

*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**

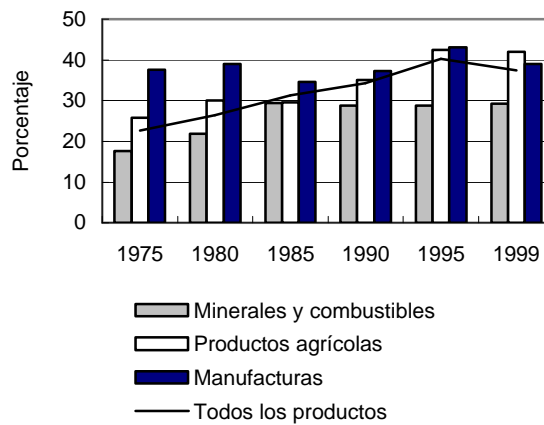
Una importante característica del comercio mundial durante los tres últimos decenios ha sido la creciente participación de los países en desarrollo. Entre 1970 y 1999 sus exportaciones de mercancías crecieron a una tasa media anual del 12%, frente al 10% del mundo en su totalidad, con el consiguiente 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**

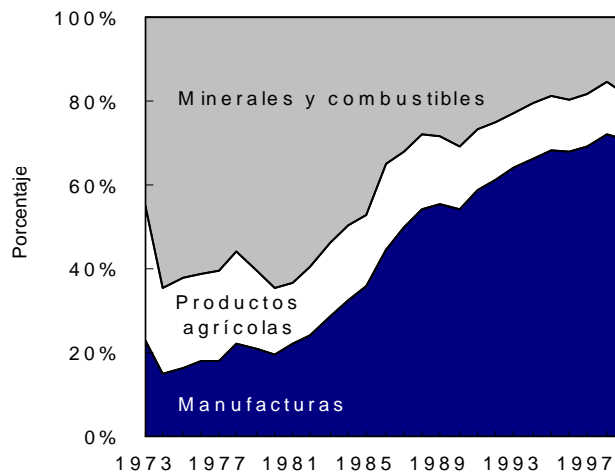
**PARTE CORRESPONDIENTE AL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES EN DESARROLLO RESPECTO DE SUS EXPORTACIONES TOTALES, POR GRANDES GRUPOS DE PRODUCTOS, 1975-1999**



**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 último<sup>1</sup>. 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 mundial<sup>2</sup>. 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 examinadas<sup>3</sup>.

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<sup>a</sup> CORRESPONDIENTE A  
LOS 20 PRODUCTOS MÁS DINÁMICOS  
EN LOS MERCADOS, 1980-1998**

*(En porcentaje)*

<i>Código CUCI</i>	<i>Grupo de productos</i>	<i>Crecimiento anual medio de las exportaciones</i>	<i>Proporción de las exportaciones mundiales totales</i>		<i>Proporción de las exportaciones totales de los países en desarrollo</i>	
		<i>1980-1998</i>	<i>1980</i>	<i>1998</i>	<i>1980</i>	<i>1998</i>
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 <sup>b</sup>	8,4				
	Exportaciones de los países en desarrollo <sup>b</sup>	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.

<sup>a</sup> Excluidos los combustibles.

<sup>b</sup> 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<sup>a</sup>, 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.

<sup>a</sup> 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 unidad<sup>4</sup>. 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-renta 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<sup>a</sup>, 1998**

(En porcentaje)

<i>Puesto dentro del conjunto de todos los productos</i>	<i>Código de la CUCI</i>	<i>Grupo de productos<sup>b</sup></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	<b>Crustáceos frescos</b>	70	Tailandia (12) Indonesia (7) Canadá (6)

<i>Puesto dentro del conjunto de todos los productos</i>	<i>Código de la CUCI</i>	<i>Grupo de productos<sup>b</sup></i>	<i>Parte porcentual de los países en desarrollo</i>	<i>Principales países exportadores (parte porcentual respectiva)</i>		
9	71	245	Leña y carbón vegetal	41	Letonia (15) Indonesia (10) China (10)	Francia (6) Polonia (5)
10	72	034	<b>Pescado fresco</b>	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	<b>Preparados de pescado</b>	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	<b>Legumbres frescas</b>	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	<b>Preparados de frutas</b>	37	Brasil (11) Estados Unidos (9) Alemania (7)	Bélgica/Luxemburgo (6) Italia (6)
19	122	014	<b>Preparados de carne</b>	23	Dinamarca (10) Bélgica/Luxemburgo (10)	Estados Unidos (9) Francia (9)
20	123	024	<b>Queso y cuajada</b>	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.

<sup>a</sup> Grupos de productos ordenados según el crecimiento del valor de las exportaciones en 1980-1998.

<sup>b</sup> 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 media<sup>5</sup>.

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 acceso<sup>6</sup>. 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*)<sup>7</sup>. 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 eléctricos<sup>8</sup>. Además, el comercio de transistores y semiconductores<sup>9</sup> 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 vestir<sup>10</sup>. 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 pasivo<sup>11</sup>.

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)<sup>12</sup> 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<sup>a</sup> 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.

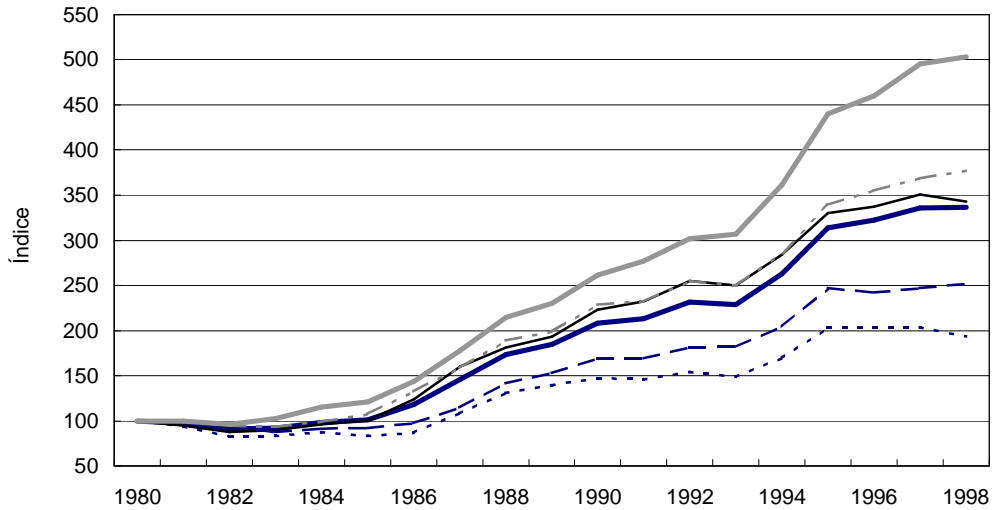
**Nota:** Para la clasificación de los productos véase el texto.

<sup>a</sup> Excluidos los combustibles.

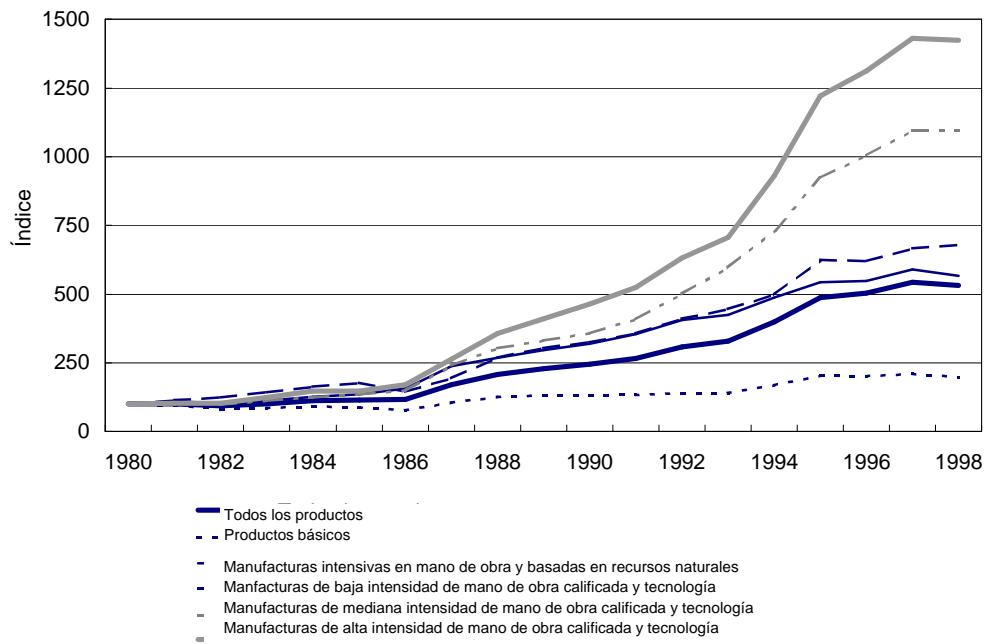
Salvo en el caso de los productos básicos no energéticos, las exportaciones de los países en desarrollo de todas las categorías de productos han crecido más rápidamente que las exportaciones mundiales de esas mismas categorías de productos, habiendo sido la diferencia mayor cuanto mayor ha sido la intensidad 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<sup>A</sup>**  
**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.  
<sup>a</sup> Excluidos los combustibles

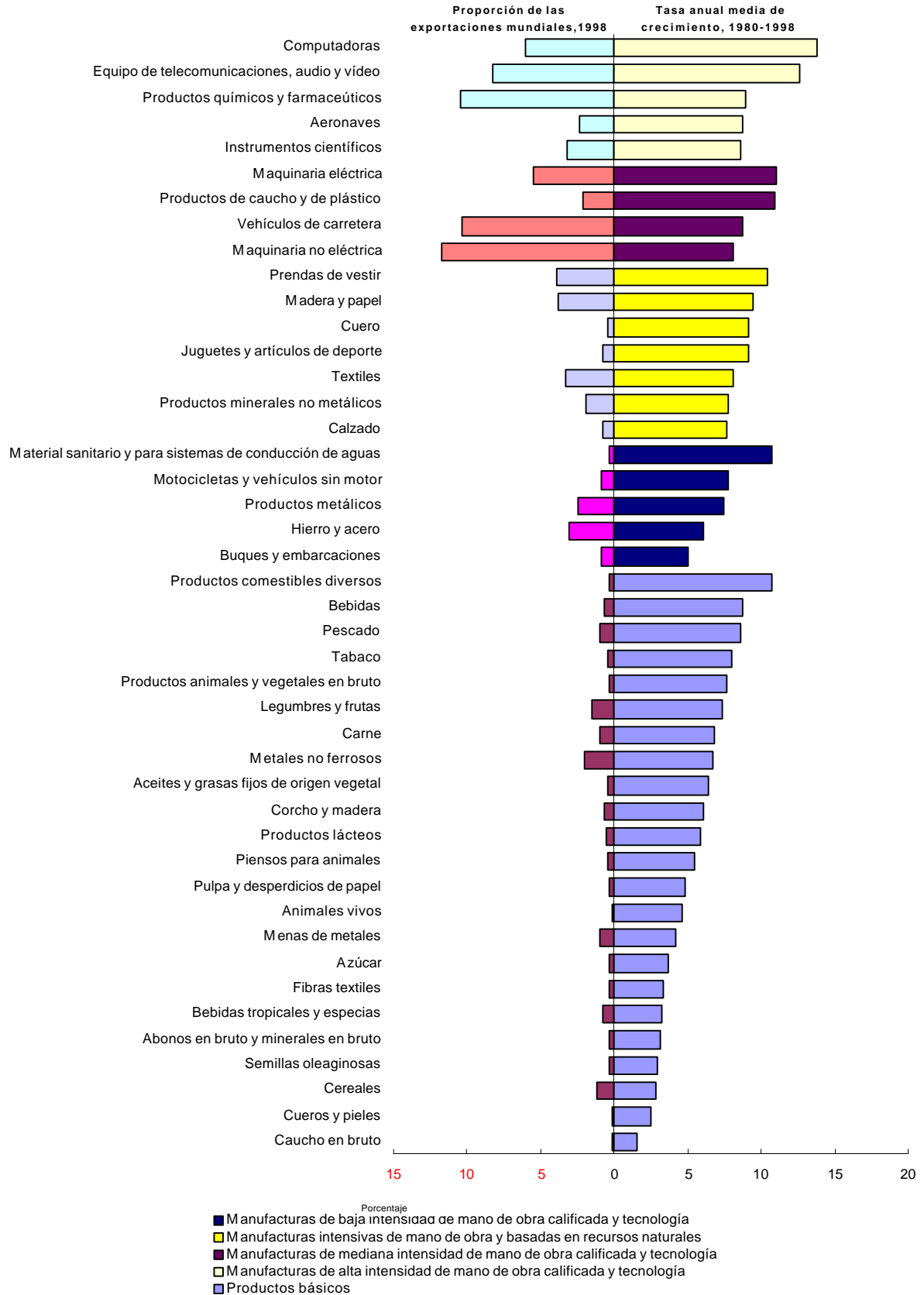


El gráfico 3.4, basado en la clasificación de la CUCI a nivel de dos y tres dígitos, muestra el rápido crecimiento que han experimentado en los dos últimos decenios las exportaciones mundiales de varios productos de todos los grupos, y en este sentido el dinamismo de los grupos de productos tiene una 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<sup>a</sup>  
SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN**



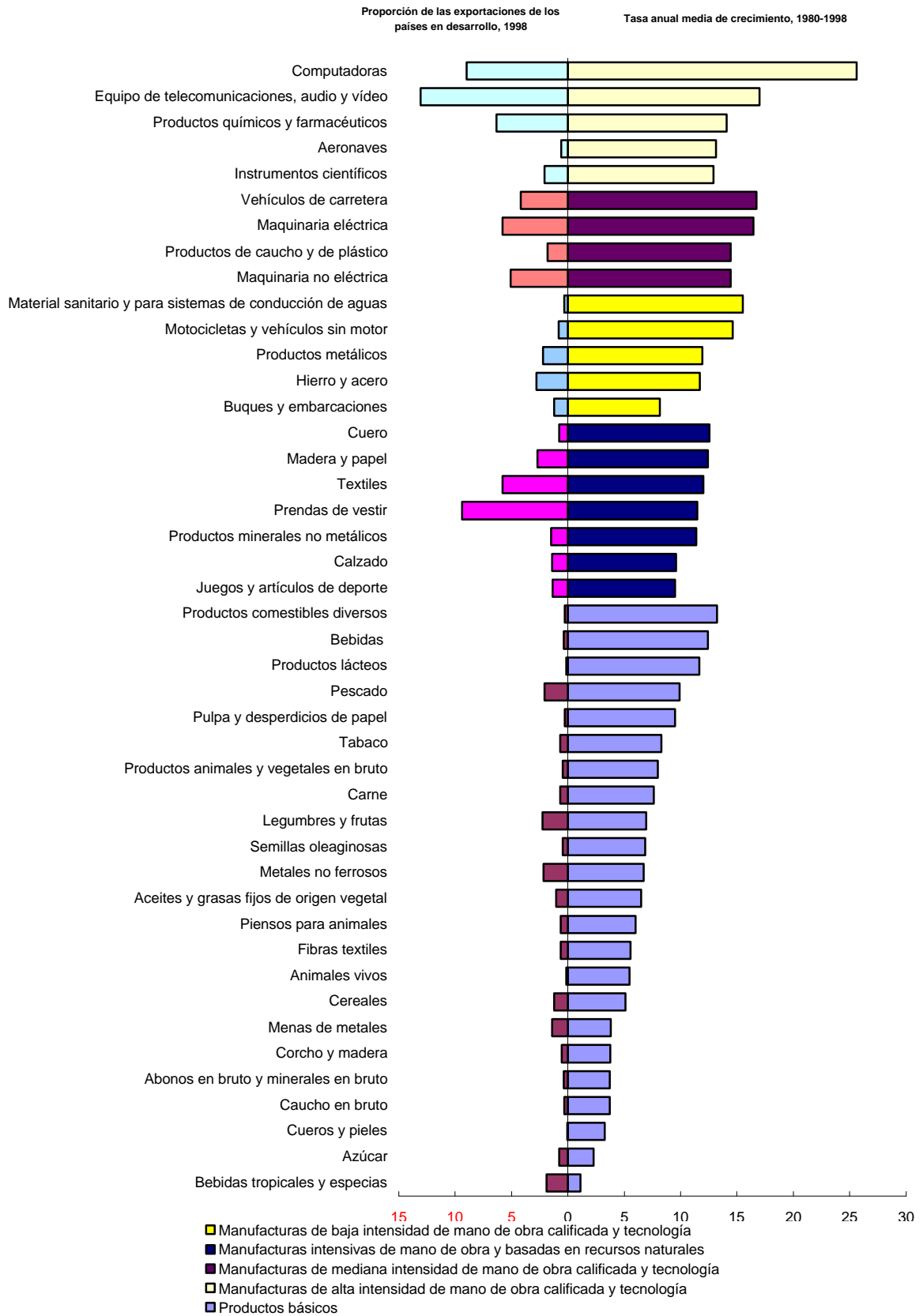
**(Fuente nota y llamada del gráfico 3.4)**

**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).

<sup>a</sup> Excluidos los combustibles.

**Gráfico 3.5**  
**DINAMISMO DE MERCADO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO<sup>A</sup>,**  
**SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN**



(1)

**Fuente:** Véase el cuadro 3.1.

**Nota:** Véase el gráfico 3.4.

<sup>a</sup> 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 proceso<sup>13</sup>.

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 básicos<sup>14</sup>.

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 siguiente<sup>15</sup>:

- *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 crecimiento<sup>16</sup>. 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 ultranza<sup>17</sup>.

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 complejos<sup>18</sup>.

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 complejos<sup>19</sup>. 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 sustituyeran<sup>20</sup>.

---

---

(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 desarrollo<sup>21</sup>. De la comparación se obtienen estos resultados:

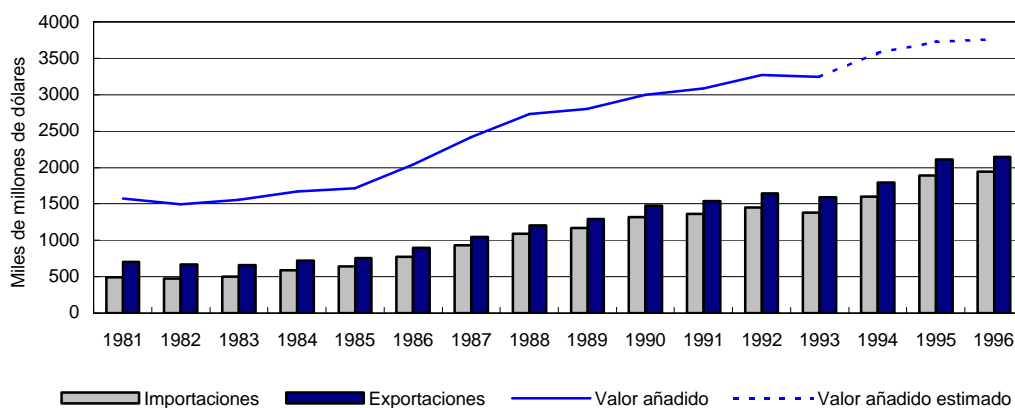
- Una importante diferencia entre los dos grupos es que en los países desarrollados el valor añadido manufacturero supera constantemente al comercio de manufacturas y que en los países en desarrollo sucede lo contrario;
- En ambos grupos, el valor añadido manufacturero muestra tendencia a bajar en relación 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

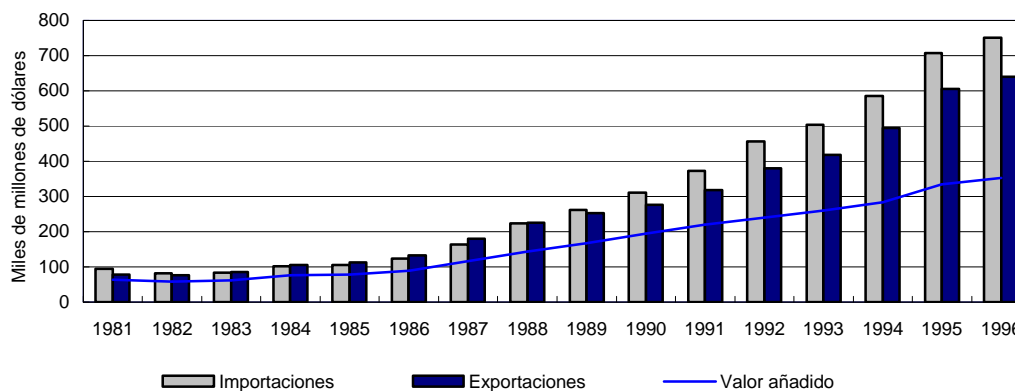
COMERCIO DE MANUFACTURAS Y VALOR AÑADIDO MANUFACTURERO EN CIERTOS GRUPOS DE ECONOMÍAS, 1981-1996

(En miles de millones de dólares)

G-7



D-7<sup>a</sup>



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.

<sup>a</sup> 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)<sup>22</sup>. 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 prosperar<sup>23</sup>.

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 transporte<sup>24</sup>. 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.

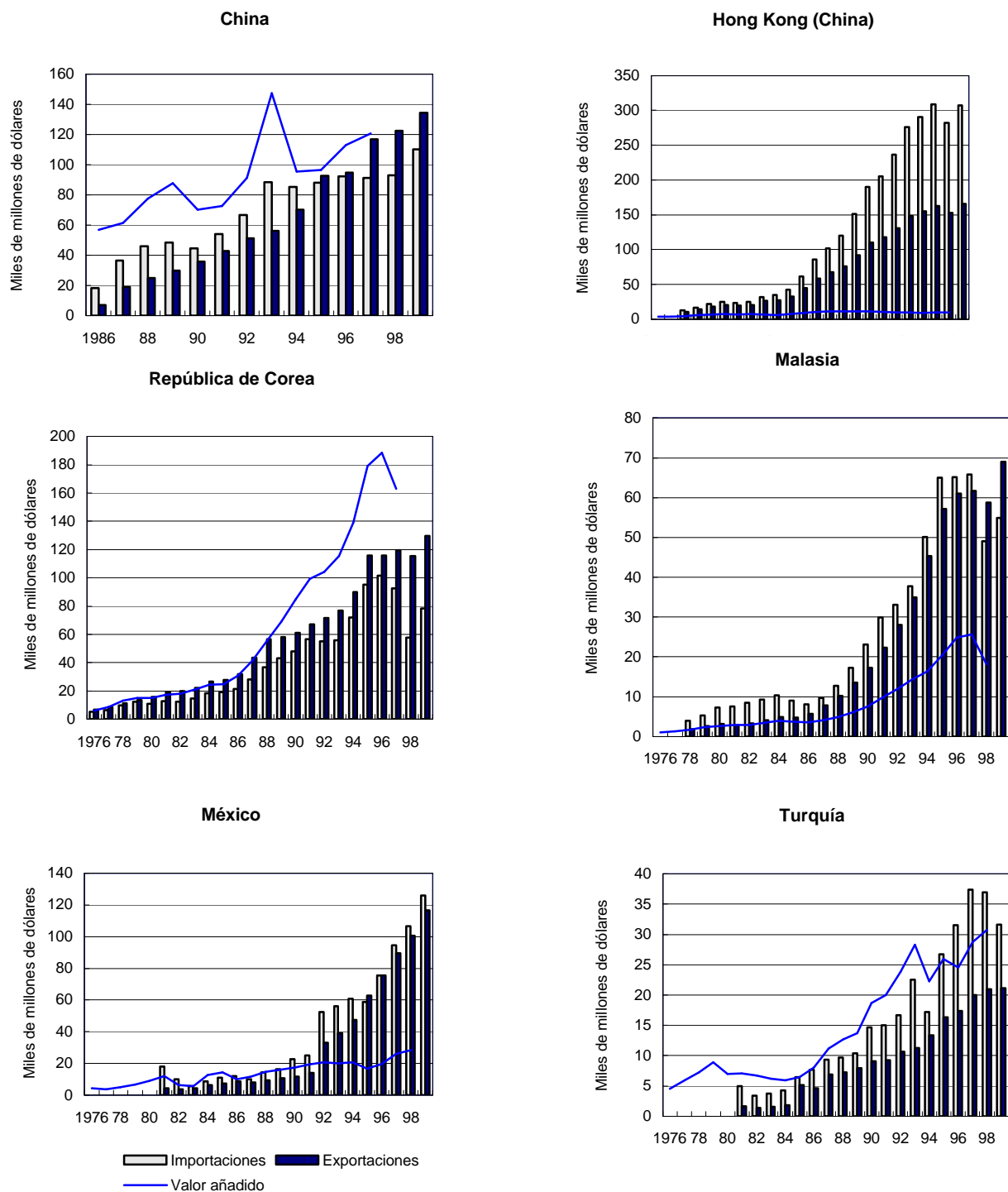
En cambio, en Turquía y en China el valor añadido manufacturero ha sido, por término medio, superior al de las exportaciones de manufacturas. Turquía apenas participa en las redes internacionales de producción y sus exportaciones de manufacturas tienen un bajo contenido de importaciones directas. Sin 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 decenios<sup>25</sup>. 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 <sup>a</sup>	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 <sup>b</sup>	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.

<sup>a</sup> Excluida China.

<sup>b</sup> 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

<sup>1</sup> 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).

<sup>2</sup> 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.

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

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> 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).

<sup>6</sup> 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).

<sup>7</sup> 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).

<sup>8</sup> 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).

<sup>9</sup> 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).

<sup>10</sup> Exposición basada en CEPE (1995), OMC (1998) y Graziani (2001).

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

<sup>12</sup> 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.

<sup>13</sup> 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).

<sup>14</sup> 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.

<sup>15</sup> 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.

<sup>16</sup> 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.

<sup>17</sup> 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.

<sup>18</sup> 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.

<sup>19</sup> 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).

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

<sup>21</sup> 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.

<sup>22</sup> 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.

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

<sup>24</sup> 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).

<sup>25</sup> 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
<b>Países desarrollados</b>			<b>Países en desarrollo</b>		
1	776	<b>Transistores y semiconductores</b>	1	752	<b>Computadoras</b>
2	844	<b>Ropa interior de tejidos</b>	2	871	<b>Instrumentos de óptica</b>
3	553	<b>Productos de perfumería y cosméticos</b>	3	759	<b>Partes de computadoras y de máquinas de oficina</b>
4	871	<b>Instrumentos de óptica</b>	4	582	Productos de condensación
5	752	<b>Computadoras</b>	5	741	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes
6	893	<b>Artículos de materias plásticas</b>	6	655	<b>Tejidos de punto</b>
7	759	<b>Partes de computadoras y de máquinas de oficina</b>	7	531	Materias tintóreas orgánicas y sintéticas
8	898	<b>Instrumentos musicales y discos fonográficos</b>	8	773	<b>Material de distribución de electricidad</b>
9	541	<b>Productos farmacéuticos</b>	9	712	Máquinas de vapor de agua y turbinas
10	846	<b>Ropa interior de punto</b>	10	781	Automóviles de pasajeros
11	872	<b>Instrumentos de medicina</b>	11	872	<b>Instrumentos de medicina</b>
12	048	<b>Preparados de cereales</b>	12	763	Aparatos para la grabación del sonido
13	111	<b>Bebidas no alcohólicas</b>	13	583	Productos de polimerización
14	764	<b>Equipo de telecomunicaciones y sus partes</b>	14	776	<b>Transistores y semiconductores</b>
15	771	<b>Aparatos de electricidad</b>	15	771	<b>Aparatos de electricidad</b>
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
<b>NEI de la primera oleada</b>			<b>ASEAN-4</b>		
1	752	<b>Computadoras</b>	1	752	<b>Computadoras</b>
2	277	Abrasivos naturales	2	759	<b>Partes de computadoras y de máquinas de oficina</b>
3	783	Autobuses y tractores	3	871	<b>Instrumentos de óptica</b>
4	951	Armas de guerra y sus municiones	4	763	Aparatos para la grabación del sonido
5	871	<b>Instrumentos de óptica</b>	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	<b>Material de distribución de electricidad</b>
13	759	<b>Partes de computadoras y de máquinas de oficina</b>	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
<b>Asia meridional</b>			<b>América del Sur</b>		
1	761	Receptores de televisión	1	245	Leña y carbón
2	752	<b>Computadoras</b>	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



Código de la			Código de la		
Puesto	CUCI	Grupo de productos	Puesto	CUCI	Grupo de productos
5	515	Compuestos organominerales	5	014	Preparados de carne
6	655	<b>Tejidos de punto</b>	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	<b>Instrumentos de óptica</b>	9	678	Tubos y accesorios de tubería de hierro o acero
10	759	<b>Partes de computadoras y de máquinas de oficina</b>	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	<b>Bebidas no alcohólicas</b>
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	<b>Tejidos de punto</b>

**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).

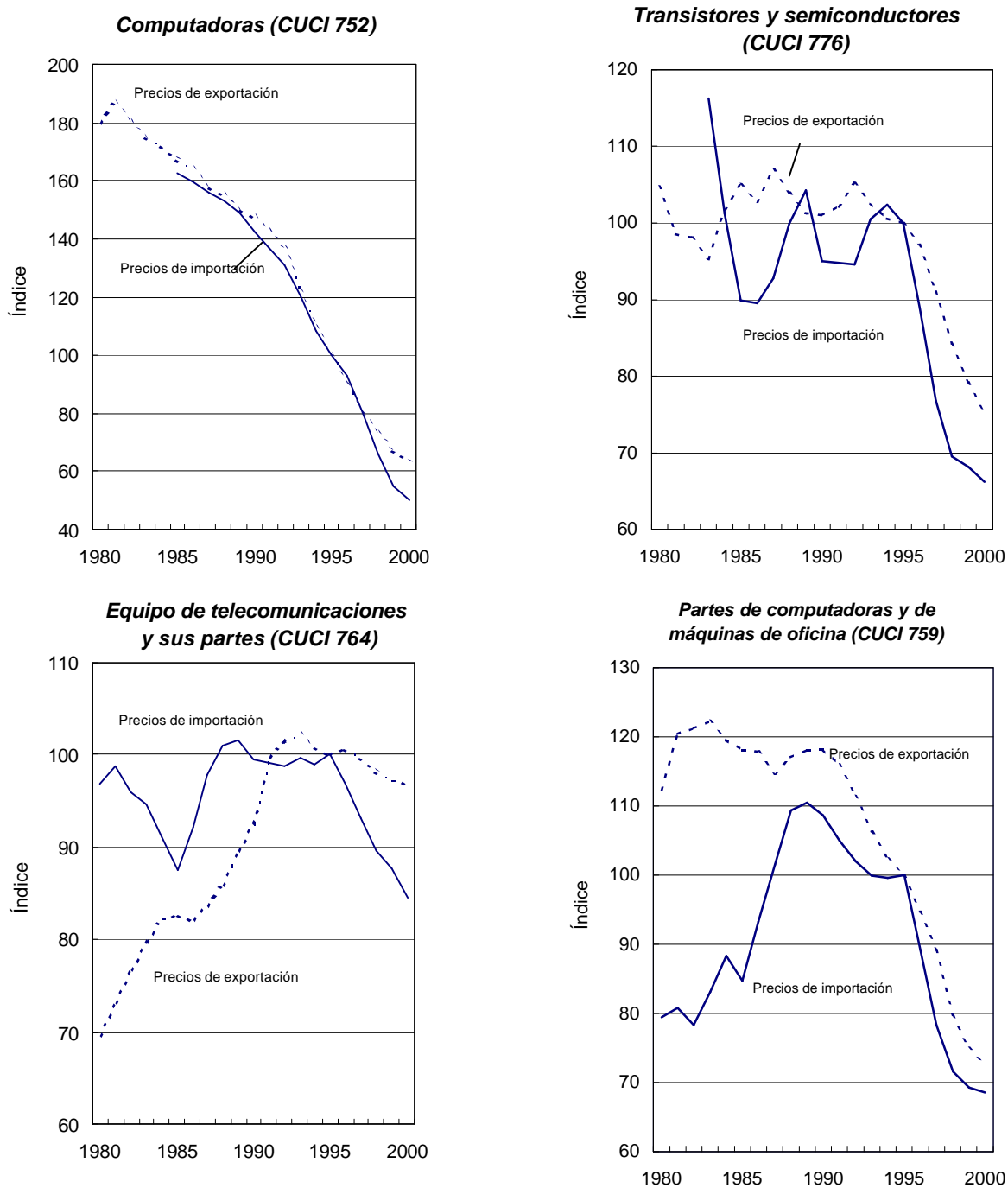
El gráfico 3.A1 muestra la evolución de los índices de precios de exportación e importación de los Estados Unidos relativos a cuatro de los productos más dinámicos en los mercados mundiales (véase la sección B y el anexo 1)<sup>1</sup>. De ellos, los precios de importación de las computadoras y las piezas 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](http://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)<sup>2</sup>. 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

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

<sup>2</sup> 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 producción<sup>1</sup>. 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 costo<sup>2</sup>.

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 fabricación<sup>3</sup>. 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 mercado<sup>4</sup>. 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
<b>MERCOSUR</b>									
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	
<b>ZLCA</b>									
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	
<b>Pro memoria:</b>									
<b>TODO EL MUNDO</b>									
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 regionales<sup>5</sup>. 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)<sup>6</sup>.

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

<sup>1</sup> 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).

<sup>2</sup> 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).

<sup>3</sup> 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).

<sup>4</sup> 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).

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

<sup>6</sup> 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.