

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

<i>Código de la</i>			<i>Código de la</i>		
<i>Puesto</i>	<i>CUCI</i>	<i>Grupo de productos</i>	<i>Puesto</i>	<i>CUCI</i>	<i>Grupo de productos</i>
5	515	Compuestos organominerales	5	014	Preparados de carne
6	655	<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).

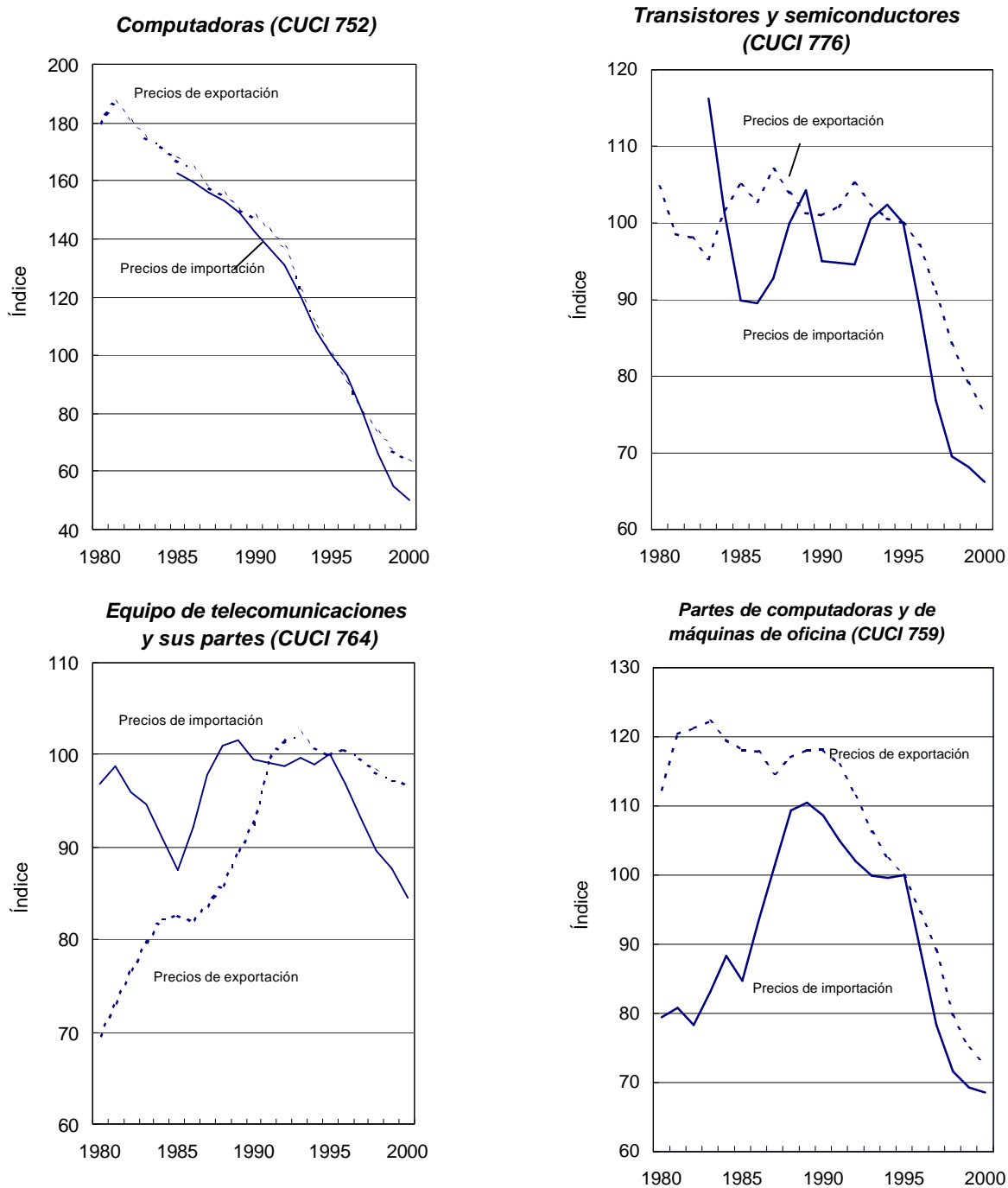
El gráfico 3.A1 muestra la evolución de los índices de precios de exportación e importación de los Estados Unidos relativos a cuatro de los productos más dinámicos en los mercados mundiales (véase la sección B y el anexo 1)<sup>1</sup>. De ellos, los precios de importación de las computadoras y las piezas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