

**LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL:  
UN CANÁLISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE ASIA EN DESARROLLO Y  
AMÉRICA LATINA**

**Michael Mortimore, José Luis Bonifaz, Jorge Leonardo Duarte de Oliveira**

**NACIONES UNIDAS  
DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL**

**Santiago de Chile, 1997**

LC/G.1957

Marzo de 1997

LC/G.1957

Marzo 1997

El presente trabajo fue preparado por los señores Michael Mortimore, José Luis Bonifaz y Jorge Leonardo Duarte de Oliveira, funcionario, consultor y practicante profesional, respectivamente, de la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

## ÍNDICE

RESUMEN .....	7
ABSTRACT .....	8
1. ELEMENTOS PRINCIPALES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN .....	9
1.1 Introducción .....	9
1.2. Dos características centrales de la globalización: la mayor competencia internacional en manufacturas y la transnacionalización .....	11
1.2.1 Competencia más intensa en manufacturas .....	11
1.2.2 Transnacionalización .....	12
2. EL CAN: UN PODEROSO INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL .....	21
3. CAMBIOS ESTRUCTURALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, 1980-1995 .....	27
3.1 Introducción .....	27
3.2 Un CANálisis de la competitividad mundial: el mercado de la OCDE .....	28
3.3 Comercio internacional de bienes: los 50 grupos más dinámicos en las importaciones de la OCDE .....	30
4. AMÉRICA LATINA Y ASIA EN DESARROLLO .....	33
4.1. Introducción .....	33
4.2 América Latina y Asia en desarrollo .....	35
4.3 Conclusiones .....	40
5. SITUACIÓN COMPETITIVA DE LOS PAÍSES GANADORES .....	43
5.1 Introducción .....	43
5.2 Análisis de algunos países ganadores: Japón, China y México .....	43
5.3 Conclusiones .....	48
NOTAS .....	52

BIBLIOGRAFÍA .....	55
NOTAS METODOLOGICAS.....	59
ANEXO .....	63

## CUADROS Y GRÁFICOS

### CUADROS

Cuadro 1.1: Comercio Internacional de Bienes: los 50 grupos más dinámicos en las importaciones de la OCDE, 1980-1995 .....	13
Cuadro 2.1: Clasificación de la competitividad mundial, Según el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, 1996 .....	24
Cuadro 3.1: Estructura y cambio de las importaciones totales y de manufacturas de la OCDE, según fuente de origen, 1980-1995 .....	28
Cuadro 3.2: OCDE: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	29
Cuadro 4.1: América Latina: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	36
Cuadro 4.2: Asia en desarrollo: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	37
Cuadro 4.3: Los 4 Tigres Asiáticos: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	38
Cuadro 4.4: ALADI y América Central y el Caribe: Algunos aspectos de su competitividad en el mercado de importaciones de la OCDE .....	40
Cuadro 5.1: Principales países ganadores y perdedores en la participación de las importaciones de manufacturas de la OCDE, 1980-1995 .....	44
Cuadro 5.2: Japón: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	45
Cuadro 5.3: China: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	47
Cuadro 5.4: México: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	49
Cuadro A.1: Las 25 empresas transnacionales ordenadas por activos externos, 1994 .....	65
Cuadro A.2: ALADI: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	66
Cuadro A.3: América Central y el Caribe: Aspectos de su competitividad internacional en OCDE .....	67
Cuadro A.4: Asia en desarrollo (12 Países): Principales exportaciones (CUCI) según mercado, 1995.....	68
Cuadro A.5: América Latina (25 Países): Principales exportaciones (CUCI) según mercado, 1995.....	69

## GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Participación de las empresas transnacionales en el comercio mundial, 1993.....	16
Gráfico 1.2: Siemens A.G. y sus principales acuerdos cooperativos internacionales en el período, 1984-1987 .....	17
Gráfico 1.3: Grupos de países receptores de inversiones extranjeras directas provenientes de los miembros de la tríada, 1991 .....	20
Gráfico 2.1: OCDE: Tasas de Cambio Real Efectivo, 1980-1997 .....	23
Gráfico 2.2: Asia en desarrollo: Tasas de Cambio Real Efectivo, 1980-1997 .....	23
Gráfico 2.3: América Latina: Tasas de Cambio Real Efectivo, 1980-1997.....	23
Gráfico 3.1: Las Seis Industrias Dinámicas: cambio en la participación de mercado, 1980-1995 .....	31
Gráfico 3.2: Industria de Computadores: cambio en la participación de mercado, 1980-1995 .....	32
Gráfico 3.3: Otra Maquinaria Eléctrica y Equipo Electrónico: cambio en la participación de mercado, 1980-1995.....	32
Gráfico 3.4: Industria de Confecciones: cambio en la participación de mercado, 1980-1995 .....	32
Gráfico 3.5: Industria químico-farmacéutico: cambio en la participación de mercado, 1980-1995	
Gráfico 3.6: Maquinaria no Eléctrica: cambio en la participación de mercado, 1980-1995 .....	32
Gráfico 3.7: Industria Automotriz: cambio en la participación de mercado, 1980-1995 .....	32
Gráfico 4.1: Participación en el mercado de importaciones de la OCDE .....	34
Gráfico 4.2: Participación en el mercado de importaciones de manufacturas de la OCDE .....	34
Gráfico 4.3: Estructura de las Exportaciones a la OCDE - Asia en desarrollo y América Latina .....	34
Gráfico 5.1: Visión histórica estilizada de los países ganadores .....	51
Gráfico - Anexo : Matriz de Competitividad .....	61



## RESUMEN

Es indudable que las empresas transnacionales son las protagonistas del nuevo orden industrial internacional, en virtud del cual la economía internacional ha sido sacudida por transformaciones tecnológicas e institucionales. Este fenómeno, llamado "proceso de globalización", posee dos características principales: la intensificación de la competencia internacional y su *transnacionalización*.

Utilizando como mercado internacional a los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el programa Análisis de la Competitividad de los países (CAN) indica dos características que han marcado el desarrollo del comercio internacional en los últimos años: la creciente competencia internacional en manufacturas y el incremento de la competitividad de los países en desarrollo, principalmente los asiáticos, en su participación en las importaciones de manufacturas de los países miembros de la OCDE, sobre todo las no basadas en los recursos naturales.

Cabe preguntarse por qué los países asiáticos han aprovechado la oportunidad brindada por el proceso de globalización y los países de América Latina no. El CAN suministra información al respecto: en 1980 la estructura de las exportaciones de Asia en desarrollo se dividía casi en las mismas proporciones entre recursos naturales y manufacturas, pero en 1995 dicha relación pasó a ser de 1 a 5. En cambio, en América Latina dicha proporción era casi de 1 a 1 en 1995. Más aún, mientras varios países asiáticos se mostraron capaces de concretar buenas asociaciones con empresas transnacionales, sobre todo japonesas, para surgir luego como competidores, en América Latina la norma era dejar todo en manos de las subsidiarias de las empresas transnacionales, sobre todo norteamericanas.

El CAN nos ofrece además un análisis de la situación competitiva de algunos países "ganadores". Mientras que la orientación adoptada por **Japón** y **China** incentiva a las empresas industriales nacionales a modernizarse mediante la adopción de tecnologías extranjeras para mejorar su situación competitiva, en **México** el mejoramiento de la situación competitiva carece de una política de fortalecimiento del aparato productivo nacional y el proceso se realiza, en mayor grado, a través de la inversión extranjera directa en subsidiarias, principalmente estadounidenses, mediante operaciones de montaje con un mínimo de valor agregado nacional. Si bien ambas políticas mejoran drásticamente la situación competitiva, las implicaciones de largo plazo pueden ser diferentes. El camino más expedito para alcanzar una competitividad internacional de largo plazo parece basarse en una política que premie la obtención de tecnología extranjera, de manera que consolide el aprendizaje de las empresas nacionales para que puedan especializarse efectivamente en los sectores más dinámicos del comercio internacional, acelerando así el crecimiento de la economía nacional.

## ABSTRACT

Transnational corporations are without doubt the leaders of the new world order in manufacturing, which has sent shock waves of technological and institutional change through out the global economy. This phenomenon, known as the "globalization process, has two chief characteristics: the intensification and the transnationalization of international competition.

Based on an international market consisting of the member countries of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), the Competitive Analysis of Nations (CAN) computer program reveals two characteristics of recent trends in international commerce: growing international competition in manufactures and the increasing competitiveness of developing countries, particularly those in Asia, in terms of their share in OECD members' imports of manufactures, especially non-natural resource-based manufactured.

The question arises: why have Asian countries seized the opportunity offered by the globalization process while Latin American countries have not? The CAN program sheds some light on the subject. In 1980 exports from developing countries in Asia were almost equally divided between natural resources and manufactures, but by 1995 the ratio had shifted to 1:5; in Latin America, on the other hand, the ratio in 1995 has roughly 1:1. Furthermore, while a number of Asian countries were able to establish useful associations with (mainly Japanese) transnational companies, and later to emerge as competitors, in Latin America it was more common for all operations to remain in the hand of subsidiaries of (mainly North American) transnational corporations.

CAN also offers an analysis of the competitive position of a number of "winners". While the approach adopted by **Japan** and **China** encourages domestic manufacturing companies to modernize by adopting foreign technologies and thus improve their competitive position, **Mexico's** improvements to its competitive position are based, not on a policy of strengthening the domestic production apparatus, but to a large extent on foreign direct investment in subsidiaries (mainly of American corporations) performing assembly operations with a minimum of domestic value added. Although both policies lead to dramatic improvements in competitiveness, the long-term implications may differ. The fastest way to achieve long-term international competitiveness would appear to be to adopt a policy favouring the acquisition of foreign technology, so that domestic companies can increase their know-how and specialize effectively in the most dynamic sectors of international commerce, thus speeding up the growth of the national economy.



# 1. ELEMENTOS PRINCIPALES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

## 1.1 Introducción

El siglo XX ha sido testigo de grandes conflictos en el ámbito económico. Sin embargo, a partir de la caída del *muro de Berlín*, se ha observado un creciente consenso respecto de los rasgos principales de la economía política contemporánea. Este nuevo consenso ha sido, en parte, el resultado de las nuevas relaciones de poder que habían empezado a configurarse. Los conflictos entre Oriente y Occidente y entre Norte y Sur se han disipado con la desaparición del bloque soviético y la aparente disolución del bloque meridional; los más importantes temas de orden económico se vinculan ahora con la nueva tríada de poder -es decir, los Estados Unidos, la Comunidad Europea y el Japón-, que concentra dos tercios del producto bruto mundial, cuatro quintos de los flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior y más de dos tercios del comercio mundial (CET, 1991).

Entre los protagonistas de estos cambios se cuentan las empresas transnacionales, cuya presencia se ha hecho evidente en la mayoría de los aspectos de la economía política internacional contemporánea. Estas empresas han asumido un papel de liderazgo cada vez más notorio y son el agente económico relevante en la mayoría de las transacciones económicas de mayor dinamismo (comercio internacional, inversiones extranjeras, transferencia internacional de tecnología y otros conocimientos productivos). Un tercio de la producción mundial pertenece a la esfera de actividad de las empresas transnacionales, que comprende matrices y filiales en el exterior. En 1993, el volumen de las ventas totales de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales excedió el del comercio mundial de bienes y servicios no financieros. Por otro lado, alrededor de dos tercios del comercio mundial es producto de las actividades comerciales de dichas empresas y la tercera parte de dicho comercio mundial es intrafirma (UNCTAD, 1994 y 1995).

Sin embargo, es necesario entender y conocer cómo se han reconfigurado las estructuras organizativas de las empresas transnacionales en los países en desarrollo. Durante la vigencia del modelo de industrialización substitutiva, la matriz de las empresas transnacionales se vinculaba a una constelación de filiales en el exterior, cuya estrategia de operación consistía en mantenerse solas, diseñadas para abastecer a la casa matriz de recursos naturales o servir a los mercados locales con bienes manufacturados o servicios, reproduciendo los mismos productos de la empresa matriz, que era usualmente la fuente del capital, las prácticas administrativas y los conocimientos tecnológicos. En consecuencia, estas empresas se encontraban desvinculadas del resto del aparato productivo nacional, lo que se explica por dos razones fundamentales: el escaso grado de sofisticación tecnoproductiva de las economías receptoras y la excesiva protección del mercado interno. Esta modalidad de organización, se ha llamado *compartimentalización*, pues las filiales de la casa matriz no eran elementos de un todo coherente sino más bien expresión de las exigencias del mercado local.

Como resultado de las presiones del proceso de globalización<sup>1</sup>, es decir, el progreso técnico y la liberalización económica, las empresas transnacionales modificaron progresivamente sus estrategias y la manera en que estaban enfrentando la producción internacional en el mundo. La creciente homogeneización internacional de los métodos de producción y consumo y, principalmente, la disminución del precio relativo de las comunicaciones y el transporte, debido a

los avances tecnológicos, fueron algunas de las condiciones para la transformación de la estructura económica mundial. Así, las empresas transnacionales tuvieron que adoptar estrategias de integración simple según las cuales las filiales, con tecnología proporcionada por la casa matriz, emprendían un rango de actividades tendientes a proveer insumos específicos a la misma matriz.

Finalmente, la creciente liberalización de las transacciones económicas internacionales y el incremento de la competencia internacional, así como la difusión de las tecnologías de información, propiciaron estrategias de integración compleja, dejando completamente de lado el concepto de *compartimentalización*, según las cuales las empresas transnacionales asumen el papel de organizadoras de la producción y de las transacciones dentro de una red de actividades interdependientes pero dirigidas de manera menos formal (UNCTAD, 1994). A partir de entonces, un nuevo sistema de organización industrial subyace en las empresas transnacionales que les ha permitido aprovechar las oportunidades que les brinda dicho proceso. En este sistema, las empresas pueden adquirir localmente los insumos que necesitan y producir para el mercado local o regional, o bien pueden integrar actividades económicas dispersas en distintas regiones. La movilidad que ofrecen los avances tecnológicos transforman las filiales de las empresas transnacionales, antes geográficamente separadas y con estructuras de producción fragmentadas, en redes de producción y distribución integradas a nivel regional y mundial (CEPAL, 1996a).

Al amparo de estas modalidades estratégicas y de organización, la producción internacional liderada por las empresas transnacionales no sólo traslada bienes y servicios a través de las fronteras, sino también factores productivos, métodos de organización y conocimientos tecnológicos. Desde esta perspectiva, las empresas transnacionales, con sus estrategias cada vez más complejas, favorecen un cambio cualitativo de la economía mundial, fomentan la complementariedad del comercio exterior y la inversión extranjera y son los principales motores del crecimiento y desarrollo del nuevo orden económico internacional. Anteriormente, la inversión extranjera y el comercio exterior eran formas alternativas de abastecimiento de los mercados externos. En la actualidad se observa una correlación creciente entre ambas variables, especialmente en los países desarrollados, pero se reconoce que las redes de filiales integradas a escala regional son un factor determinante del crecimiento del comercio intrarregional.

De esta manera, la integración global mediante corrientes comerciales se vio reforzada considerablemente en el decenio de los años ochenta con flujos de inversión extranjera directa. Estos flujos eran más dinámicos que las corrientes del comercio internacional y se transformaron en el nuevo motor del crecimiento. Así, el monto de inversión extranjera directa en el mundo se triplicó y pasó de 500,000 millones de dólares en 1980 a 1.5 billones hacia el final de la década. Además, cerca de 80% de las corrientes mundiales de inversión extranjera se concentró en los Estados Unidos, la Comunidad Europea y el Japón. Estas características de la inversión extranjera dieron origen al concepto de la tríada, que se utilizó inicialmente para denotar la concentración del comercio mundial y del monto de la inversión extranjera directa hecha por esos países en el mundo. Posteriormente, entre 1991 y 1993, el crecimiento de la inversión extranjera directa mundial duplicó el del comercio mundial, que a su vez creció una vez y media más rápido que la producción mundial.

La extensión del proceso de globalización hacia los países en desarrollo, es decir su incorporación a los sistemas internacionales de producción integrada mediante la inversión extranjera directa, ha significado principalmente aumentar la internacionalización de sus economías. Es así como en el año 1990 dichos países captaron el 16% del flujo total de inversión extranjera directa para llegar luego al 41% de dichos flujos en 1994. Además, es particularmente relevante que los países asiáticos en desarrollo hayan aumentado su participación en la afluencia de inversión extranjera directa de 9% en 1990 a 23% en 1994, en tanto los países latinoamericanos incrementaron la suya de 4% a 12% entre los mismos años (CEPAL, 1996b).

Como se observa, el nuevo orden internacional difiere de manera notable del que regía en el período de posguerra. Existe una fuerte y creciente preocupación de los países y las empresas por la competitividad internacional, considerada el elemento fundamental en el diseño de políticas de desarrollo gubernamentales y estrategias empresariales. Las empresas

transnacionales que dominan el comercio de manufacturas buscan en forma permanente mejorar su competitividad en los mercados internacionales, especializándose cada vez más e incorporando a sus sistemas internacionales de producción proveedores, contratistas y licenciados, nuevos y más eficientes. Los países en desarrollo que logren participar plenamente en estos sistemas internacionales de producción integrada se beneficiarán ya que aumentarán su participación en los sectores más dinámicos del comercio internacional, mejorando su capacidad competitiva.

Sin embargo, para acceder a dichos sistemas, los países en desarrollo deben asociarse, de alguna forma, a las grandes empresas transnacionales. Eso depende de los empresarios locales y los activos del país en términos de la calidad de los “factores inmóviles de la producción internacional” (Reich, 1992) : la preparación de los recursos humanos, la educación y capacitación de los trabajadores y la calidad de la infraestructura y de los servicios públicos básicos. Cabe señalar que las empresas transnacionales no tienen como objetivo promover el desarrollo de un país; su objetivo, como el de cualquier empresa, es maximizar sus beneficios, por lo que no pueden considerarse auténticos instrumentos de desarrollo. Por lo tanto, para que los países en desarrollo puedan beneficiarse efectivamente de la asociación con empresas transnacionales y lograr una mejor inserción en las redes productivas, deben implementar políticas multifacéticas destinadas, entre otras cosas, a la formación de recursos humanos y la adopción de nuevas tecnologías (CEPAL, 1996a).

En las siguientes secciones analizaremos las dos características principales del proceso de globalización y sus implicancias para los países en desarrollo, especialmente Asia en desarrollo y América Latina.

## **1.2. Dos características centrales de la globalización: la mayor competencia internacional en manufacturas y la transnacionalización**

Además del ya destacado crecimiento del comercio internacional a un ritmo superior al crecimiento de las economías nacionales, la globalización viene acompañada de otros dos fenómenos sumamente importantes. El primero se refiere a la mayor competencia del comercio de bienes en productos manufacturados, principalmente aquellos no basados en recursos naturales y que incorporan un mayor grado de tecnología. El segundo se refiere a la importancia capital de las empresas transnacionales en el contexto actual, en cuanto a sus estrategias de invertir, exportar, importar y transferir tecnología.

### **1.2.1 Competencia más intensa en manufacturas**

Cualquier país, independientemente de su orientación en el comercio internacional, tiene gran interés en el mercado de la OCDE. Este mercado responde por la mayor parte de los cambios comerciales exteriores, cuenta con las normas de comercialización más avanzadas y atiende a consumidores sumamente exigentes. De hecho, un país que logra colocar sus exportaciones en el mercado de la OCDE debería poder hacerlo en cualquier mercado abierto. En este documento el mercado internacional constituido por los países miembros de la OCDE será utilizado como una *variable substitutiva* del mercado mundial, en cuanto a las características de la globalización.

La mayor y más intensa competencia internacional en manufacturas constituye precisamente la principal característica del proceso de globalización. Es cada vez mayor el peso de las manufacturas en la composición de los flujos de comercio de bienes internacionales. El cuadro 1.1 presenta una relación de los 50 sectores más dinámicos en el mercado de importaciones de la OCDE, entre los 239 sectores clasificados a tres dígitos de la CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, rev. 2), durante el período 1980-1995. El conjunto de estos sectores representaba cerca de 51% del total de importaciones de la OCDE en 1995, experimentando una tasa de crecimiento de más de 80% entre 1980 y 1995. La agrupación por sectores específicos del comercio internacional permite identificar los principales focos del

dinamismo comercial internacional. Los sectores industriales productores de computadores, otras maquinarias eléctricas y equipos electrónicos, confecciones, químico-farmacéutica, automotriz y la industria de maquinaria no eléctrica fueron precisamente los que presentaron los mayores incrementos en cuanto a la importancia relativa en las importaciones de la OCDE. Estos sectores comprenden 34 de las 50 exportaciones más dinámicas y en 1995 les correspondió más de la tercera parte del total de las importaciones hacia este mercado. Los otros 16 sectores más dinámicos mencionados en el cuadro 1.1, representaron cerca de 12% de las importaciones totales y en su mayoría, son productos manufacturados.

El papel central de la microelectrónica en el nuevo paradigma tecnológico también queda reflejado en los flujos de comercio internacional. La industria de computadores lideró de forma notable el selecto grupo de sectores más dinámicos del comercio internacional durante el período 1980-1995, cuando experimentó un destacable incremento de más de 270% de su importancia relativa en el mercado de importaciones de la OCDE. Su ponderación en las importaciones de la OCDE llegó, en 1995, a cerca de 5% del total de las importaciones de bienes.

Llama la atención que los seis sectores más dinámicos del comercio internacional tengan una característica común en cuanto a su naturaleza: todos son manufacturas no basadas en los recursos naturales. De hecho, la mayor competencia internacional viene acompañada de una disminución de la importancia relativa de los recursos naturales<sup>2</sup> y de las manufacturas basadas en los recursos naturales<sup>3</sup>. Un repaso de la lista de los productos más dinámicos en las importaciones de la OCDE (véase el cuadro 1.1) permite percibir de forma bastante clara esta evidencia, ya que solamente 2 de los 50 sectores mencionados (*Pescado fresco - vivo o muerto, refrigerado o congelado* y *Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar*) son clasificados como productos basados en los recursos naturales.

Las exportaciones con mayor grado de tecnología incorporada han sido los elementos más dinámicos de la nueva competitividad internacional y han producido cambios significativos en la distribución de beneficios entre países, sean desarrollados o no. De hecho, dentro del proceso de globalización, el cambio tecnológico tiene una importancia fundamental en la determinación de los nuevos patrones de competencia. Un análisis de las estructuras de exportaciones de los países de *la tríada* (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) a lo largo de las dos últimas décadas permite percibir una tendencia hacia la especialización en productos cada vez más sofisticados en términos tecnológicos (Guerrieri, 1991). Los productos con base predominantemente científica<sup>4</sup>, proveedores especializados<sup>5</sup> y de producción en gran escala son los más sobresalientes y los productos tradicionales y/o basados en los recursos naturales son cada vez menos importantes en la estructura de las exportaciones de estos países.

### 1.2.2 Transnacionalización

Durante la vigencia de las políticas de sustitución de importaciones industriales en los países en desarrollo, el comportamiento estratégico de las empresas transnacionales que se instalaron en dichos países estuvo altamente condicionado por las políticas nacionales de protección arancelaria y de restricción a la inversión extranjera. El vínculo de estas transnacionales con los países en desarrollo se caracterizó por la instalación de "réplicas en

Cuadro 1.1  
**COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES:**  
 Los 50 productos más dinámicos en las importaciones de la Organización de Cooperación y  
 Desarrollo Económicos (OCDE) 1980-1995  
 (Porcentajes)

<b>CUCI</b>	<b>GRUPO</b>	<b>Estructura del sector</b>		<b>Variación 1980-1995</b>	
		<b>1980</b>	<b>1995</b>	<b>Estructura</b>	<b>Crecimiento</b>
	<b>I. INDUSTRIA DE COMPUTADORES</b>	<b>1.4</b>	<b>5.3</b>	<b>3.9</b>	<b>276.2</b>
752	Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	0.9	3.3	2.4	284.8
759	Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	0.5	2.0	1.5	262.5
	<b>II. OTRA MAQUINARIA ELÉCTRICA Y EQUIPO ELECTRÓNICO</b>	<b>4.1</b>	<b>9.1</b>	<b>5.0</b>	<b>123.2</b>
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	0.8	2.7	0.9	236.3
773	Material de distribución de electricidad	0.2	0.5	0.3	194.6
771	Aparatos de electricidad y sus partes	0.1	0.4	0.3	149.6
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	0.8	1.9	1.1	123.4
778	Máquinas y aparatos eléctricos	0.8	1.4	0.6	89.1
772	Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	0.6	1.1	0.5	84.8
761	Receptores de televisión	0.3	0.4	0.1	51.0
775	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos	0.5	0.7	0.2	41.7
	<b>III. INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>	<b>2.0</b>	<b>3.4</b>	<b>1.4</b>	<b>71.4</b>
846	Ropa interior de punto ó ganchillo	0.3	0.6	0.3	87.3
843	Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	0.6	1.1	0.5	75.2
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	0.6	1.0	0.4	74.5
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	0.5	0.7	0.2	52.6
	<b>IV. INDUSTRIA QUÍMICO-FARMACEUTICA</b>	<b>3.8</b>	<b>6.3</b>	<b>2.5</b>	<b>67.5</b>
553	Produc. de perfumería, cosméticos y prep. de tocador	0.1	0.4	0.2	181.7
541	Productos medicinales y farmacéuticos	0.7	1.6	0.9	126.3
514	Compuestos de funciones nitrogenadas	0.3	0.7	0.4	92.1
533	Pigmentos, pinturas, barnices y materias conexas	0.2	0.3	0.1	65.8
513	Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes y sus derivados	0.2	0.4	0.2	46.5
583	Productos de polimerización y copolimerización	0.9	1.2	0.3	43.8
515	Compuestos organominerales y heterocíclicos	0.3	0.5	0.1	39.7
598	Productos químicos diversos	0.5	0.7	0.2	37.8
582	Productos de condensación, policondensación	0.4	0.6	0.2	37.4
	<b>V. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ</b>	<b>6.6</b>	<b>9.8</b>	<b>3.2</b>	<b>48.6</b>
781	Automóviles para pasajeros	3.8	5.9	2.1	53.0
713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	0.8	1.2	0.4	49.2
784	Partes y accesorios de vehículos automotores	2.0	2.7	0.8	39.7
	<b>VI. MAQUINARIA NO ELÉCTRICA</b>	<b>3.5</b>	<b>5.0</b>	<b>1.5</b>	<b>42.5</b>
714	Máquinas y motores no eléctricos, partes y piezas	0.4	0.7	0.3	60.8
741	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes	0.3	0.5	0.2	55.7

CUCI	GRUPO	Estructura del sector		Variación 1980-1995	
		1980	1995	Estructura	Crecimiento
716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas sueltas	0.3	0.4	0.1	49.7
743	Bombas y compresores; ventiladores y sopladores, etc.	0.4	0.6	0.2	48.4
749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas	0.8	1.1	0.3	37.5
742	Bombas para líq., con o sin dispositivo medidor, etc.	0.3	0.3	0.1	36.4
728	Otras máq. y eq. espec. p/ otras industrias y partes	0.6	0.8	0.2	33.2
744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías y sus partes	0.4	0.6	0.2	30.4
<b>SUB TOTAL</b>		<b>21.3</b>	<b>38.9</b>	<b>17.5</b>	<b>82.6</b>
<b>VII. OTROS</b>		<b>6.8</b>	<b>12.0</b>	<b>5.1</b>	<b>75.3</b>
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	0.9	2.2	1.3	143.3
898	Instrumentos musicales y sus partes y accesorios	0.3	0.7	0.4	141.0
872	Instrumentos y aparatos de medicina	0.2	0.4	0.2	130.3
893	Artículos de las materias descritas en el cap. 58	0.5	1.0	0.5	107.3
812	Artefactos y accesorios sanitarios	0.2	0.3	0.2	87.2
831	Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc.	0.2	0.4	0.2	87.0
894	Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	0.6	1.1	0.6	85.2
821	Muebles y sus partes	0.7	1.1	0.5	68.9
897	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	0.3	0.4	0.2	59.4
642	Papeles y cartones recortados en forma determinada	0.3	0.4	0.1	54.1
899	Otros artículos manufacturados diversos	0.3	0.4	0.1	50.0
036	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	0.3	0.5	0.2	47.1
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero	0.3	0.4	0.2	45.0
034	Pescado fresco (vivo o muerto), refriger. o congelado	0.4	0.6	0.2	43.2
874	Instrumentos y aparatos de medición	0.8	1.1	0.3	39.2
684	Aluminio	0.7	1.0	0.3	31.0
<b>TOTAL</b>		<b>28.1</b>	<b>50.8</b>	<b>22.7</b>	<b>80.6</b>

Fuente: Programa computacional CAN PLUS de la CEPAL.

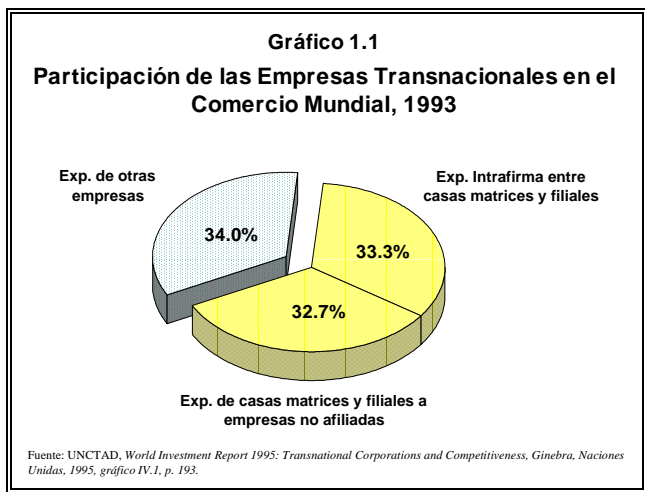
miniatura” de sus plantas industriales, con el objetivo básico de satisfacer la demanda interna, lo que no necesariamente se reflejó en términos de eficiencia, calidad y precios más convenientes para los consumidores.

Con el agotamiento de este modelo y la instauración del proceso de globalización, las empresas transnacionales vieron la conveniencia de reestructurar sus actividades productivas y cambiar el tipo de relación que mantenían con los países en desarrollo, ya que la integración de sus operaciones locales a sus estrategias mundiales de producción y comercialización era una necesidad. Ahora, sus estrategias empresariales obedecen mucho más a sus orientaciones globales que a las decisiones de políticas nacionales de desarrollo. Estas empresas transnacionales se encuentran en una posición privilegiada en el nuevo contexto: el vínculo establecido con esos países en el pasado puede beneficiarlas para aprovechar las oportunidades que surgen con el nuevo orden industrial internacional, según el cual los países en desarrollo tienen una importancia creciente.

El fenómeno de la *transnacionalización* se ha constituido en una de las principales manifestaciones del proceso de globalización. Actualmente, gran parte de las decisiones económicas mundiales, como las relacionadas con el comercio internacional, las inversiones extranjeras y la transferencia de tecnología, se están procesando en el ámbito de las empresas transnacionales, que están asumiendo cada vez más el papel de motor del crecimiento económico mundial. Conforme indica el Informe sobre la inversión en el mundo, 1995 (UNCTAD, 1995), estas empresas, que suman cerca de 40,000 casas matrices, 250,000 sucursales en el extranjero, decenas de miles de alianzas estratégicas, cientos de miles de acuerdos de subcontratación, además de innumerables contratos interempresariales con fines de transferencia de conocimientos productivos, actualmente ya representan cerca de una tercera parte de toda la producción mundial, sobre todo de las manufacturas con gran densidad de tecnología.

Entre 1991 y 1993 el crecimiento de la inversión extranjera directa mundial fue casi cinco veces superior al ritmo de crecimiento del producto interno bruto mundial. Las inversiones directas de las empresas transnacionales en el extranjero y las redes de producción y transacciones económicas internacionales creadas en torno de ellas han superado al comercio como principal factor de la integración económica internacional. Las ventas realizadas por filiales de empresas transnacionales ascendieron a 6 billones de dólares en 1993, superando el valor de las exportaciones mundiales de bienes y servicios no factoriales (4,7 billones de dólares). En este mismo año, cerca del 66% del comercio mundial involucraba algún tipo de relación con las empresas transnacionales, y más del 33% de las relaciones comerciales internacionales se realizaban a través de exportaciones intrafirma. En otras palabras, estas empresas generan las dos terceras partes de todo el comercio mundial, a través de las transacciones intrafirma e interfirma, lo que deja sólo un tercio del comercio en manos de empresas *no* transnacionales (UNCTAD, 1995, p.25).

Las actividades de las empresas transnacionales tienen gran importancia en la vinculación que se establece entre las redes integradas de producción internacional y las economías receptoras. Las empresas transnacionales, a través de sus operaciones de inversión extranjera directa, movilizan sus activos tangibles e intangibles (capital, patentes tecnológicas, prácticas organizacionales y gerenciales, vínculos comerciales, y otros) con el objetivo básico de aumentar su competitividad internacional y su rentabilidad global. Con los nuevos tipos de organización internacional de la producción, beneficiados en gran parte por los avances en las



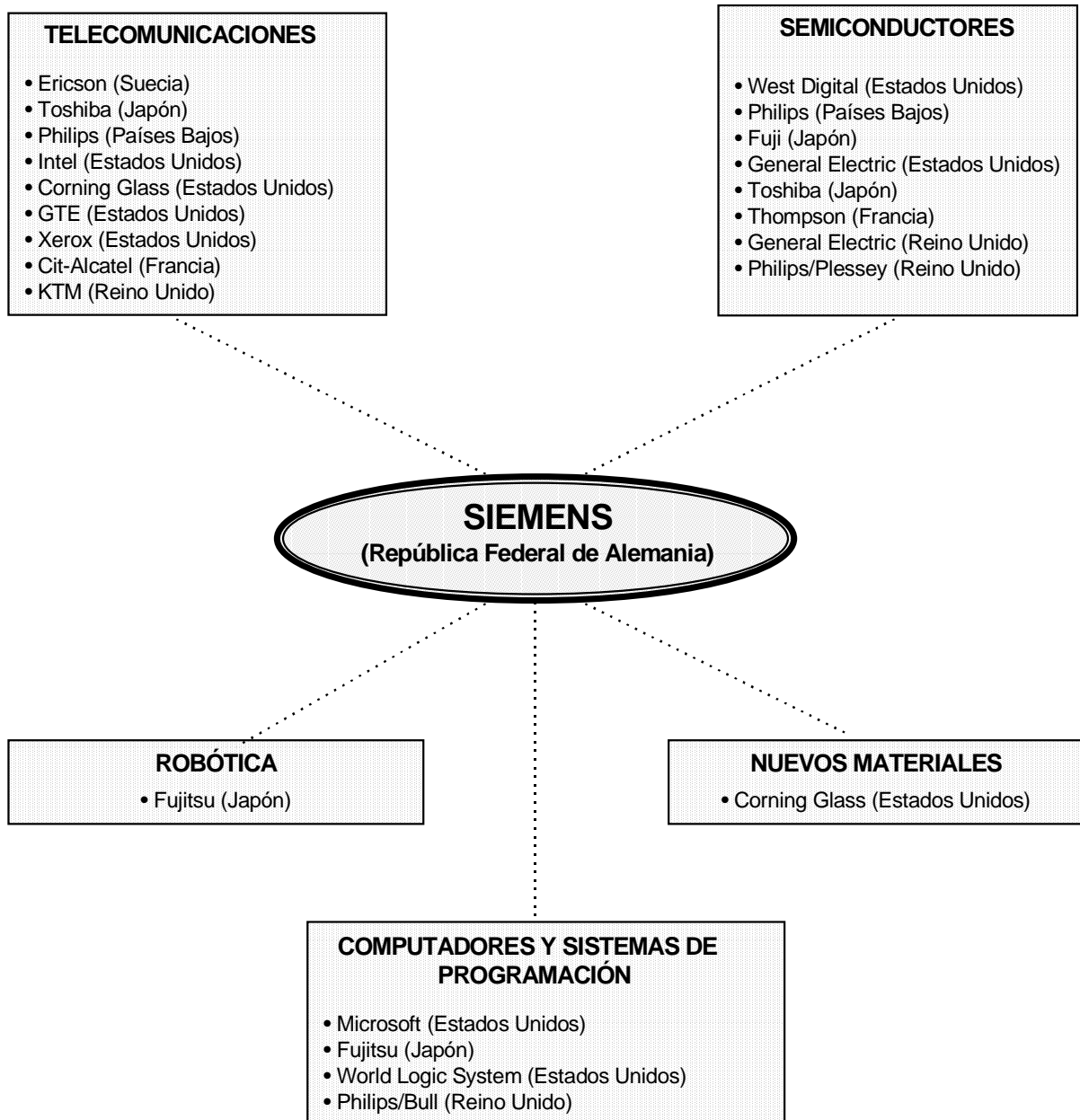
tecnologías de información, las diferentes actividades desarrolladas en diversas ubicaciones geográficas se valoran en la medida en que contribuyen a los objetivos de la corporación como un todo y no necesariamente en función de su propia rentabilidad en el país donde se localiza cada actividad. Comportándose de esta forma, las empresas transnacionales buscan aprovechar las oportunidades que surgen con el nuevo contexto de creciente desregulación de la actividad económica y de progresiva liberalización de los mercados, internos y externos.

La globalización, en este mismo sentido, altera las estrategias existentes, inclusive las de las empresas más grandes. Los gastos de investigación y desarrollo para mantener la competencia son tan cuantiosos que las empresas se interrelacionan en nuevas formas, permitiendo que los competidores en algunas áreas sean colaboradores en otras. El control a través de las subsidiarias se traduce en nuevas estrategias de asociación entre empresas, como las empresas conjuntas, la subcontratación de componentes o subensamblajes, la fabricación de equipos de marca, o sea la contratación de equipos completos, y más que nada las alianzas estratégicas. El gráfico 1.2 muestra el ejemplo de las alianzas estratégicas de la empresa Siemens en el campo electrónico y de computadores. El hecho de que una empresa tan importante como Siemens<sup>6</sup> se dedique a hacer alianzas estratégicas en campos industriales tan dinámicos como las telecomunicaciones, los nuevos materiales, la computación y los sistemas de programación, la robótica y los semiconductores muestra que su visión de la competencia internacional ha cambiado mucho. Hoy en día una sola empresa, por grande que sea, no puede mantenerse en la frontera tecnológica de sus productos principales sin una gran especialización y sin buscar asociaciones con otras empresas que le permitan compartir los inmensos gastos de investigación y desarrollo y montar un sistema mundial de producción, distribución y comercialización integrada. Las empresas transnacionales que persiguen estrategias de integración compleja en su sistema internacional de producción integrada son más propensas a utilizar nuevas formas de asociación con empresas competitivas (UNCTAD, 1993, cap. 7). Estas alianzas son cada vez más relevantes en industrias caracterizadas por tecnologías cambiantes, altos riesgos, altos costos de entrada y economías de escala, como las industrias de tecnología de la información, automotriz, biotecnología y nuevos materiales (UNCTAD, 1994, p. 140). Queda demostrado así que la naturaleza de la competencia ha cambiado significativamente dentro del proceso de globalización, por lo cual corresponde reconsiderar los postulados económicos con que interpretamos el mundo.



Gráfico 1.2

## SIEMENS A.G. Y SUS PRINCIPALES ACUERDOS COOPERATIVOS INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 1984-1987



**Fuente:** Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales (CET) sobre la base de los informes anuales de las empresas y otro tipo de documentación disponible públicamente. Incluye empresas mixtas en la esfera de la investigación y el desarrollo, y en la producción, concesión de licencias y subcontratación.

### *Implicancias para los países en desarrollo*

No cabe duda de que, respecto del comercio internacional, la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología, las actividades de las empresas transnacionales pueden influir considerablemente en la velocidad del progreso de los países en desarrollo. Es evidente que, hay una relación significativa entre las actividades de las empresas transnacionales y la competitividad internacional de estos países. Sin embargo, esta relación no es ni sencilla ni lineal. La verdad es que son las empresas las competitivas y no los países. En el contexto de la globalización, las ventajas competitivas de las empresas son de mayor relevancia que las ventajas comparativas de los países, ya que las decisiones de las empresas transnacionales de invertir, transferir tecnología y generar corrientes de comercio internacional pueden influir en gran medida sobre la competitividad internacional de los países en desarrollo.

No obstante, es esencial resaltar que el país de origen del inversionista y la forma como se asimila la inversión extranjera directa y la transferencia tecnológica han repercutido de manera muy significativa en las oportunidades que se crean para las empresas nacionales, en cuanto a la inserción en el nuevo ordenamiento industrial internacional. Anteriormente, el nexo principal entre las empresas transnacionales y los países en desarrollo era la inversión extranjera directa, debido a que los países en desarrollo con intenciones de industrializarse protegían sus mercados nacionales contra las importaciones y las empresas transnacionales tenían que invertir localmente en réplicas en miniatura de sus plantas principales. La historia y la geografía incidieron mucho en la expansión de las empresas transnacionales, con el resultado de que las empresas principales de cada polo de la tríada (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) conformaron redes de subsidiarias en los países en desarrollo más cercanos o donde tuvieran más influencia. El gráfico 1.3 indica el sentido en el cual se distribuyeron las inversiones extranjeras directas provenientes de los miembros de la tríada, en cuanto a los países receptores. Las agrupaciones más antiguas y más grandes de las empresas transnacionales de los Estados Unidos y Europa se centraron principalmente en América Latina, en el caso de Estados Unidos, y en África y Asia occidental, en el caso de Europa. Una agrupación japonesa tomó forma posteriormente en Asia, más bien centrada en unas pocas economías de industrialización reciente.

La experiencia de los países en desarrollo de Asia, en gran parte gracias a la inversión extranjera directa japonesa, a menudo en forma de participación minoritaria en el capital o en relaciones en materia de concesión de licencias o suministros, ha producido un nivel relativamente mayor de competitividad internacional para la industria asiática que en el caso de la experiencia de América Latina, con inversión extranjera directa y tecnología principalmente de procedencia estadounidense, en general en forma de subsidiarias o filiales con participación mayoritaria en el capital. Esto es particularmente cierto en las industrias más modernas en el plano tecnológico, como en los casos de los sectores de la maquinaria eléctrica, equipos electrónicos y la industria automotriz (Mortimore, 1993).

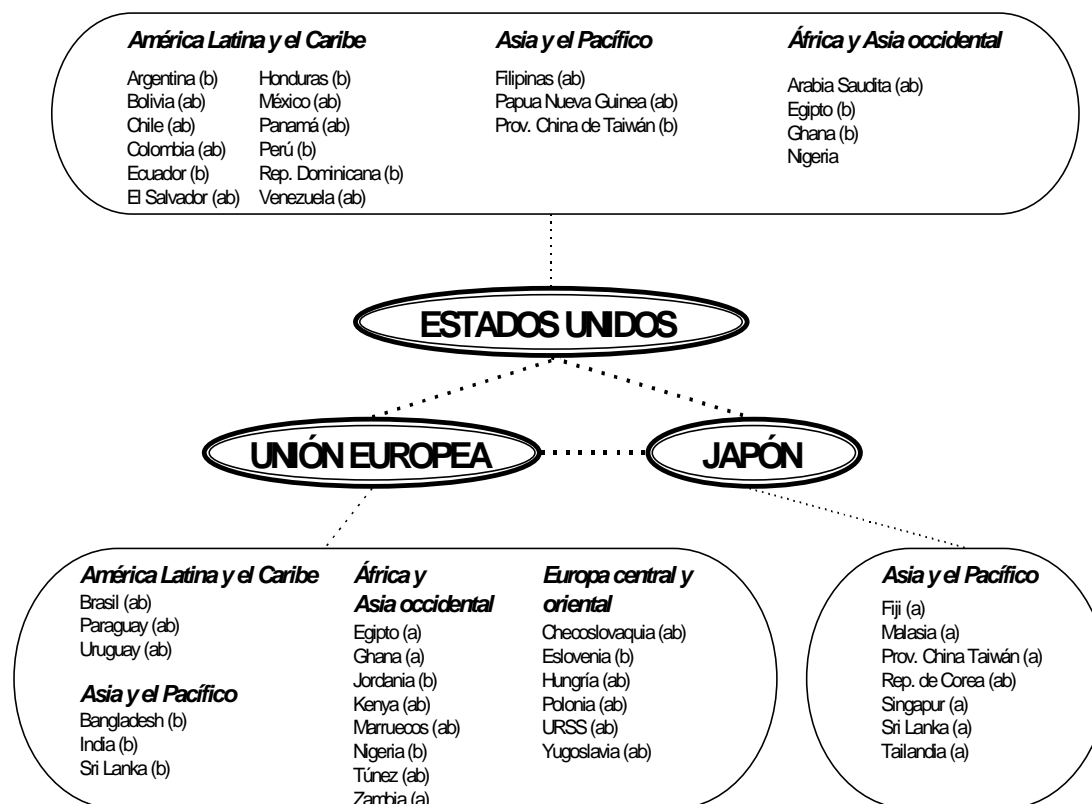
Sin embargo, cabe reconocer que en los últimos años hubo algunos cambios significativos en la estructura de las exportaciones de América Latina en favor de las manufacturas más dinámicas. Aún así, con las excepciones de México y la República Dominicana, los resultados fueron muy limitados en términos de aumentar dicha participación en las importaciones de la OCDE (Calderón, Mortimore y Peres, 1991; Mortimore, Duthoo y Guerrero, 1995).

Por lo tanto, debe quedar claro que la transferencia efectiva de tecnología proveniente de las empresas transnacionales hacia los países receptores no es un proceso que se produce de forma automática, ni mucho menos como consecuencia de propósitos inherentes a las estrategias corporativas. Las experiencias recientes de desarrollo de los países de América Latina y Asia oriental, marcadamente diferenciadas en cuanto a sus políticas de industrialización, permiten percibir esta evidencia. Los países en desarrollo que quieran beneficiarse de las oportunidades presentadas por la transformación del mercado internacional tendrán que establecer estrategias gubernamentales que contemplen tanto un esfuerzo de desarrollo tecnológico interno como políticas que busquen maximizar la transferencia de tecnología a partir de las diversas modalidades de vinculación de estos países con las empresas transnacionales.

Gráfico 1.3

## GRUPOS DE PAÍSES RECEPTORES DE INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS PROVENIENTES DE LOS MIEMBROS DE LA TRIÁDA, 1991

( Países en cuya economía predomina el stock de inversiones extranjeras directas procedentes de un miembro de la triada)



Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de inversiones extranjeras directas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

(a) En cuanto a la media de las corrientes de inversiones extranjeras directas, 1987-1991

(b) En cuanto al volumen de inversiones extranjeras directas correspondientes a 1991

## 2. EL CAN: UN PODEROSO INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

El aumento de la competitividad internacional de un país constituye actualmente una preocupación central en el diseño de las políticas nacionales de desarrollo productivo. Si bien es cierto que la mayor competitividad de un país no significa el empeoramiento absoluto de otros, pues el comercio internacional no es un juego de suma cero, esta no es por sí sola una condición suficiente para que un país se beneficie más del comercio internacional. Conforme veremos en la sección 5, cuando comparemos los países ganadores y perdedores, el comercio internacional beneficia relativamente más a los países que logran mayores niveles de eficiencia en rubros determinados, particularmente en aquellos de más rápida expansión en el comercio mundial.

Sin embargo, si bien existe un aparente consenso en cuanto a la importancia de la competitividad internacional, bastante divergentes son las opiniones en cuanto al modo de lograr esta mejoría y, particularmente, en cuanto a los indicadores que la dimensionan. Tal divergencia obedece en gran medida a la diversidad de factores que la determinan, entre ellos, variables relacionadas con la productividad y eficiencia a nivel de planta, eficiencia del entorno de la empresa, tanto en términos de infraestructura física, científica y tecnológica y de su relación con el sistema productivo, en cuanto a los mercados de factores, las políticas macroeconómicas, el mantenimiento de los precios clave en torno de sus valores de equilibrio de largo plazo, además de muchos otros.<sup>7</sup>

A los efectos prácticos, la competitividad internacional debe ser mensurable. Existen actualmente varios tipos de mediciones que difieren entre sí, no sólo por el concepto de competitividad adoptado, sino también por sus niveles de complejidad, practicidad y confiabilidad<sup>8</sup>. En seguida se reseñan brevemente dos de los indicadores más conocidos de este universo, con marcadas diferencias en cuanto a los conceptos y al número de factores incluidas en las estimaciones: el índice de los tipos de cambio real efectivo de la revista inglesa *The Economist* y el *World Competitiveness Yearbook* (Anuario de la Competitividad Mundial) del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión. Posteriormente se presentará la contribución de la CEPAL, a través del programa Análisis de la competitividad de los países (CAN).

El índice de los tipos de cambio real efectivo calculado por la revista *The Economist* es una de las formas más simples y conocidas de estimar la competitividad internacional. Al basar el análisis en un solo factor, esta publicación considera que el índice ponderado de todos los tipos reales de cambio bilaterales de un país, tomados en un contexto *ceteris paribus*, puede utilizarse como medida de su patrón de comercio. El argumento es que una depreciación cambiaria de la moneda nacional aumenta la competitividad internacional de los productos nacionales en la medida en que “mejora” los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos nacionales en el mercado internacional. La principal característica de este indicador es que permite captar los efectos corrientes en la competitividad de las exportaciones de los países. Los gráficos 2.1, 2.2 y 2.3 buscan reproducir gráficos similares presentados por esta revista en sus ediciones del 30 de marzo de 1996 y 16 de noviembre de 1996. El gráfico 2.1 permite visualizar los tipos de cambio real efectivo de los principales países de la OCDE, utilizando un índice basado en el promedio del año 1980. Los gráficos 2.2 y 2.3 presentan una sucinta comparación

entre los tipos de cambio real efectivo de los principales países en desarrollo de Asia oriental y América Latina.

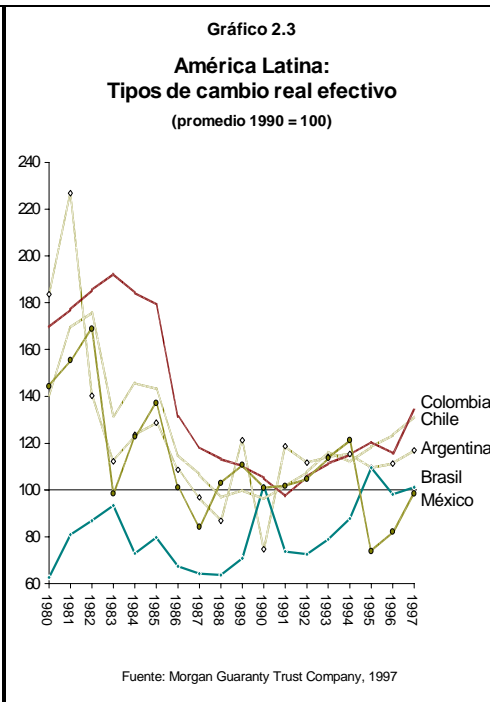
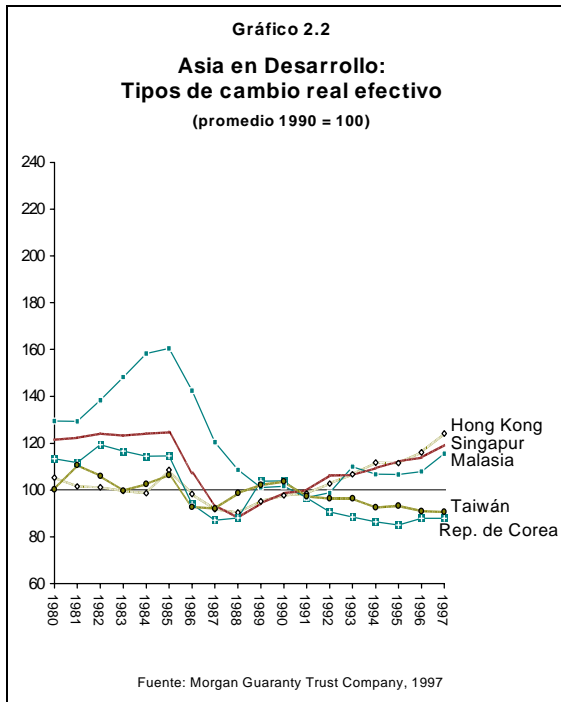
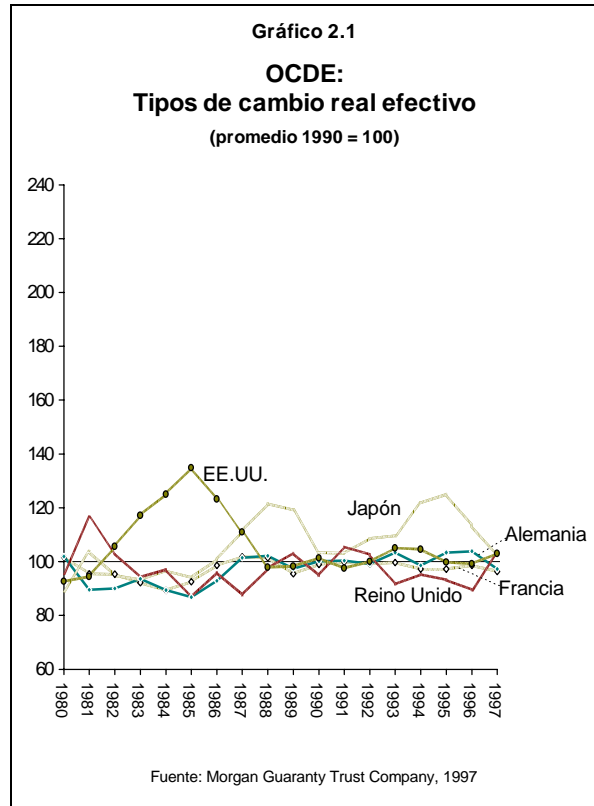
Los gráficos sugieren, por ejemplo, que hubo bastante turbulencia en la economía internacional con respecto a los cambios relativos de las principales monedas de algunos países de la OCDE. A nivel regional los principales países de Asia en desarrollo soportaron mejor la turbulencia que los principales países de América Latina, sobre todo en los años ochenta.

Aunque esta medida de la competitividad internacional sea bastante útil, su impacto visual resulta apreciablemente influenciado por el año base considerado, por lo que se aconseja tener cuidado en la distinción entre competitividad internacional sostenible y competitividad espuria. Además, no tiene ninguna relación con los importantes criterios de productividad, tecnología e innovación. En suma, este indicador constituye una medida de fácil obtención de la competitividad internacional de una nación, pero es bastante limitado.

El *World Competitiveness Yearbook* (Anuario de la Competitividad Mundial) es una publicación del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión que presenta un enfoque multidimensional de la incidencia del entorno nacional e internacional en la competitividad de las empresas de un país, basado en un concepto de competitividad sistémica. En la edición de 1996 de esta publicación figura una *clasificación* consolidada de 46 países llamada *clasificación* de la competitividad mundial (cuadro 2.1). La evaluación de la capacidad competitiva de un país se hace a través del análisis de 230 criterios agrupados en ocho factores distintos, que el Instituto considera representativos de la dimensión principal de la *capacidad de un país para competir en el ámbito internacional*. En orden del número de criterios utilizados, estos factores son: i) disponibilidad y calificación de los recursos humanos - 42 criterios, ii) eficiencia de las políticas gubernamentales en generar competitividad - 34 criterios, iii) inserción internacional en el comercio y en los flujos de inversión - 34 criterios, iv) infraestructura - 29 criterios, v) evaluación macroeconómica de la economía doméstica - 27 criterios; vi) eficiencia del manejo empresarial en cuanto a capacidad innovadora, utilidad y conducta responsable - 25 criterios, vii) eficiencia del mercado de capitales y de los servicios financieros - 17 criterios, viii) capacitación científica y tecnológica y desarrollo de la investigación básica y aplicada - 17 criterios. Los datos utilizados para evaluar cada criterio se obtienen a partir de informaciones "rígidas" de una red de instituciones nacionales e internacionales, y a través de informaciones "flexibles", extraídas de cuestionarios enviados a cerca de 3000 empresarios en todo el mundo.

Entendido como la *capacidad de competir* de un país, este indicador permite comparar un grupo importante de países según su *clasificación* general y su clasificación según cada uno de los ocho factores principales. Así se pueden apreciar elementos más detallados de sus capacidades de competir.

Sin embargo, el indicador del Instituto también tiene sus limitaciones. Las principales son la relevancia de algunos criterios en la generación de competitividad internacional y los pesos relativos que cabe a algunos de ellos en las estimaciones de los factores determinantes de la capacidad de competir de un país. Otras se refieren a la complejidad para obtener los indicadores (con lo cual su estimación resulta costosa), el nivel de respuesta de las encuestas, además de la inevitable subjetividad. Estos elementos pueden crear algunos problemas de credibilidad<sup>9</sup>.



Cuadro 2.1

**Clasificación de la competitividad mundial, según el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, 1996**

<b>Clasificación</b>	<b>País</b>	<b>Clasificación</b>	<b>País</b>	<b>Clasificació n</b>	<b>País</b>
1	Estados Unidos	17	Bélgica	33	Colombia
2	Singapur	18	Taiwán	34	Checoslovaquia
3	Hong Kong	19	Reino Unido	35	Turquía
4	Japón	20	Francia	36	Portugal
5	Dinamarca	21	Australia	37	Brasil
6	Noruega	22	Irlanda	38	India
7	Holanda	23	Malasia	39	Hungría
8	Luxemburgo	24	Israel	40	Grecia
9	Suiza	25	Islandia	41	Indonesia
10	Alemania	26	China	42	México
11	Nueva Zelanda	27	República de Corea	43	Polonia
12	Canadá	28	Italia	44	Sudáfrica
13	Chile	29	España	45	Venezuela
14	Suecia	30	Tailandia	46	Rusia
15	Finlandia	31	Filipinas		
16	Austria	32	Argentina		

Fuente: Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, *The World Competitiveness Yearbook (Anuario de la Competitividad Mundial)*, 1996.

### **La Contribución de la CEPAL con el CAN**

Buscando contribuir con este análisis a través de un indicador que procure enfocar la competitividad internacional en el criterio de la participación de mercado, la CEPAL ha elaborado una metodología propia, denominada Análisis de la Competitividad de los países (CAN). El CAN consta de un extenso banco de datos de estadísticas del comercio exterior manejado a través de un poderoso programa para uso en computadores personales. Los datos se obtienen a partir del *International Commodity Trade Database (COMTRADE)* de las Naciones Unidas y están organizados en secciones de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), revisión 2, conformando una base de datos que cuenta con información desde 1977 para 89 países y 20 agrupaciones regionales.

El objetivo del CAN es ofrecer elementos para el análisis de la competitividad internacional de los países, a través de la evaluación de la *situación competitiva en mercados internacionales determinados*, desde un enfoque global hasta el análisis detallado de sectores del comercio internacional. La situación competitiva de un país, especificada en un determinado lapso, en mercados internacionales seleccionados y en sectores elegidos del comercio internacional, queda determinada por la participación relativa en el mercado internacional y por la capacidad del país para detectar y especializarse en los sectores más dinámicos.

La metodología del CAN se basa en la evaluación del nivel de penetración y participación de los países en un ámbito de comercio específico, sin buscar hacer referencia a los factores explicativos. La competitividad se vincula a la participación de mercado de un país en un sector dado de actividad comercial. La competitividad global del país describe la participación total en el comercio internacional, considerándola un producto de la competitividad y del crecimiento de todos los sectores agregados. Así, la penetración de los países en los mercados internacionales queda determinada por su desempeño en el comercio y por su evolución. El análisis se dirige



hacia las relaciones participación-mercado y participación-cambio y adopta, a la vez, algunos elementos de gestión empresarial.

Sucintamente, se podría decir que esta metodología utiliza tres elementos principales para determinar la dinámica de la posición competitiva de las exportaciones de un país o región: i) el cambio en la estructura de las exportaciones de un país; ii) el cambio en la participación de mercado de un determinado sector (o grupo de sectores) exportador de un país en relación a un cierto mercado internacional de importaciones del mismo sector, y iii) el cambio en la importancia de las importaciones mundiales del mismo sector respecto del total de las importaciones del mercado internacional considerado. Se estima que la combinación de los cambios en la estructura del comercio de un país, con las modificaciones del patrón de mercado internacional, determina en gran medida los modelos del comercio y de la competitividad<sup>10</sup>.

Desde su elaboración original<sup>11</sup>, la metodología del CAN se viene mejorando constantemente en la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. En efecto, desde su concepción, algunas de las limitaciones se solucionaron (como la de una única opción del mercado internacional - OCDE) y se buscaron otras aplicaciones y versiones del programa para lograr una mayor eficiencia en cuanto a demandas específicas. En enero de 1997, la CEPAL ofrecía tres versiones distintas del CAN.

La versión CAN PLUS permite un análisis de la situación competitiva en cinco mercados internacionales (OCDE<sup>12</sup>, Norteamérica<sup>13</sup>, Europa occidental<sup>14</sup>, Japón y América Latina<sup>15</sup>) en cuanto a sus importaciones de bienes. Como se aprecia, los tres mercados clave dentro de la OCDE también pueden analizarse separadamente, lo que permite una mayor objetividad en los análisis dirigidos hacia ellos. Los mercados de importaciones pueden estudiarse en más de 230 secciones de la CUCI, al nivel de agregación de tres dígitos.

La CAN SUR ofrece información para el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que tiene como países miembros a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. A diferencia de la versión citada en el párrafo anterior, en ésta se puede analizar tanto el mercado de importaciones como el de exportaciones. Los sectores del comercio exterior también tienen un nivel mayor de desagregación (cuatro dígitos de la CUCI), lo que permite identificar de forma aún más precisa las oportunidades que surgen en los flujos de comercio de este mercado regional.

La otra versión, la CAN AGRO, constituye una aplicación más específica, dirigida al análisis de la situación competitiva en el comercio exterior de sectores agrícolas y de sectores que tienen algún tipo de vínculo con la producción agrícola. En esta versión, el mercado internacional queda determinado por el mercado de importaciones de la OCDE y los sectores pueden detallarse hasta cinco dígitos de la CUCI.

Obviamente, el CAN también tiene sus limitaciones. La principal se refiere al hecho de que no explica los factores que subyacen la competitividad detectada y no separa la competitividad lograda en bases sostenibles a largo plazo de aquella alcanzada de forma espuria. Por ejemplo, no permite identificar distorsiones en los sistemas de precios internos ni el porcentaje de contenido nacional de las exportaciones, tratando por igual a países con estructuras productivas integradas y a países cuyas estrategias de inserción internacional se basan en zonas de procesamiento de exportaciones de bajo contenido nacional (maquila). Tampoco permite analizar el mercado mundial en su totalidad, ya que no engloba a todos los países. Otras limitaciones se refieren al nivel de agregación utilizado, a los mercados de destino disponibles y a la actualización de la base de datos.

Aún así, éste es actualmente uno de los indicadores más dinámicos para describir y evaluar el medio competitivo internacional, con importantes aportes tanto en el ámbito académico como en el empresarial y gubernamental.

## 3. CAMBIOS ESTRUCTURALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, 1980-1995

### 3.1 Introducción

El programa CAN indica que entre 1980 y 1995 aumentó la participación de las manufacturas en el total de importaciones de los países de la OCDE, mientras que la de las importaciones de recursos naturales cayó estrepitosamente. Las manufacturas<sup>16</sup> crecieron aceleradamente, de 54.5% a 75.5%, mientras que los recursos naturales cayeron de 43.6% a 21.8%. Más aún, dentro de la categoría de manufacturas, las no basadas en los recursos naturales<sup>17</sup> fueron las más dinámicas, ya que subieron de 48.9% a 70.6% del total de importaciones de la OCDE. Las manufacturas no basadas en los recursos naturales fueron el elemento fundamental dentro del evidente cambio estructural que se produjo en el comercio internacional en el período 1980-1995.

Igualmente destacable es el hecho de que la participación de los miembros de la OCDE en su mercado (véase el cuadro 3.1) aumentó 9% durante el período 1980-1995, pero se redujo 12% durante el mismo período (de 85.38% a 75.39%), si consideramos las manufacturas en general, y 12% con respecto a las manufacturas no basadas en los recursos naturales. Otros países, en especial los asiáticos en desarrollo, fueron ganando participación de mercado en las importaciones de los países miembros de la OCDE, principalmente en las áreas mencionadas. Es así como se aprecia que entre 1980 y 1995 Asia en desarrollo aumentó 85% su participación en las importaciones de la OCDE, y 109% si se consideran las manufacturas en general. En otras palabras, la transformación estructural del comercio internacional se abrió hacia una *oportunidad dinámica para los países en desarrollo* de mejorar su integración dentro de la economía internacional por medio de la ganancia en la participación de mercado en los sectores más dinámicos. Asimismo, en el cuadro 3.1 se pueden apreciar dos hechos que han marcado el desarrollo del comercio internacional en los últimos años: la creciente competencia en el campo de las manufacturas, reflejada en el incremento de 40.0% de su participación en el comercio mundial durante el período 1980-1995, y la oportunidad de aumentar la competitividad de los países en desarrollo.

Sin embargo, parece que sólo Asia en desarrollo aprovechó dicha oportunidad, pues América Latina y el Caribe tuvo tan solo un moderado crecimiento de 67% (la mitad del crecimiento de Asia en desarrollo) y además a un nivel de participación menor (la quinta parte de la participación de Asia en desarrollo). Otras regiones, como África y Europa oriental, fueron perdiendo participación de mercado en manufacturas y por lo tanto desaprovecharon la oportunidad de insertarse mejor en la competitividad internacional.

Cuadro 3.1

**Estructura y cambio de las importaciones totales y de manufacturas de la OCDE, según la fuente de origen, 1980-1995**

	<i>Importaciones totales</i>			<i>Importaciones de manufacturas</i>		
	<i>1980</i>	<i>1995</i>	<i>% cambio 1980-1995</i>	<i>1980</i>	<i>1995</i>	<i>% cambio 1980-1995</i>
OCDE	64.55	70.62	9	85.38	75.39	-12
Asia en desarrollo	7.51	13.86	85	7.43	15.54	109
América Latina y el Caribe	5.30	4.97	-6	2.07	3.44	67
África	5.99	2.10	-65	1.30	0.76	-41
Europa oriental	1.25	1.02	-18	1.28	1.08	-16
Otros	15.40	7.43	-52	2.54	3.79	49
Manufacturas como porcentaje del total de importaciones	54.5	75.5	40.0	100.0	100.0	---

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS.

### **3.2 Un CANálisis de la competitividad mundial: el mercado de la OCDE**

El cuadro 3.2 representa el primero de un gran número de cuadros similares que contienen información sobre tres aspectos de la competitividad internacional de regiones específicas o países. El primer aspecto presenta la participación de mercado de la región o país, de acuerdo con la naturaleza de las exportaciones (recursos naturales, manufacturas y otros). El segundo se refiere a la contribución de las exportaciones de la OCDE, esto es, la estructura de estas exportaciones, según las mismas categorías. El tercer aspecto presenta las 10 principales exportaciones de la OCDE e información relativa a si corresponden al grupo de las 50 exportaciones más dinámicas (véase \* en a/) y si están incrementando (+) o disminuyendo (-) su participación en el mercado (véase b/). Este tipo de cuadro será usado como una "fotografía" de la situación competitiva de un país o grupo de países.

El cuadro 3.2 se ocupa específicamente de la OCDE. El primer aspecto presentado en este cuadro se refiere a la participación de mercado de las importaciones de la OCDE, que define esencialmente el mercado internacional, ya que corresponde a alrededor del 70% del comercio exterior mundial. Se observa un aumento de 64.55% en 1980 a 70.62% en 1995 en la participación de mercado de los miembros de la OCDE en su propio mercado, es decir un incremento de casi 10%. Cabe resaltar, sin embargo, que dicho aumento se debe principalmente a la ganancia de mercado de los recursos naturales, que pasaron de 38.80% a 55.66% (un incremento de 41.3%), impulsada en gran medida por la participación de mercado en energía que, en el mismo período, creció 66.2%. Esto contrasta con la caída ocurrida durante el mismo lapso con las manufacturas donde, como ya se mencionó, los países de la OCDE han perdido terreno en favor de los países en desarrollo, sobre todo los de Asia. Aunque existe una tendencia al deterioro en los porcentajes de participación de las manufacturas por parte de los países de la OCDE en su propio mercado, es indudable que estos aún manejan la mayoría de elementos dinámicos del comercio internacional, es

Cuadro 3.2  
ORGANIZACION DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONOMICO (OCDE) a/:  
COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL b/

	1980	1985	1990	1995		
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>64.55</b>	<b>70.56</b>	<b>74.22</b>	<b>70.62</b>		
Recursos Naturales <u>c/</u> + <u>d/</u> + <u>e/</u>	38.80	46.67	53.51	55.66		
Agricultura <u>c/</u>	64.76	64.96	69.36	67.85		
Energía <u>d/</u>	21.47	31.03	32.75	35.69		
Fibras textiles,minerales y menas de metal <u>e/</u>	58.66	59.64	63.21	60.30		
Manufacturas <u>f/</u> + <u>g/</u>	85.38	83.26	81.42	75.39		
Basadas en recursos naturales <u>f/</u>	69.01	67.52	66.93	60.45		
No basadas en recursos naturales <u>g/</u>	87.24	84.53	82.54	76.43		
Otros <u>h/</u>	58.99	67.40	70.43	58.05		
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>		
Recursos Naturales <u>c/</u> + <u>d/</u> + <u>e/</u>	26.2	22.3	17.9	17.1		
Agricultura <u>c/</u>	14.4	12.1	11.3	11.6		
Energía <u>d/</u>	8.5	7.8	4.6	3.9		
Fibras textiles,minerales y menas de metal <u>e/</u>	3.3	2.4	2.1	1.6		
Manufacturas <u>f/</u> + <u>g/</u>	72.0	75.4	79.8	80.6		
Basadas en recursos naturales <u>f/</u>	6.0	4.5	4.7	4.2		
No basadas en recursos naturales <u>g/</u>	66.1	70.8	75.1	76.4		
Otros <u>h/</u>	1.7	2.4	2.3	2.3		
<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b><u>i/</u></b>	<b><u>j/</u></b>	<b>18.4</b>	<b>23.7</b>	<b>25.4</b>	<b>28.0</b>
781 Automóviles para pasajeros	*	-	5.9	7.8	7.6	7.8
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	-	3.0	3.6	3.1	3.6
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	*	-	1.3	2.3	2.6	3.0
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	*	-	0.8	1.2	1.4	2.2
641 Papel y cartón		-	1.9	2.0	2.1	2.1
541 Productos medicinales y farmacéuticos	*	+	1.0	1.1	1.4	2.1
759 Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	*	-	0.8	1.5	1.7	1.9
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	-	1.0	1.4	1.6	1.8
583 Productos de polimerización y copolimerización	*	-	1.4	1.4	1.7	1.7
792 Aeronaves y equipo conexo y sus partes		+	1.4	1.4	2.2	1.7

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional "Análisis de la Competitividad de los países" (CAN).

a/ OCDE: Alemania, Australia, Austria, Bélgica y Luxemburgo, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia.

b/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, REV.2).

c/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

d/ Sección 3.

e/ Capítulos 26, 27 y 28.

f/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

g/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en f/, secciones 7 y 8.

h/ Sección 9.

i/ Los grupos marcados con asterisco (\*) figuran entre los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

j/ Grupos en los que la OCDE ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

decir, manufacturas, especialmente aquellas no basadas en los recursos naturales. En este rubro, los países miembros de la OCDE han perdido participación en su propio mercado, pasando de 87.24% en 1980 a 76.43% en 1995, lo cual se traduce en una caída de 12.4% durante el período.

El segundo aspecto confirma la observación previa respecto de una transformación estructural de las exportaciones de los países de la OCDE hacia otros países de la OCDE, esto es, la pronunciada tendencia hacia las manufacturas en lugar de los recursos naturales. Es así como la proporción de los recursos naturales en la estructura de las exportaciones de los países de la OCDE cae de 26.2% en 1980 a 17.1% en 1995 y, en cambio, la de las manufacturas aumenta de 72.0% en 1980 a 80.6% en 1995, sobre todo las manufacturas no basadas en los recursos naturales, que pasan de 66.1% en 1980 a 76.4% en 1995. Es destacable que, a pesar de que el sector de la energía pierde presencia en la estructura de las exportaciones de la OCDE hacia su propio mercado, al pasar de 8.5% en 1980 a 3.9% en 1995, su porcentaje de participación de mercado, como se indicó en el párrafo anterior, crece 66.2%. Esta compensación entre la participación de mercado y la estructura de las exportaciones refleja muy bien un aspecto de la competitividad internacional de los países miembros de la OCDE: su estructura varía de los recursos naturales hacia las manufacturas, pero su presencia en la participación de los recursos naturales ha crecido.

El tercer aspecto de la situación competitiva que figura en el cuadro 3.2, confirma que 8 de las 10 exportaciones principales (excepto el *papel y el cartón y aeronaves de equipos conexos y sus partes*) de los países miembros de la OCDE hacia otros países miembros se encuentran entre los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional durante 1980-1995 (véase el cuadro 1.1). Asimismo, nueve corresponden a manufacturas, siendo todas ellas manufacturas no basadas en los recursos naturales. Además, es necesario recalcar que en 1980 las 10 principales exportaciones de la OCDE representaban el 17.7% de sus exportaciones a este mercado y en 1995 el 28.0%, lo que señala un incremento de 52.2% para el mismo período. Cabe subrayar, sin embargo, que sólo dos de ellas han ganado participación de mercado durante el período 1980-1995, debido a que han sido desplazadas por los productos provenientes de Asia en desarrollo.

Como se aprecia en el cuadro 3.2, el programa CAN proporciona valiosa información para evaluar los determinantes de la inserción internacional, sobre la base de la participación de mercado en las subramas económicas. Asimismo, indica la participación global de una región o país respecto de otra, la cual representa el nivel de inserción y por consiguiente las ganancias relativas del comercio internacional. En este sentido, la participación global indica la situación competitiva del país y su evolución. Además, al revelar la estructura comercial del país y su comparación con la estructura de las importaciones de la OCDE, brinda la posibilidad de inferir si ambas estructuras presentan diferencias en sus trayectorias, enfoque principal de la metodología del CAN.

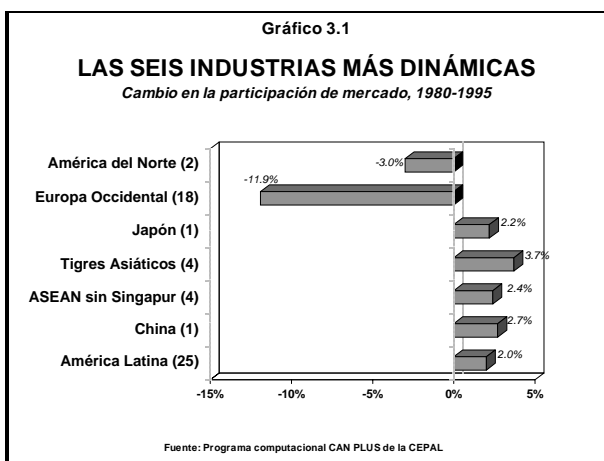
### **3.3 Comercio internacional de bienes: los 50 grupos más dinámicos en las importaciones de la OCDE**

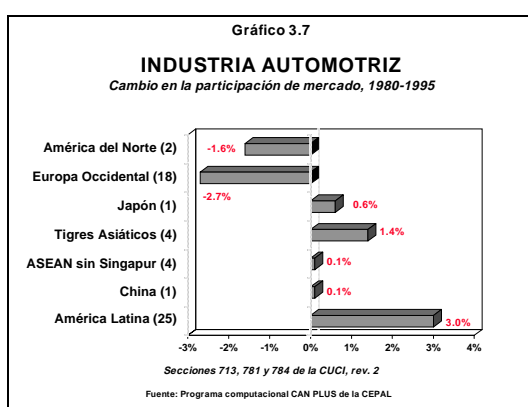
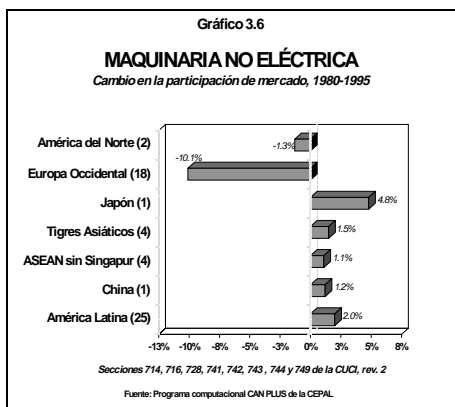
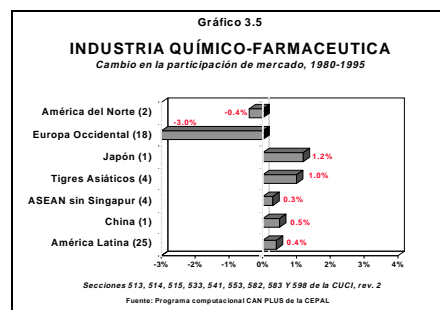
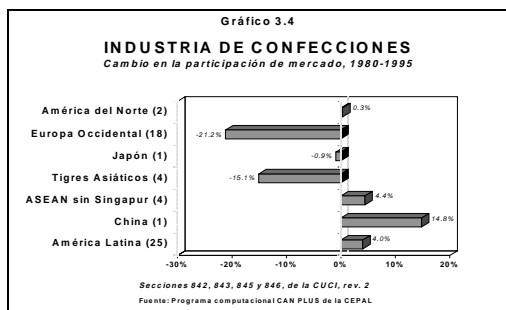
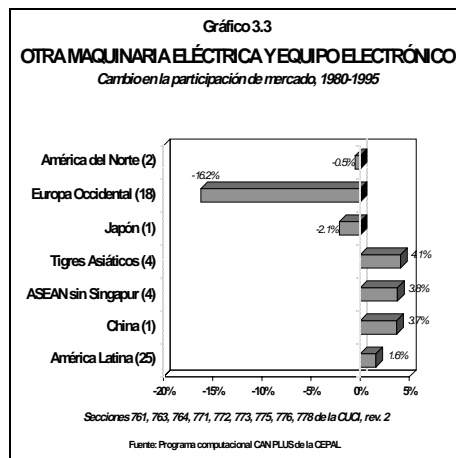
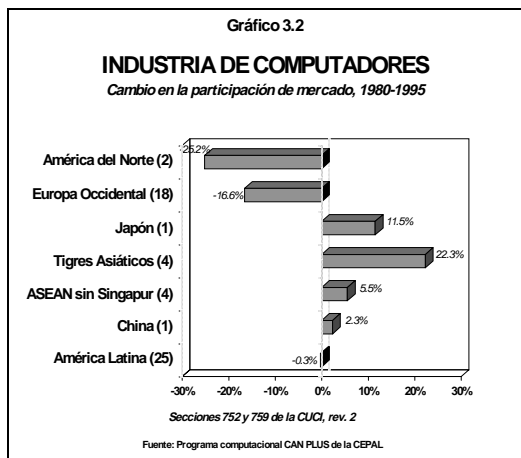
El cuadro 1.1 presenta los 50 sectores más dinámicos (a tres dígitos según la CUCI) en términos de las importaciones de los países de la OCDE durante 1980-1995. Como se aprecia en dicho cuadro, estos sectores han sido agrupados en seis grandes industrias (computadores, maquinaria eléctrica y equipo electrónico, confecciones, químico-farmacéutica, automotriz e industria de maquinaria no eléctrica) más 16 ítems agrupados bajo la denominación "otros", que representan más de la mitad de las importaciones totales de la OCDE. Los grupos que figuran en las seis industrias mencionadas representan más del 38% del total de importaciones de la OCDE en 1995, por lo que el análisis detallado de estas seis industrias proporcionará una herramienta para establecer las nuevas tendencias del comercio internacional.

Cuando se analiza el cambio en la participación de mercado en las seis industrias más dinámicas en el período 1980-1995 (véase el gráfico 3.1) se puede apreciar una fuerte caída de -11.9% en Europa occidental (18 países) y de -3.0% en América del Norte (2 países), mientras que las demás regiones mencionadas registran un aumento en su participación de mercado, entre las que se destacan China, que experimenta un incremento de 2.7% durante el mismo período.

En la industria de computadores (véase el gráfico 3.2) se nota una fuerte caída de -25.2% en América del Norte y en cambio un incremento sustancial de 22.3% en los cuatro tigres asiáticos (Hong Kong, Provincia China de Taiwán, República de Corea y Singapur). En el sector de maquinaria eléctrica y equipo electrónico (véase el gráfico 3.3) se observa una caída de -16.2% en Europa occidental y en cambio un aumento de 3.8% en los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) (cuatro países)<sup>18</sup>. En la industria de las confecciones (véase el gráfico 3.4), coincidiendo con la tendencia de las seis industrias más dinámicas, se aprecia nuevamente una drástica reducción en la participación de Europa occidental (-21.2%) y un significativo incremento en la participación de mercado de China (14.8%). En la industria químico-farmacéutica (véase gráfico 3.5) se puede apreciar una caída en la participación de mercado en Europa occidental (-3.0%) y un crecimiento en Japón (1.2%), los cuatro tigres asiáticos (1.0%) y en menor medida China (0.5%). En la industria de la maquinaria no eléctrica (véase el gráfico 3.6) se nota un incremento de Japón (4.8%) y un significativo deterioro de Europa occidental (-10.1%). Finalmente, en la industria automotriz (véase el gráfico 3.7) se advierte un sorpresivo incremento de 3.0% en América Latina (25 países), liderado casi exclusivamente por México, y una nueva caída de Europa occidental de -2.7%.

Por consiguiente, ha quedado claro que Japón y principalmente los países de Asia en desarrollo (los cuatro Tigres, China y la ASEAN) han ganado participación de mercado durante el período 1980-1995 en la mayoría de las seis industrias más dinámicas del comercio internacional, en desmedro de los países de Europa occidental, América del Norte y América Latina y el Caribe. Por lo tanto, es sumamente necesario analizar en forma comparativa la situación competitiva de América Latina y el Caribe y la de otras agrupaciones de países en desarrollo como los de Asia en desarrollo, por un lado, y desentrañar lo que significa la situación de América Latina y el Caribe (la Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI-) y la de Centroamérica y el Caribe, por el otro, para definir así los distintos caminos hacia la competitividad internacional dentro de la región y fuera de ella.





Nota: Entre paréntesis figura el número de países de cada región.

## 4. AMÉRICA LATINA Y ASIA EN DESARROLLO

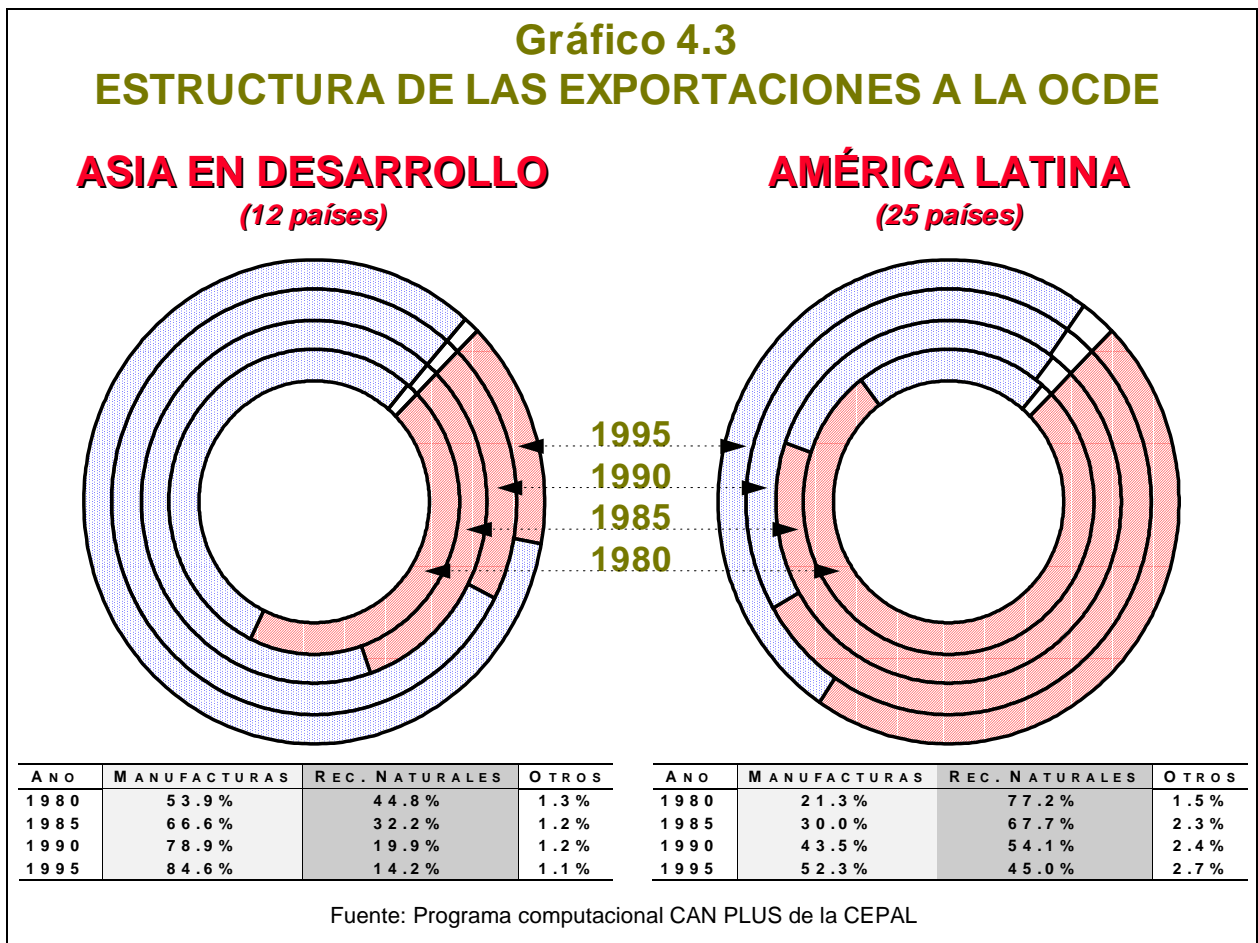
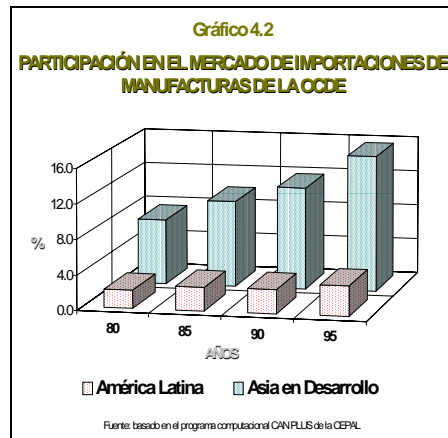
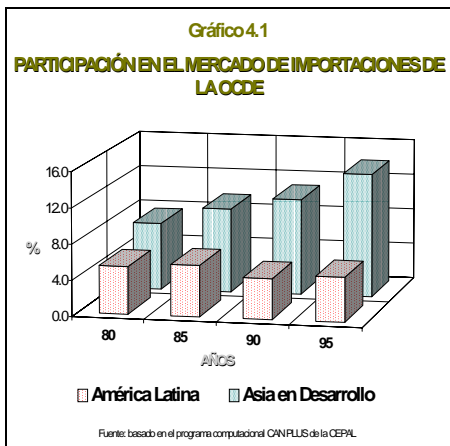
### 4.1. Introducción

El desempeño de las exportaciones latinoamericanas en los años ochenta ha sido relativamente exitoso si consideramos que se lograron tasas promedio de crecimiento real superiores a las del producto interno bruto. Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Paraguay lograron tasas superiores a la media regional entre 1980 y 1992. Este fenómeno se extendió a todos los países sudamericanos en el período 1992-1994. Sin embargo, la posición relativa de los 25 países de América Latina con respecto a los 12 países de Asia en desarrollo (República de Corea, Hong Kong, Provincia china de Taiwán, Singapur, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, China, Tailandia, Filipinas y Myanmar) se ha ido deteriorando en el período 1980-1995.

Los gráficos 4.1, 4.2 y 4.3 ofrecen una primera visión de la participación de mercado en las importaciones de la OCDE de ambas regiones, así como la estructura de sus exportaciones hacia dicho mercado. En el gráfico 4.1 se advierte la tendencia al incremento de las exportaciones a la OCDE por parte de Asia en desarrollo durante el período 1980-1995, en contraste con una caída ligera de las de América Latina durante el mismo período, lo que significa una dinamización de las exportaciones de los países asiáticos y un retroceso o estancamiento de la competitividad internacional de América Latina. Durante el período 1980-1995 la participación de mercado de Asia en desarrollo crece 84.6%, mientras que en el período 1980-1985 América Latina registra un leve incremento de 7.5%, en el período 1985-1990 una caída fuerte de 20.4% y otro leve incremento de 9.5% en el período 1990-1995. Se observa, así un comportamiento errático de la participación de mercado de América Latina en el mercado de la OCDE, que contrasta con el crecimiento sostenido de Asia en desarrollo. Esta diferencia de participación se ve aumentada cuando observamos la participación de mercado en las manufacturas (véase el gráfico 4.2) de los países de la OCDE. Mientras Asia en desarrollo aumenta 109% su participación, América Latina logra apenas un 67%. Esto sugiere, como se vio en la sección 3.1, que Asia en desarrollo está aprovechando las oportunidades para mejorar su integración dentro de la economía internacional por medio de la ganancia en la participación de mercado en los sectores más dinámicos del comercio internacional, es decir las manufacturas. En el gráfico 4.3 se observa claramente que la estructura de las exportaciones de los países de Asia en desarrollo es muy diferente de la de los países de América Latina, y se destacan las exportaciones de manufacturas en Asia en desarrollo y las exportaciones de recursos naturales en los países de América Latina. Si bien ambas regiones disminuyeron la proporción de exportaciones de recursos naturales en favor de las manufacturas de 1980 a 1995, la naturaleza y dimensión del cambio ha sido diferente.

Esta primera visión de la situación competitiva de ambas regiones sugiere que las diferencias en las participaciones de mercado obedecen a distintas opciones de desarrollo, que se analizarán a continuación.





## 4.2 América Latina y Asia en desarrollo

Los cuadros 4.1 y 4.2 brindan información relevante para comparar la situación competitiva de ambas regiones en el período comprendido entre 1980 y 1995. Con relación a la participación de estas regiones en el mercado de importaciones de la OCDE (véase el aspecto I en los cuadros), se observa que en el período 1980-1995 Asia en desarrollo casi duplicó su participación en el mercado de importaciones de la OCDE (de 7.51% a 13.86%) y más que duplicó su participación en el mercado de manufacturas de la OCDE (de 7.43% a 15.54%). Este fenómeno se debe principalmente al cambio de las manufacturas de gran densidad de tecnología o no basadas en los recursos naturales (de 7.38% a 15.86%). En cambio, América Latina presenta otro comportamiento en cuanto a su participación en el mercado de importaciones de la OCDE, que registra una disminución (de 5.30% a 4.97%), aunque también un leve aumento en las manufacturas (de 2.07% a 3.44%), especialmente en las de gran densidad de tecnología (de 1.48% a 3.18%), si bien no se comparan con Asia en desarrollo en cuanto a participación y dinamismo. En el cuadro 4.3 se observa a los cuatro tigres asiáticos (Hong Kong, Provincia china de Taiwán, República de Corea y Singapur). Estos países aumentaron más de 65% su participación en el mercado de importaciones de la OCDE en el período 1980-1995 (de 3.48% a 5.84%) y ese dinamismo se origina gracias al incremento de sus manufacturas (de 5.40% a 7.16%) y principalmente de las no basadas en los recursos naturales (que pasan de 5.73% a 7.53%).

Con relación a la estructura de las exportaciones a la OCDE (véase el aspecto II en los cuadros 4.1, 4.2 y 4.3), se observa que ambas regiones muestran un incremento de sus exportaciones de manufacturas y un detrimento de sus exportaciones de recursos naturales. En ambos casos, las exportaciones de manufacturas se concentran en aquellas no basadas en los recursos naturales y, por lo tanto, con mayor densidad de tecnología. En el caso de Asia en desarrollo, en 1980 las exportaciones de recursos naturales (44.8%) y manufacturas (53.9%) se dividían casi en las mismas proporciones. Pero 15 años más tarde la situación cambió drásticamente: las exportaciones de manufacturas (84.6%) quintuplicaban a las de recursos naturales (14.2%). En el caso de América Latina, en 1980, sus exportaciones de recursos naturales (77.2%) eran muy superiores a las de manufacturas (21.3%). En 1995, las exportaciones de recursos naturales (45.0%) y las de manufacturas (52.3%) casi se dividían en partes iguales. Como se observa, la situación de América Latina en 1995, en cuanto a la estructura de sus exportaciones a la OCDE, es similar a la de Asia en desarrollo en 1980 (véase el gráfico 4.2). Además, si observamos el cuadro 4.3, referido a los cuatro tigres de Asia, la situación es aún más desventajosa para América Latina. En 1980 estos países exportaban a la OCDE en una relación de 6 a 1 en favor de las manufacturas (84.6% contra 13.1%); en 1995 la relación es de más de 15 a 1, siempre en favor de las manufacturas (92.6% contra 5.8%). Tanto Asia en desarrollo, en promedio, como los tigres de Asia (en mayor proporción) tienen mayores índices de concentración en las manufacturas no basadas en los recursos naturales.

Como se observa, las estructuras de las exportaciones de estas regiones apuntan en la dirección del llamado dinamismo sectorial del comercio internacional. Su propósito es ganar participación en las industrias dinámicas del mercado internacional y transferir ese dinamismo hacia otros sectores de su propia economía.

La situación competitiva de las 10 principales exportaciones de estas regiones (véase el aspecto III) revela los caminos seguidos para alcanzar la competitividad internacional. En Asia en desarrollo estos 10 productos corresponden, en 1995, al 41.0% del total de sus exportaciones al mercado de la OCDE. El total de los 10 productos son manufacturas que pertenecen al selecto grupo de los 50 sectores más dinámicos (véase el cuadro 1.1), incluyendo las industrias más modernas (computadores y telecomunicaciones) y las más tradicionales (confecciones y calzado).

Cuadro 4.1

AMERICA LATINA a/: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA ORGANIZACION DE  
COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE) b/

	1980	1985	1990	1995		
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>5.30</b>	<b>5.70</b>	<b>4.54</b>	<b>4.97</b>		
Recursos Naturales 1/+2/+3/	9.37	11.46	9.89	10.30		
Agricultura 1/	12.28	13.29	10.53	10.81		
Energía 2/	6.98	9.72	8.43	8.62		
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	14.73	13.91	12.89	13.93		
Manufacturas 4/+5/	2.07	2.68	2.72	3.44		
Basadas en recursos naturales 4/	7.22	7.95	7.57	7.24		
No basadas en recursos naturales 5/	1.48	2.25	2.34	3.18		
Otros 6/	4.30	5.30	4.44	4.89		
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>		
Recursos Naturales 1/+2/+3/	77.2	67.7	54.1	45.0		
Agricultura 1/	33.3	30.6	28.0	26.2		
Energía 2/	33.8	30.2	19.2	13.5		
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	10.1	7.0	6.9	5.4		
Manufacturas 4/+5/	21.3	30.0	43.5	52.3		
Basadas en recursos naturales 4/	7.6	6.6	8.7	7.1		
No basadas en recursos naturales 5/	13.7	23.4	34.8	45.1		
Otros 6/	1.5	2.3	2.4	2.7		
<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b>a/</b>	<b>b/</b>	<b>55.7</b>	<b>51.2</b>	<b>40.8</b>	<b>36.9</b>
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.		+	23.4	21.2	13.4	10.4
071 Café y sucedáneos del café		-	11.0	9.5	4.9	4.9
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas		+	3.0	3.4	4.6	4.1
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.2	0.4	2.3	3.9
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)		+	2.8	2.8	2.9	2.5
334 Productos derivados del petróleo, refinados		-	9.3	8.2	5.1	2.4
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	0.6	1.2	1.9	2.2
773 Material de distribución de electricidad	*	+	0.3	0.8	1.6	2.2
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados		+	4.0	2.3	2.5	2.2
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	-	1.0	1.2	1.7	2.1

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional "Análisis de la competitividad de los países" (CAN), versión PLUS.

a/ América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Guyana y Suriname.

b/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, rev.2).

c/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

d/ Sección 3.

e/ Capítulos 26, 27 y 28.

f/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

g/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en f/, secciones 7 y 8.

h/ Sección 9.

i/ Los grupos marcados con asteriscos (\*) figuran entre los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

j/ Grupos en los que América Latina ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Cuadro 4.2  
ASIA EN DESARROLLO: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN OCDE

			1980	1985	1990	1995
<b>I. Participación de mercado</b>			<b>7.51</b>	<b>9.44</b>	<b>10.74</b>	<b>13.86</b>
Recursos Naturales 1/+2/+3/			7.71	9.04	8.60	9.08
Agricultura 1/			10.18	10.15	9.85	10.73
Energía 2/			6.43	8.46	7.23	6.54
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			6.97	7.55	8.25	9.05
Manufacturas 4/+5/			7.43	9.84	11.65	15.54
Basadas en recursos naturales 4/			7.90	8.69	9.24	10.90
No basadas en recursos naturales 5/			7.38	9.93	11.83	15.86
Otros 6/			5.23	4.74	5.31	5.65
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>			<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Recursos Naturales 1/+2/+3/			44.8	32.2	19.9	14.2
Agricultura 1/			19.5	14.1	11.1	9.3
Energía 2/			22.0	15.8	7.0	3.7
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			3.4	2.3	1.9	1.3
Manufacturas 4/+5/			53.9	66.6	78.9	84.6
Basadas en recursos naturales 4/			5.9	4.4	4.5	3.9
No basadas en recursos naturales 5/			48.0	62.2	74.4	80.8
Otros 6/			1.3	1.2	1.2	1.1
<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>						
	a/	b/	20.0	28.1	34.8	41.0
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	*	+	0.1	1.5	5.2	8.0
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	*	+	3.4	4.3	4.3	7.3
759 Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	*	+	0.3	1.8	1.9	4.3
894 Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	*	+	2.5	3.3	4.1	4.0
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	*	+	3.3	4.1	4.3	3.6
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	+	2.5	3.5	4.0	3.4
851 Calzado		+	2.6	3.5	3.9	3.4
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	+	1.3	2.2	2.6	3.2
762 Radiorreceptores		+	1.9	1.6	2.1	2.0
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	*	+	2.1	2.2	2.3	1.9

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde ASIA EN DESARROLLO: Corea del Sur, Hong Kong, Provincia China de Taiwán, Singapur, Myanmar, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, China, Tailandia, Filipinas

Cuadro 4.3  
LOS 4 TIGRES ASIÁTICOS: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN  
OCDE

	1980	1985	1990	1995
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>3.48</b>	<b>5.30</b>	<b>5.76</b>	<b>5.84</b>
Recursos Naturales 1/+2/+3/	1.04	1.48	1.58	1.56
Agricultura 1/	1.80	2.27	2.19	2.04
Energía 2/	0.67	1.01	0.97	0.87
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	0.67	0.80	1.14	1.39
Manufacturas 4/+5/	5.40	7.39	7.25	7.16
Basadas en recursos naturales 4/	2.52	2.64	2.36	1.81
No basadas en recursos naturales 5/	5.73	7.77	7.63	7.53
Otros 6/	4.22	3.33	3.64	3.25

<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Recursos Naturales 1/+2/+3/	13.1	9.4	6.8	5.8
Agricultura 1/	7.4	5.6	4.6	4.2
Energía 2/	4.9	3.4	1.8	1.2
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	0.7	0.4	0.5	0.5
Manufacturas 4/+5/	84.6	89.0	91.6	92.6
Basadas en recursos naturales 4/	4.0	2.4	2.1	1.5
No basadas en recursos naturales 5/	80.6	86.7	89.5	91.1
Otros 6/	2.3	1.5	1.5	1.5

<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b>a/</b>	<b>b/</b>	<b>23.9</b>	<b>31.4</b>	<b>37.2</b>	<b>50.8</b>
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	*	+	0.1	2.7	9.0	14.0
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	*	+	3.8	3.9	5.0	11.3
759 Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	*	+	0.7	3.1	3.1	8.0
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	-	4.8	5.1	4.7	3.5
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	+	2.5	3.6	3.6	3.4
778 Máquinas y aparatos eléctricos	*	+	1.1	1.6	1.7	2.5
894 Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	*	-	5.1	5.2	4.0	2.4
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebes, de tejidos	*	-	5.1	5.0	3.8	2.3
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.0	0.5	1.2	1.9
772 Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	*	+	0.5	0.8	1.2	1.5

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2).

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde LOS 4 TIGRES ASIÁTICOS ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995

LOS 4 TIGRES ASIÁTICOS: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Provincia China de Taiwán

En América Latina, en cambio, los 10 principales productos exportados a la OCDE corresponden al 36.9% del total, en 1995, pero sólo cuatro son manufacturas no basadas en los recursos naturales que se encuentran dentro de los 50 sectores más dinámicos: *automóviles, partes para automóviles material de distribución de electricidad y operaciones y mercancías especiales*. En el caso de los cuatro tigres asiáticos, los 10 principales productos exportados a la OCDE representan el 50.8% del total, en 1995, todos dentro de los 50 sectores más dinámicos. Como se observa, solamente la industria automotriz latinoamericana (liderada por México) salva el honor de la región. En este sector se estaría concentrando el dinamismo tecnológico del desarrollo productivo de América Latina. Sin embargo, hay que reconocer que en siete de sus principales exportaciones se está ganando participación en el mercado de la OCDE (véase el subíndice b/ del cuadro 4.1).

Aún así, es necesario distinguir dentro de la región algunas situaciones competitivas, comparando los 11 países miembros de la ALADI con los 14 países de América Central y el Caribe (véanse los cuadros A.2 y A.3 del Anexo). El cuadro 4.4 resume la información pertinente para los países miembros de la ALADI (que son los más grandes de la región) y América Central y el Caribe. En los países de la ALADI se aprecia un cambio en la estructura de las exportaciones hacia los países miembros de la OCDE en la dirección correcta: las exportaciones basadas en las manufacturas crecen (de 23.1% a 52.9%). Además, es preciso destacar que estos países representan el 88% (4.39% del 4.97%) de la participación total de los países de América Latina y el Caribe en este mercado internacional.

Asimismo, se observa que los países de América Central y el Caribe muestran una concentración de su comercio exterior en los recursos naturales (50.1% en 1995) y, a pesar de haber modificado la estructura de sus exportaciones a la OCDE en favor de las manufacturas, no han evitado que decline su participación en las importaciones de la OCDE en general (de 0.88% a 0.58%). La drástica caída de la participación en los recursos naturales (de 1.72% a 1.35%) no pudo ser compensada por los leves incrementos de la participación en las manufacturas (de 0.20% a 0.36%). Cuatro de las diez principales exportaciones de estos países pertenecen a los recursos naturales (frutas, café, minerales, azúcar) pero el resto corresponde al grupo de los 50 sectores más dinámicos. Aún más, de estos seis sectores, cinco corresponden al sector de las confecciones, donde estos países han ganado mercado. Como vemos, la situación de estos países es particularmente difícil y parece que su desarrollo depende de la evolución que tenga el sector de las confecciones que, apoyado por las zonas francas, les daría mayor acceso al mercado norteamericano (véase el cuadro A.3 del Anexo).

En los cuadros A.4 y A.5 del Anexo figuran las principales exportaciones según el mercado para Asia en desarrollo y América Latina, ordenadas según su contribución a los cinco mercados más importantes (OCDE, Japón, Norteamérica, Europa occidental y América Latina). Se observa que, entre las 21 principales exportaciones de Asia en desarrollo, sólo cuatro productos no pertenecen al sector de manufacturas (CUCI 341, 333, 036, 034). Además, las 10 primeras exportaciones, que como hemos visto corresponden al 41.0% del total de exportaciones del Asia en desarrollo al mercado de la OCDE, pertenecen al sector de manufacturas no basadas en los recursos naturales. Por su parte, América Latina presenta, dentro del cuadro A.5, una diversidad mayor de productos. De los 27 que aparecen en la lista, sólo 11 son manufacturas, 9 no basadas en los recursos naturales. Aún más, de sus 10 principales exportaciones al mercado de la OCDE, sólo tres pertenecen al sector de manufacturas. Cabe señalar que, de los productos presentados en estos cuadros, Asia en desarrollo y América Latina presentan en común sólo seis: *aceites de petróleo crudos* (que corresponde al sector más dinámico de América Latina), *automóviles para pasajeros, pescado fresco, refrigerado o congelado, equipo de telecomunicaciones, carnes y despojos comestibles y receptores de televisión*.

Como se puede apreciar, la evolución de ambas regiones en cuanto a sus exportaciones presenta diferentes tendencias. Se podría afirmar, entonces, que los países de Asia en desarrollo han optado por una estrategia de "especialización" en cuanto a su política comercial y, en general, exportan los mismos productos a todos los mercados, mientras que los países de América Latina

Cuadro 4.4

**LA ALADI Y AMERICA CENTRAL Y EL CARIBE:****Algunos aspectos de su competitividad en el mercado de importaciones de la OCDE**

	<b>ALADI (11)</b>		<b>AMERICA CENTRAL Y EL CARIBE (14)</b>	
	1980	1995	1980	1995
<b>I. Participación de mercado</b>	4.41	4.39	0.88	0.58
Recursos naturales	7.64	8.95	1.72	1.35
Manufacturas	1.87	3.08	0.20	0.36
Otros	3.02	4.28	1.28	0.61
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones)</b>	100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales	75.6	44.4	85.1	50.1
Manufacturas	23.1	52.9	12.2	47.1
Otros	1.3	2.7	2.7	2.9

Fuente: Programa computacional CAN PLUS de la CEPAL

permanecen bajo la política de “no especialización” y exportan, en general, diferentes productos en distintos grados a estos mercados.

**4.3 Conclusiones**

El análisis anterior nos indica claramente que los 12 países de Asia en desarrollo han superado largamente a los 25 de América Latina en cuanto al dinamismo necesario para enfrentar los cambios que exige la competitividad internacional. Mientras que los asiáticos se han adecuado muy bien a los cambios impuestos por el comercio internacional, los latinoamericanos no han sido capaces de hacerlo. Los países asiáticos han logrado un notable grado de competitividad internacional, pues han incorporado y difundido el progreso técnico a través de todo su aparato productivo, principalmente con la especialización de modernas actividades manufactureras con un sofisticado grado de tecnología. América Latina, en cambio, aún lleva a cuestas el atraso producido en la década de 1980 y sólo presenta algún grado de progreso técnico en los países más grandes de la región. Las economías latinoamericanas han ganado participación de mercado en las importaciones de la OCDE durante el período 1980-1995 en los sectores menos dinámicos del comercio internacional (estacionarios o declinantes). Esto significa menores oportunidades a largo plazo y menor incorporación de nuevas tecnologías y, por ende, menor desarrollo productivo y rezago en el nivel de competitividad internacional.

Además, en muchos países de Asia en desarrollo hubo una relación armónica entre el estilo de industrialización y la inversión extranjera directa, la transferencia de tecnología foránea y la generación de corrientes de comercio internacional, lo que se tradujo en el mejoramiento de la competitividad internacional de las empresas extranjeras, sus asociadas, sus contratistas, sus proveedores y sus licenciadas. Este éxito fue más marcado en el campo de la maquinaria eléctrica y los equipos electrónicos. En América Latina, en cambio, las empresas transnacionales tendieron a asimilarse al sistema local, sobre todo en la época de sustitución de importaciones industriales, e hicieron grandes inversiones en subsidiarias protegidas que se dedicaron a abastecer el mercado

nacional en forma poco eficiente y con poca capacidad para competir internacionalmente, sobre todo fuera de la región.

Posteriormente se utilizaron, otros caminos en América Latina para transformar las oportunidades brindadas por el comercio internacional en mecanismos de crecimiento y desarrollo sostenido para sus países. Sin embargo, en todos los casos, las reestructuraciones o nuevas inversiones se basaron en industrias con bajos o muy bajos niveles de valor agregado local, truncando así el proceso nacional de industrialización.



## 5. SITUACIÓN COMPETITIVA DE LOS PAÍSES GANADORES

### 5.1 Introducción

Una de las principales características del proceso de globalización es la intensificación de la competencia internacional en manufacturas. Es evidente que aquellos países que logren una participación creciente en el comercio internacional en las industrias y grupos industriales más dinámicos de la industria manufacturera lograrán vincular su propio crecimiento y desarrollo a la dinámica del comercio internacional.

En este sentido, el cuadro 5.1 muestra los principales países que han incrementado su participación más de 0.40% en las importaciones de manufacturas de la OCDE (ganadores) y aquellos que la han visto deteriorada (perdedores) en el período 1980-1995. Se han identificado diez países ganadores ordenados en forma decreciente, siendo ocho de ellos asiáticos (China, Singapur, Japón, Singapur, Provincia china de Taiwán, Malasia, Tailandia y República de Corea), uno europeo (España) y el otro latinoamericano (México). Los diez países perdedores son todos países industrializados miembros de la OCDE (excepto República de Sudáfrica), que están ordenados en forma decreciente con respecto a su pérdida de participación en las referidas importaciones de la OCDE. Así se observa que la competencia más intensa ha creado dos brechas importantes en las relaciones económicas internacionales: una entre Japón y los demás miembros de la OCDE, y otra entre algunos países de Asia en desarrollo y los demás países en desarrollo.

El cuadro 5.1 proporciona también una clasificación de la situación competitiva del país según si sus exportaciones de manufacturas al mercado de la OCDE tienen una "situación óptima" (creciente participación en sectores dinámicos), "situación vulnerable" (creciente participación en sectores estacionarios), "oportunidades perdidas" (decreciente participación en sectores dinámicos), "retroceso" (decreciente participación en sectores estacionarios). Por ejemplo, los diez ganadores (diez perdedores) en conjunto poseen el 79% (9%) de sus exportaciones en situación óptima, 11% (7%) en situación vulnerable, 6% (69%) corresponden a oportunidades perdidas y 4% (15%) en situación de retroceso. Se observa que los países ganadores están altamente concentrados en exportaciones manufactureras que tienen una situación óptima, es decir, que exhiben una participación creciente en el mercado de manufacturas dinámicas de la OCDE. En cambio, los países perdedores se concentran principalmente en situaciones de oportunidades perdidas, es decir, pierden mercado en sectores dinámicos.

### 5.2 Análisis de algunos países ganadores: Japón, China y México

En primer lugar analizaremos a **Japón**, por ser uno de los principales integrantes de la OCDE y cuyas características principales se pueden observar en el cuadro 5.2. Japón exporta casi exclusivamente manufacturas hacia la OCDE (98.3% del total en 1995), la mayoría de ellas no basadas en los recursos naturales (97.6% en 1995). Asimismo, el crecimiento en su participación de mercado en la OCDE en el período 1990-1995 (de 4.86% a 7.05%) estuvo concentrado en el período 1980-1985, con una ligera declinación en el período 1985-1995. Nueve de las diez principales exportaciones de Japón hacia la OCDE corresponden a los 50 sectores más dinámicos

Cuadro 5.1

PRINCIPALES PAISES GANADORES Y PERDEDORES EN LA PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE LA OCDE,  
1980-1995

<i>País</i>	<i>Participación en las importaciones de manufacturas</i>			<i>Clasificación de la situación competitiva TOTAL del país</i>				<i>Manufacturas como porcentaje de exportaciones a la OCDE, 1995</i>
	<b>1980</b>	<b>1995</b>	<b>Dif. 1980-95</b>	<b>Situación óptima</b>	<b>Situación de Vulnerabilidad</b>	<b>Oportunidades Perdidas</b>	<b>Retroceso</b>	
<b>10 "ganadores"</b>	15.8	26.6	10.7	79	11	6	4	87
China	0.5	4.3	3.8	85	14	0	1	88
México	0.7	2.1	1.4	71	19	8	2	76
Singapur	0.5	1.5	1.0	69	3	24	4	92
Malasia	0.4	1.3	0.9	59	9	19	13	79
España	1.4	2.1	0.7	67	20	11	2	77
República de Corea	1.5	2.2	0.7	66	10	21	3	93
Tailandia	0.2	0.9	0.7	80	17	2	1	70
Taiwán (provincia)	1.8	2.4	0.6	67	10	22	1	92
Indonesia	0.1	0.6	0.5	48	35	1	16	49
Japón	8.7	9.2	0.4	56	4	35	5	98

<b>10 "perdedores"</b>	65.5	53.6	-11.8	9	7	69	15	82
Alemania	16.2	12.8	-3.3	9	9	74	8	89
Estados Unidos	13.0	11.3	-1.7	13	9	66	12	81
Bélgica/Luxemburgo	5.3	3.8	-1.5	29	10	42	19	83
Francia	7.7	6.6	-1.1	28	10	51	11	79
Reino Unido	6.6	5.6	-1.0	23	17	51	9	80
Italia	6.3	5.4	-0.9	34	13	47	6	89
Holanda	4.1	3.4	-0.7	23	11	46	20	63
Suecia	2.6	2.0	-0.6	24	11	53	12	85
Suiza	3.0	2.4	-0.6	37	8	40	15	84
República de Sudáfrica	0.7	0.3	-0.4	15	43	6	36	44

Fuente: Programa computacional CAN PLUS de la CEPAL.

Cuadro 5.2  
JAPON: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN OCDE

	1980	1985	1990	1995
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>4.86</b>	<b>8.16</b>	<b>7.40</b>	<b>7.05</b>
Recursos Naturales 1/+2/+3/	0.18	0.28	0.23	0.23
Agricultura 1/	0.41	0.53	0.31	0.24
Energía 2/	0.03	0.05	0.07	0.15
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	0.38	0.58	0.48	0.50
Manufacturas 4/+5/	8.74	12.53	9.99	9.18
Basadas en recursos naturales 4/	1.68	2.06	1.17	1.01
No basadas en recursos naturales 5/	9.54	13.37	10.68	9.75
Otros 6/	1.32	2.22	3.13	2.61

<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Recursos Naturales 1/+2/+3/	1.7	1.2	0.8	0.7
Agricultura 1/	1.2	0.8	0.5	0.4
Energía 2/	0.2	0.1	0.1	0.2
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	0.3	0.2	0.2	0.1
Manufacturas 4/+5/	97.8	98.2	98.2	98.3
Basadas en recursos naturales 4/	1.9	1.2	0.8	0.7
No basadas en recursos naturales 5/	95.9	97.0	97.4	97.6
Otros 6/	0.5	0.7	1.0	1.0

<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b>a/</b>	<b>b/</b>	<b>41.0</b>	<b>51.2</b>	<b>55.6</b>	<b>58.1</b>
781 Automóviles para pasajeros	*	-	22.1	22.1	20.7	17.0
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	*	+	0.7	3.7	6.6	7.9
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	*	+	1.7	2.8	3.9	7.1
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	2.8	2.9	4.5	5.3
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	-	4.2	5.3	6.6	5.1
759 Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	*	+	0.8	2.7	3.7	4.6
778 Máquinas y aparatos eléctricos	*	+	1.6	2.0	2.8	3.6
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	*	+	1.1	1.6	2.3	3.5
772 Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	*	+	0.9	1.0	1.5	2.0
763 Fonógrafos, dictáfonos, ap. p/ grabación y reprod. sonido		-	5.0	6.9	3.0	1.8

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2)

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde JAPÓN ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995

durante 1980-1995. El sector automotor, que representa casi un 20% del total de exportaciones de Japón a la OCDE, ha tenido una declinación leve pero mantiene una alta participación. Siete de estos sectores han ganado participación en el mercado de la OCDE, en su mayoría pertenecientes a los sectores de maquinaria eléctrica, equipamiento electrónico, industria de computadoras e industria automotriz. Cabe destacar que Japón posee la mayor participación de mercado dentro de los países ganadores tanto en 1980 (8.7%) como en 1995 (9.2%) y es uno de los pocos países desarrollados que tuvo la habilidad para adaptarse bien a los cambios de la dinámica del comercio internacional.

Como se observa, Japón es el único miembro original de la OCDE que pertenece a la lista de los nueve países ganadores. Esta situación se produce debido a la estructura de sus exportaciones, que tiene un gran componente de bienes con base predominantemente científica y de proveedores especializados que son a su vez los más dinámicos del comercio internacional. La industria electrónica de gran densidad de investigación y desarrollo, que corresponde a la categoría de bienes con tecnología sofisticada, representó el sector más dinámico. Por lo tanto, podemos afirmar que gracias a las exportaciones de mayor densidad de tecnología, Japón se encuentra en la lista de los nueve países ganadores. Cabe mencionar que el camino seguido por Japón trajo consigo la creación de algunas de las empresas transnacionales más importantes del mundo: Toyota, Mitsubishi, Nissan, Matsushita, Sony, Hitachi, Honda, NEC, Toshiba, etc. Además, seis de ellas aparecen en la lista de las 25 principales empresas transnacionales, clasificadas de acuerdo con sus activos externos (véase el cuadro A.1 del Anexo).

Siguiendo otro sendero hacia la competitividad internacional, **China** encabeza la lista de los países en desarrollo y registra un mayor incremento de su participación de mercado en manufacturas que Japón (3.5% contra 1.3%) durante el período 1980-1995. El principal motivo de este cambio es la transformación ocurrida en la estructura de sus exportaciones hacia la OCDE durante este período, lo cual se observa en el cuadro 5.3. Se aprecia que las exportaciones de recursos naturales fueron declinando paulatinamente (de 57.6% a 11.1%) y las exportaciones de manufacturas aumentaron en forma considerable (de 41.9% a 88.4%), en particular aquellas no basadas en los recursos naturales (de 38.4% a 85.3%). El impresionante incremento de la participación de mercado en China (de 0.67% a 3.66%) fue evidente en las manufacturas (de 0.52% a 4.29%), principalmente en aquellas no basadas en los recursos naturales (de 0.53% a 3.66%); sin embargo, esta ganancia de mercado ocurrió también en todas las categorías de los recursos naturales (de 0.89% a 1.87%), incluida la agricultura (de 0.94% a 2.18%), la energía (de 0.76% a 1.18%) y las fibras textiles, los minerales y las minas de metal (de 1.60% a 2.72%). Las 10 principales exportaciones de China hacia la OCDE que aparecen en el cuadro 5.3 corresponden al 45.4% del total de sus exportaciones hacia la OCDE en 1995. Ocho de estos diez sectores se encuentran entre los 50 más dinámicos, y corresponden en su mayoría al sector de ropa y accesorios de vestir y otras manufacturas. China ganó participación de mercado en cada uno de estos 10 sectores durante el período 1980-1995. El éxito de China se debe principalmente a su especialización en manufacturas, en este caso de sofisticación tecnológica relativamente baja.

El crecimiento de la participación de mercado de China en las importaciones de la OCDE ha sido espectacular, pues durante el período 1980-1995 aumentó más de 400%, destacándose el crecimiento ocurrido durante el período 1990-1995, que fue de 98%. Asimismo, es necesario enfatizar que sólo la participación de mercado de China en 1995 (3.66%) equivale a casi el 74% de la participación de mercado, en el mismo período, de toda América Latina (véase el cuadro 4.1), esta última compuesta por 25 países. Aún más, en cuanto a la participación de mercado en manufacturas, China tenía 4.29% en 1995, superando a toda América Latina, que alcanzaba solamente 3.44% en el mismo año. Además, se observa que entre las 10 principales exportaciones de China se encuentran justamente los tres productos en los cuales los cuatro tigres asiáticos han perdido participación de mercado en el período 1980-1995 (véase el cuadro 4.3). En efecto, en lo que corresponde a manufacturas de ropa y juguetería (CUCI 894, 843 y 845), China ha tenido un crecimiento espectacular. Mientras que en 1980 estos tres productos representaban el 3.8% del total de exportaciones de China a los países miembros de la OCDE, en 1995 este porcentaje

#### Cuadro 5.3

#### CHINA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN OCDE

	1980	1985	1990	1995
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>0.67</b>	<b>1.03</b>	<b>1.85</b>	<b>3.66</b>
Recursos Naturales 1/+2/+3/	0.89	1.47	1.60	1.87
Agricultura 1/	0.94	1.30	1.62	2.18
Energía 2/	0.76	1.43	1.35	1.18
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	1.60	2.58	2.54	2.72
Manufacturas 4/+5/	0.52	0.81	1.98	4.29
Basadas en recursos naturales 4/	0.43	0.38	0.86	2.32
No basadas en recursos naturales 5/	0.53	0.84	2.07	4.42
Otros 6/	0.18	0.50	0.46	0.67

<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Recursos Naturales 1/+2/+3/	57.6	48.4	21.5	11.1
Agricultura 1/	20.0	16.6	10.6	7.2
Energía 2/	29.0	24.6	7.6	2.5
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	8.6	7.2	3.3	1.4
Manufacturas 4/+5/	41.9	50.4	77.9	88.4
Basadas en recursos naturales 4/	3.5	1.8	2.4	3.1
No basadas en recursos naturales 5/	38.4	48.7	75.5	85.3
Otros 6/	0.5	1.2	0.6	0.5

<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b>a/</b>	<b>b/</b>	<b>10.2</b>	<b>20.0</b>	<b>42.5</b>	<b>45.4</b>
894 Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	*	+	0.4	2.7	9.2	9.6
851 Calzado		+	1.2	1.3	5.2	7.5
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	*	+	2.1	4.9	6.8	5.9
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	+	1.3	3.0	4.9	4.6
831 Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc.	*	+	0.3	1.6	3.8	3.8
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	*	+	2.1	3.3	3.9	3.4
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	+	0.0	0.1	1.5	2.9
762 Radiorreceptores		+	0.0	0.3	2.7	2.6
899 Otros artículos manufacturados diversos	*	+	2.7	2.4	3.0	2.6
893 Artículos de las materias descritas en el cap. 58	*	+	0.1	0.3	1.4	2.4

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2)

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde CHINA ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995

asciende a 20.1%. Es decir, la especialización de China en este tipo de manufacturas ha desplazado nítidamente a las procedentes de los cuatro tigres asiáticos, quienes sólo ganaron participación de mercado en las industrias de los computadores y las maquinarias eléctricas, como ya se mencionó. China, a diferencia de Japón, logra su inserción en la competitividad internacional a través del desarrollo de sus manufacturas de baja sofisticación tecnológica y ensamblaje no especializado, basándose en una política que combina la atracción de inversión extranjera directa en zonas francas y la formación de empresas mixtas o empresas nacionales en otros rubros.

**México** es el único país latinoamericano que aparece en la lista de los países ganadores. El cuadro 5.4 muestra el notable cambio ocurrido en la estructura de las exportaciones de dicho país hacia la OCDE durante el período 1980-1995. Las exportaciones de recursos naturales declinan abruptamente (de 67.2% a 20.4%), mientras que las exportaciones de manufacturas se incrementan verticalmente (de 30.6% a 75.9%), sobre todo aquellas no basadas en los recursos naturales (de 25.1% a 73.4%). México incrementa su participación global de mercado durante el período 1980-1995 (de 1.26% a 2.09%) gracias al impulso en manufacturas (de 0.71% a 2.10%) y en especial en aquellas no basadas en los recursos naturales (de 0.65% a 2.17%). Las 10 principales exportaciones de México a los países de la OCDE corresponden al 48.7% del total de sus exportaciones a dichos países, destacándose la declinación en la contribución del petróleo (de 46.1% a 10.2%) y el aumento en la contribución del sector automotor (de 0.3% a 9.0%). Nueve de sus diez principales exportaciones corresponden al grupo de los 50 sectores más dinámicos y, excepto en el sector correspondiente a aceites de petróleo crudos (CUCI 333), todos ellos han ganado mayor participación en el mercado de la OCDE (excepto equipos de telecomunicaciones).

México se ha constituido en la principal excepción dentro del comportamiento de los países de la ALADI. Todas las exportaciones de manufacturas dinámicas de América Latina en general (cuadro 4.1) y de la ALADI (cuadro A.2) en particular, es decir, automóviles y sus partes (CUCI 781 y 784) y material de distribución de electricidad (CUCI 773), provienen casi exclusivamente de este país. Además, México mostró una amplia gama de manufacturas dinámicas que incluían equipos de telecomunicaciones, aparatos de televisión, aparatos eléctricos para empalme y cortes de circuitos, y motores de combustión interna. La reestructuración de la industria automotriz mexicana es el mejor ejemplo en América Latina de la internacionalización de una industria existente dominada por empresas transnacionales en la región. En otras palabras, México es el gran ejemplo de mejor adaptación de un país grande de América Latina a las oportunidades presentadas por el comercio internacional durante el período 1980-1995, principalmente mediante la inversión extranjera directa en las industrias automotriz y de ensamblaje de productos eléctricos y electrónicos, centrada en subsidiarias de empresas transnacionales que funcionan como maquiladoras o con algún otro régimen especial.

### 5.3 Conclusiones

Como podemos observar, estos tres países ganadores han presentado similares características durante el período 1980-1995 con respecto a sus principales exportaciones: su especialización en manufacturas, sobre todo las no basadas en los recursos naturales. Estos países se especializaron en este tipo de exportaciones y corresponden, en todos los casos, a 45% o más del total de exportaciones hacia los países miembros de la OCDE. Además, 9 de las 10 principales exportaciones en cada uno de los tres países analizados están entre los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional durante el período 1980-1995 y por lo menos seis de ellas han ganado mercado en el mismo período. De esta manera, estos países ganadores aprovecharon el dinamismo del comercio exterior para mejorar su propia situación competitiva. Sin embargo, no basta simplemente con especializarse en manufacturas no basadas en los recursos naturales para mejorar la competitividad internacional y así acelerar la velocidad del crecimiento y desarrollo de una economía; más bien depende de cómo se realice dicha especialización.

Cuadro 5.4  
México: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN OCDE

	1980	1985	1990	1995		
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>1.26</b>	<b>1.77</b>	<b>1.50</b>	<b>2.09</b>		
Recursos Naturales 1/+2/+3/	1.94	3.06	2.03	1.96		
Agricultura 1/	1.13	1.30	1.27	1.38		
Energía 2/	2.47	4.55	3.05	2.92		
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	1.40	1.87	1.44	1.66		
Manufacturas 4/+5/	0.71	1.09	1.29	2.10		
Basadas en recursos naturales 4/	1.24	1.25	0.98	1.07		
No basadas en recursos naturales 5/	0.65	1.08	1.31	2.17		
Otros 6/	1.49	1.63	2.45	2.80		
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>		
Recursos Naturales 1/+2/+3/	67.2	58.2	33.6	20.4		
Agricultura 1/	12.9	9.6	10.2	8.0		
Energía 2/	50.3	45.6	21.1	10.9		
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	4.0	3.0	2.3	1.5		
Manufacturas 4/+5/	30.6	39.5	62.4	75.9		
Basadas en recursos naturales 4/	5.5	3.4	3.4	2.5		
No basadas en recursos naturales 5/	25.1	36.1	59.0	73.4		
Otros 6/	2.2	2.3	3.9	3.7		
<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b>a/</b>	<b>b/</b>	<b>58.6</b>	<b>61.6</b>	<b>52.4</b>	<b>48.7</b>
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.		+	46.1	42.0	19.9	10.2
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.3	0.9	6.0	9.0
773 Material de distribución de electricidad	*	+	1.1	2.5	4.6	5.2
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	1.3	2.6	4.3	4.3
761 Receptores de televisión	*	+	0.0	0.5	2.5	3.8
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	-	4.6	3.4	3.1	3.8
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	*	+	0.6	4.6	3.6	3.6
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	+	2.2	2.2	3.6	3.5
772 Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	*	+	1.3	1.6	2.6	2.9
778 Máquinas y aparatos eléctricos	*	+	1.2	1.4	2.2	2.3

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2)

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde CHINA ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995

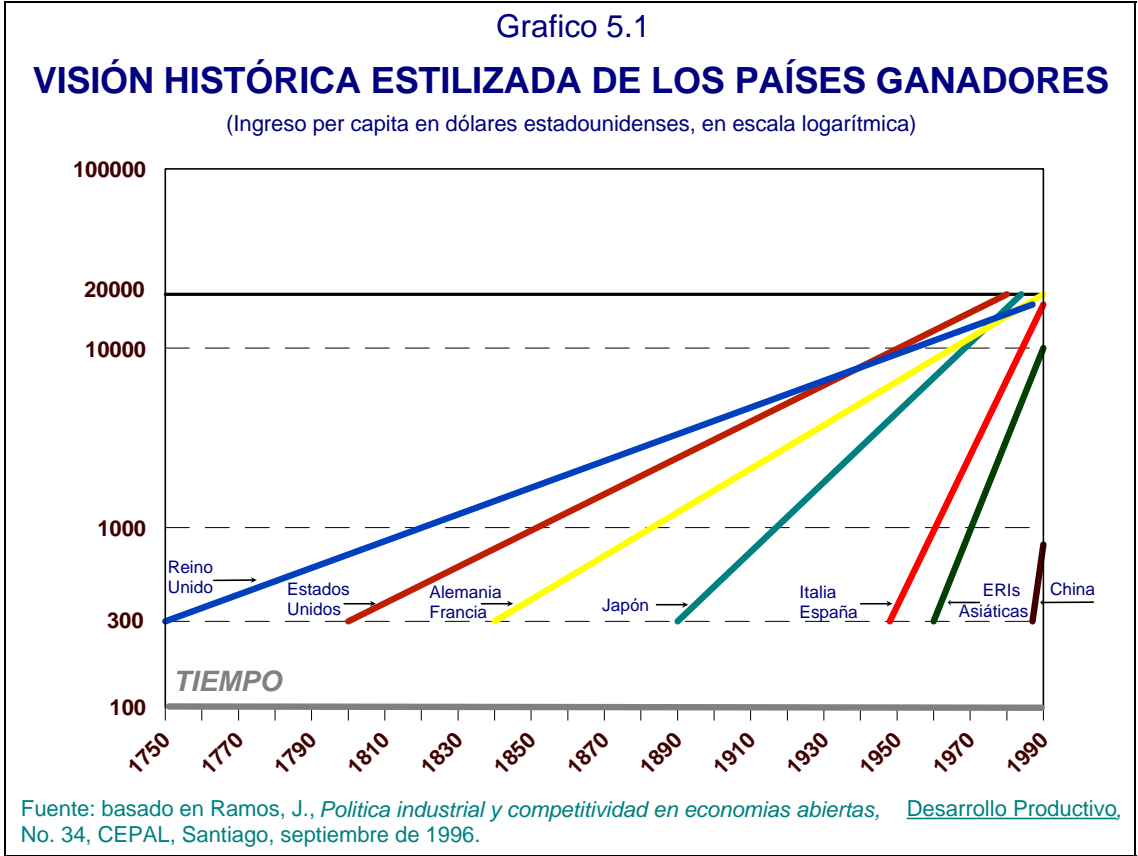


Estos mismos tres países ganadores revelan importantes diferencias en este sentido. La más saliente tiene que ver con el papel de la tecnología extranjera y la inversión extranjera dentro del proceso nacional de industrialización. En el caso de **Japón**, actualmente la segunda economía más importante del mundo, la política nacional premiaba la obtención de tecnología extranjera y prácticamente prohibió la entrada de inversión extranjera directa durante el período formativo del proceso de industrialización. Es así como las empresas nacionales consolidaron el proceso industrial japonés y se convirtieron en unas de las más importantes empresas transnacionales del mundo: Toyota, Mitsubishi, Nissan, Matsushita Electric, Sony, Hitachi, Mitsui, etc. En el caso de **China**, la inversión extranjera directa ha desempeñado un papel muy importante en la apertura de la economía y el mejoramiento de la situación competitiva, sobre todo en las zonas francas; sin embargo, la política nacional también premia la transferencia de tecnología extranjera y la conformación de empresas conjuntas en el proceso de industrialización nacional. La creación de empresas industriales nacionales modernas y con creciente competitividad internacional es consecuencia de este proceso de industrialización. **México** constituye un caso diferente de los anteriores. La parte más competitiva de su industria tiene dos elementos fundamentales: la industria automotriz y la maquila, es decir, operaciones de ensamblaje de componentes importados para la exportación. En ambos casos la lógica industrial proviene de su integración en el mercado norteamericano y se realiza a través de subsidiarias de empresas estadounidenses, como General Motors, Chrysler y Ford, las cuales manejan un gran porcentaje del comercio exterior mexicano. Concentrar el dinamismo de la economía en esta clase de operaciones tiene el efecto de truncar el proceso nacional de industrialización y hacer más difícil el surgimiento de empresas nacionales líderes.

Cabe precisar que las distintas políticas de Japón y China tuvieron un efecto común: obligar a las empresas industriales nacionales a modernizarse, es decir, dar un brinco tecnológico, gracias a la obtención, asimilación, dominación y, por ende, innovación de tecnologías extranjeras para mejorar su situación competitiva. El mejoramiento de la competitividad internacional a través de la inversión extranjera directa en subsidiarias también es efectivo, como lo muestra el caso de México; sin embargo, la ausencia de una política industrial nacional puede tener el efecto de no fortalecer a las empresas industriales nacionales de la misma manera y truncar el propio proceso de industrialización. Las implicancias a largo plazo pueden ser muy significativas.

El gráfico 5.1 ofrece una visión histórica estilizada del surgimiento de los países ganadores. La idea básica es que un pequeño grupo de países de los más de 200 existentes hoy en día han logrado alcanzar el éxito o acercarse a él, definido como un nivel importante de ingreso per cápita. El gráfico muestra a aquellos países considerados los más importantes dentro de este grupo de países ganadores. En general, se puede apreciar que los exitosos son mayormente los países miembros de la OCDE, aunque al final del siglo XX los que se aproximan con más velocidad son los países de Asia en desarrollo. Esta visión histórica estilizada ofrece varias enseñanzas relacionadas con las implicancias de los casos de Japón, China y México.

En primer lugar, no sería demasiado aventurado afirmar que estos países ganadores comparten tres características: 1) todos han experimentado un proceso intensivo de industrialización; 2) todos lo han proyectado hacia el mercado internacional para ganar competitividad internacional, y 3) todos han creado fuertes empresas nacionales líderes en el proceso. Una cuarta característica, compartida solamente por los países asiáticos del gráfico, es la implementación de una política nacional coordinada para fortalecer a las empresas industriales nacionales emergentes. En este sentido, el gráfico parece sugerir que existen dos claros caminos hacia el éxito: un camino más bien anglosajón, que se manifiesta en el éxito de Reino Unido, Estados Unidos y ciertos países de Europa, y un camino asiático, que se puede apreciar en el



éxito de Japón y el acelerado crecimiento de otros países de Asia en desarrollo (Corea, Taiwán, etc.). Evidentemente, el segundo camino es mucho más rápido que el primero para llegar a la meta. La implicancia de largo plazo es que se puede mejorar rápida y drásticamente la situación competitiva de la industria de un país sobre la base de la inversión extranjera directa en subsidiarias de empresas transnacionales; sin embargo, si no se fortalece a las empresas manufactureras nacionales en el proceso, llegar a la meta puede tomar de mucho tiempo.

Por lo tanto, podemos afirmar que la competitividad internacional es una de las características comunes a los países ganadores. No obstante, la velocidad y consistencia del avance hacia el éxito dependerá, en gran parte, de cómo un país logre ganar participación de mercado. El camino más efectivo será aquel que se base en una política nacional que fortalezca a las empresas nacionales en su especialización en los sectores dinámicos del comercio internacional. Esta política deberá premiar la obtención de tecnología extranjera con el objetivo de acelerar el aprendizaje de las empresas nacionales, mejorando así su competitividad internacional.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bank of England (1996), *Bank of England Statistical Abstract*, Londres.
- Calderon Hofmann, A., Mortimore, M. y Peres Núñez, W. (1995), "Mexico's incorporation into the new industrial order: Foreign investment as a source of international competitiveness", Serie *Desarrollo Productivo*, No 21 (LC/G. 1864), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1996a), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, (LC/G.1941), Santiago de Chile, diciembre.
- \_\_\_\_\_ (1996b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe - Informe 1996 -*, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD sobre Empresas Transnacionales, Santiago de Chile, en prensa.
- \_\_\_\_\_ (1995), *CAN: análisis de la competitividad de los países, programa computacional para evaluar y describir el medio competitivo internacional, versión 2.0, manual de uso*, Santiago de Chile, (LC/G.1863).
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1991), *World Investment Report, 1991; The Triad in Foreign Direct Investment*, Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.91.II.A.12.
- Velásquez, Martha Inés (1995), "Indicadores de Competitividad y Productividad, Revisión Analítica y Propuesta sobre su Utilización", serie *Desarrollo Productivo*, No. 27 (LG/G. 1870), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- Fajnzyblber, F. (1988), "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista de la CEPAL*, No. 36, (LC/G.1537-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- \_\_\_\_\_ (1991), "Inserción internacional e innovación institucional", *Revista de la CEPAL*, No. 44, (LC/G.1667-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- Guerrieri, P. (1991), "Technological and trade competition: a comparative analysis of the United States, Japan and the European Community", Roma, Universidad de Roma, julio, mimeo.
- International Institute for Management Development (1997), "Home-page" [<http://www.imd.ch>].
- Mandeng, O. (1991), "Competitividad internacional y especialización", *Revista de la CEPAL*, No. 45, (LC/G.1687-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- Morgan Guaranty Trust Company (1997), "Home-page" [<http://www.jpmorgan.com>].
- Mortimore, M. (1995a), "Transforming sitting ducks into flying geese: the Mexican automobile industry", serie *Desarrollo Productivo*, No 26 (LC/G.1865), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

\_\_\_\_\_ (1995b), "Path Towards International Competitiveness: a CANalysis", Serie *Desarrollo Productivo*, No 25 (LC/G.1869), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

\_\_\_\_\_ (1995c), "América Latina frente a la globalización", Serie *Desarrollo Productivo*, No. 23 (LC/G.1867), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

\_\_\_\_\_ (1993), "Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo", *Revista de la CEPAL*, No. 51, (LC/G.1792-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.

\_\_\_\_\_ (1992), "El nuevo orden industrial internacional", *Revista de la CEPAL*, No. 48, (LC/G.1748-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.

Mortimore, M., H. Duthoo y J.A. Guerrero (1995), "Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana", serie *Desarrollo Productivo*, No. 22 (LC/G.1866), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1992), *Technology and the Economy: The Key Relationships*, París.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (1995), *El comercio internacional 1995: tendencias y estadísticas*, Ginebra, 1995.

Reich, R. (1992), *The Work of Nations*. Nueva York.

*The Economist* (1996a), "Emerging-market indicators", Londres, 16 de noviembre.

\_\_\_\_\_ (1996b), "The C-word strikes back", Londres, 1o. de junio.

\_\_\_\_\_ (1996c), "Financial indicators", Londres, 30 de marzo.

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1996), *World Investment Report, 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*, Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.96.II.A.14.

\_\_\_\_\_ (1995), *World Investment Report, 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*, Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.95.II.A.14.

\_\_\_\_\_ (1994), *World Investment Report, 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.94.II.A.14.

\_\_\_\_\_ (1993), *World Investment Report, 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.93.II.A.14.

World Economic Forum (1997), "Home-page" [<http://www.weforum.org>].

## NOTAS METODOLÓGICAS

El objetivo de esta sección es ofrecer una breve descripción de la metodología utilizada por el *programa CAN*, explicando principalmente los conceptos, los indicadores que se obtienen y la matriz de competitividad<sup>1</sup>.

Según esta metodología, el análisis de la situación competitiva de un país en un determinado mercado internacional se hace a través de tres criterios principales:

- i) análisis de la composición y cambio en la estructura de exportaciones de un país;
- ii) participación de mercado de un determinado sector (o grupo de sectores) en las importaciones de este mismo sector en el mercado internacional considerado, y
- iii) importancia de las importaciones mundiales de un sector (o grupo de sectores) en el total de las importaciones del mercado internacional considerado.

En el CAN los valores anuales se obtienen a partir del cálculo de promedios móviles de cada tres años, considerando como "referencia de centro" el año calendario correspondiente. Por ejemplo: los valores correspondientes al año 1990 se obtienen a partir del promedio de los valores de los años 1989, 1990 y 1991. La excepción siempre será el último año disponible en la base de datos, cuyos valores se obtienen a partir del promedio de los dos últimos años. Así, los valores del año 1994 se refieren al promedio de los años 1993 y 1994. Al adoptar este criterio, el CAN busca dar una mayor estabilidad a los estimadores, disminuyendo la influencia de sesgos producidos por años atípicos. Asimismo, esta metodología es muy sensible al período elegido, lo que significa que un sector considerado dinámico en el período 1985-1990 puede no serlo en el período 1990-1994.

### ***I. Los principales indicadores***

Adoptando el mercado de la OCDE como ejemplo de mercado internacional, los seis indicadores básicos del CAN pueden definirse del siguiente modo:

- i. Participación global de mercado:*** mide la importancia de un país con respecto al conjunto del comercio internacional de la OCDE;
- ii. Participación de mercado:*** mide la importancia de un sector del comercio internacional de un país con respecto al mismo sector de la OCDE;
- iii. Contribución:*** mide la importancia de un sector de un país con respecto a todos los sectores del mismo país;
- iv. Contribución del sector:*** mide la importancia de un sector de comercio de la OCDE con respecto a todos los sectores de la OCDE;
- v. Especialización:*** compara la *contribución* con la *contribución del sector*;
- vi. Participación relativa:*** compara la *participación de mercado* de un país con la de otro.

Estos indicadores se obtienen como sigue:

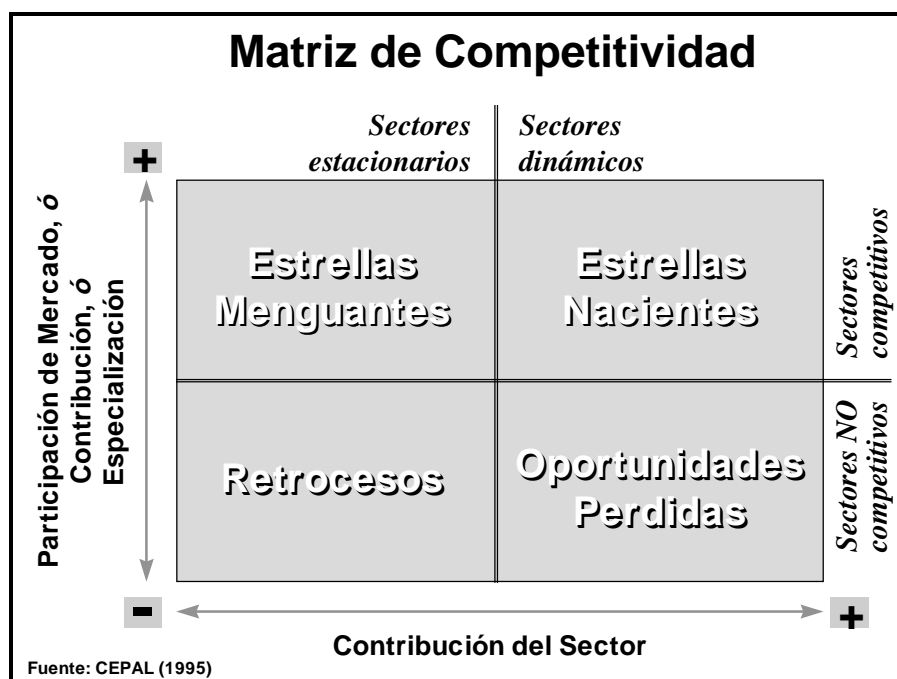
<i>i.</i> <b>Participación global de mercado:</b>	$M_j / M * 100$
<i>ii.</i> <b>Participación de mercado:</b>	$M_{ij} / M_i * 100$
<i>iii.</i> <b>Contribución:</b>	$M_{ij} / M_j * 100$
<i>iv.</i> <b>Contribución del sector:</b>	$M_i / M * 100$
<i>v.</i> <b>Especialización:</b>	$(iii) / (iv) = (M_{ij} * M) / (M_j * M_i)$
<i>vi.</i> <b>Participación relativa:</b>	$M_{ij} / M_{ir}$

Siendo:

- M:** Importaciones totales de la OCDE de todos los sectores;
- M<sub>i</sub>:** Importaciones de la OCDE del sector i desde todos los países;
- M<sub>ij</sub>:** Importaciones de la OCDE del sector i desde el país j;
- M<sub>ir</sub>:** Importaciones de la OCDE del sector i desde el país r;
- M<sub>j</sub>:** Importaciones de la OCDE de todos los sectores desde el país j.

## ***II. La Matriz de competitividad***

La matriz de competitividad constituye una representación de las diferentes posibilidades del dinamismo competitivo de un país, cuando se relaciona el dinamismo de la estructura de exportaciones del país con el dinamismo del comercio internacional. Consta de cuatro situaciones distintas, determinadas, por un lado, por la *participación de mercado* (o *contribución*, o *especialización*) y, por otro, por la *contribución del sector* al total de las importaciones del mercado internacional considerado. La clasificación de todas las exportaciones de un país en cada una de las cuatro categorías de la matriz (estrellas nacientes, estrellas menguantes, oportunidades perdidas y retrocesos) resume la posición del país con respecto a la evolución del mercado entre dos instantes en el tiempo. Gráficamente la matriz de competitividad puede representarse en la siguiente forma:



Cada cuadrante de la matriz muestra la combinación específica de la posición competitiva del país y la atracción del mercado internacional. Los parámetros del *eje horizontal* se relacionan con el mercado internacional y conforman dos grupos distintos, según la evolución de la importancia sectorial en el total importado por el mercado internacional considerado. Son considerados *dinámicos* los sectores que a lo largo del período elevan su importancia relativa en el total importado por el mercado, y *estacionarios* (o *no dinámicos*) los sectores que disminuyen su importancia en el total de las importaciones.

El *eje vertical* se relaciona con el dinamismo competitivo del país. Puede referirse a los parámetros *participación de mercado, contribución o especialización*. Por ejemplo, si consideramos el parámetro de participación de mercado, los sectores en los cuales el país gana participación de mercado se califican de *sectores competitivos*, mientras que los sectores en los cuales el país pierde participación de mercado se califican de *sectores no competitivos*.

La combinación de estas categorías conforman las cuatro situaciones competitivas identificadas en la matriz, cuyas descripciones son las siguientes:

### **I. Estrellas nacientes**

Corresponden a sectores dinámicos del comercio internacional en los cuales aumenta la participación de mercado, la contribución o la especialización del país. Esta constituye la *situación óptima* para las exportaciones. El objetivo de un país debe ser tener la mayor parte de sus exportaciones en esta situación competitiva.

### **II. Estrellas menguantes**

Representan sectores estacionarios en los cuales aumenta la participación de mercado, la contribución o la especialización del país. Esta corresponde a una *situación de vulnerabilidad* para las exportaciones, ya que el país es competitivo pero en sectores internacionales estancados.

### ***III. Oportunidades perdidas***

Indican sectores dinámicos del comercio internacional en los cuales el país disminuye su participación de mercado, contribución o especialización. Es deseable que un porcentaje pequeño de las exportaciones se localice en este segmento, ya que esta situación representa una pérdida de competitividad del país en los sectores de mayor dinamismo.

### ***IV. Retrocesos***

Indican sectores estacionarios del comercio internacional en los cuales el país disminuye su participación de mercado, contribución o especialización. De la misma forma que la situación anterior, es deseable que un pequeño porcentaje de las exportaciones se localice en este segmento.



# **ANEXO**



**Cuadro A.1**  
**LAS 25 EMPRESAS TRANSNACIONALES MÁS IMPORTANTES ORDENADAS POR SUS**  
**ACTIVOS EXTERNOS, 1994**

Rango	Empresa	País de origen	Industria a/	Activos externos	Activos totales	Ventas externas	Ventas totales
<i>Miles de millones de dólares</i>							
1	Royal Dutch Shell b/	Reino Unido/Países Bajos	Petróleo	63.7	102.0	51.1	94.8
2	Ford	Estados Unidos	Vehículos motorizados y sus partes	60.6	219.4	38.1	128.4
3	Exxon	Estados Unidos	Petróleo	56.2	87.9	72.3	113.9
4	General Motors	Estados Unidos	Vehículos motorizados y sus partes	c/	198.6	44.0	152.2
5	IBM	Estados Unidos	Computadores	43.9	81.1	39.9	64.1
6	Volkswagen	Alemania	Vehículos motorizados y sus partes	c/	52.4	29.0	49.3
7	General Electric	Estados Unidos	Electrónica	33.9	251.5	11.9	59.3
8	Toyota	Japón	Vehículos motorizados y sus partes	c/	116.8	37.2	91.3
9	Daimler-Benz	Alemania	Transportes y comunicaciones	27.9	66.5	46.3	74.0
10	Elf Aquitaine	Francia	Petróleo	c/	48.9	26.2	38.9
11	Mobil	Estados Unidos	Petróleo	26.2	41.5	44.1	66.8
12	Mitsubishi	Japón	Diversificado	c/	109.3	67.0	175.8
13	Nestlé	Suiza	Alimentos	25.4	38.7	47.3	48.7
14	Nissan Motor	Japón	Vehículos motorizados y sus partes	c/	80.8	27.3	65.6
15	Asea Brown Boveri d/	Suiza	Equipamiento electrónico	24.8	29.1	25.6	29.7
16	Matsushita Electric	Japón	Electrónica	c/	92.2	39.2	78.1
17	Roche Holdings	Suiza	Industria farmacéutica	23.4	25.9	10.3	10.5
18	Alcatel Alsthom	Francia	Electrónica	23.1	51.2	21.9	30.2
19	Sony	Japón	Electrónica	c/	47.6	30.3	43.3
20	Fiat	Italia	Vehículos motorizados y sus partes	22.5	59.1	26.3	40.6
21	Bayer	Alemania	Productos químicos	22.4	27.4	21.9	26.8
22	Hitachi	Japón	Electrónica	c/	92.5	19.8	56.8
23	Unilever e/	Reino Unido/Países Bajos	Alimentos	22.0	28.4	39.1	45.4

24	Philips Electronics	Países Bajos	Electrónica	c/	27.8	31.7	33.7
25	Siemens	Alemania	Electrónica	c/	50.6	30.1	52.1

a/: Clasificación industrial según "Fortune Global Service 500", Fortune, 25 de julio de 1994, y el "Fortune Global Service 500", Fortune, 22 de agosto de 1994. Fortune clasifica a las compañías según industria o servicios, de acuerdo a cual represente la mayor parte de sus ventas; los grupos industriales son basados en las categorías establecidas por United States Office of Management and Budget. Sin embargo, varias compañías son muy diversificadas. Estas compañías son: Asea Brown Boveri y General Electric.

b/: En estos casos las ventas externas se refieren a las realizadas fuera de Europa.

c/: Información no disponible sobre activos externos.

d/: Incluye la generación, transmisión y distribución de electricidad, y el transporte ferroviario. La empresa fue formada por la fusión de una firma sueca y otra suiza. Los datos sobre ventas y activos externos se refieren a las realizadas fuera de Suiza.

e/: Las ventas externas y activos externos se refieren a las realizadas fuera del Reino Unido y de los Países Bajos.

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), World Investment Report, 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangments (UNCTAD/DTCI/32), Nueva York, 1996. Publicación de las Naciones Unidas, No de venta: E.96.II.A.14.

Cuadro A.2  
ALADI: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN OCDE

	1980	1985	1990	1995		
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>4.41</b>	<b>5.01</b>	<b>4.02</b>	<b>4.39</b>		
Recursos Naturales 1/ + 2/ + 3/	7.64	9.94	8.62	8.95		
Agricultura 1/	9.28	10.58	8.66	8.85		
Energía 2/	6.20	9.19	8.08	8.39		
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	11.34	11.69	10.80	11.90		
Manufacturas 4/ + 5/	1.87	2.43	2.45	3.08		
Basadas en recursos naturales 4/	6.71	7.41	7.10	6.81		
No basadas en recursos naturales 5/	1.32	2.03	2.09	2.82		
Otros 6/	3.02	4.37	3.85	4.28		
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones)</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>		
Recursos Naturales 1/ + 2/ + 3/	75.6	66.8	53.3	44.4		
Agricultura 1/	30.2	27.7	26.0	24.3		
Energía 2/	36.1	32.4	20.8	14.9		
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	9.3	6.7	6.5	5.2		
Manufacturas 4/ + 5/	23.1	31.1	44.4	52.9		
Basadas en recursos naturales 4/	8.5	7.0	9.2	7.6		
No basadas en recursos naturales 5/	14.6	24.0	35.1	45.3		
Otros 6/	1.3	2.1	2.3	2.7		
<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b>a/</b>	<b>b/</b>	<b>55.0</b>	<b>52.8</b>	<b>42.6</b>	<b>37.8</b>
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.		+	25.6	22.8	14.5	11.5
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.2	0.5	2.6	4.4
071 Café y sucedáneos del café		-	9.8	8.3	4.2	4.1
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas		+	1.9	2.3	3.4	3.0
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)		+	3.4	3.2	3.3	2.8
334 Productos derivados del petróleo, refinados		-	9.2	8.8	5.5	2.6
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	0.7	1.4	2.1	2.5
773 Material de distribución de electricidad	*	+	0.3	0.9	1.8	2.5
682 Cobre		-	3.2	2.2	3.2	2.2
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	*	+	0.7	2.4	2.1	2.2

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI REV.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde ALADI ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995

ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

Cuadro A.3

## AMERICA CENTRAL Y EL CARIBE: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN OCDE

	1980	1985	1990	1995		
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>0.88</b>	<b>0.69</b>	<b>0.52</b>	<b>0.58</b>		
Recursos Naturales 1/ + 2/ + 3/	1.72	1.52	1.26	1.35		
Agricultura 1/	3.00	2.71	1.87	1.96		
Energía 2/	0.77	0.53	0.36	0.23		
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	3.39	2.22	2.09	2.02		
Manufacturas 4/ + 5/	0.20	0.24	0.26	0.36		
Basadas en recursos naturales 4/	0.51	0.54	0.47	0.43		
No basadas en recursos naturales 5/	0.16	0.22	0.25	0.36		
Otros 6/	1.28	0.93	0.59	0.61		
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>		
Recursos Naturales 1/ + 2/ + 3/	85.1	74.3	60.3	50.1		
Agricultura 1/	48.7	51.5	43.5	40.3		
Energía 2/	22.5	13.6	7.1	3.1		
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	13.9	9.2	9.7	6.6		
Manufacturas 4/ + 5/	12.2	22.3	36.9	47.1		
Basadas en recursos naturales 4/	3.2	3.7	4.8	3.6		
No basadas en recursos naturales 5/	9.0	18.6	32.2	43.4		
Otros 6/	2.7	3.3	2.7	2.9		
<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b>a/</b>	<b>b/</b>	<b>53.1</b>	<b>54.4</b>	<b>57.5</b>	<b>64.4</b>
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas		-	8.9	11.9	14.2	12.4
071 Café y sucedáneos del café		-	16.9	18.5	10.0	11.0
846 Ropa interior de punto ó ganchillo	*	+	1.0	1.8	4.0	8.5
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	*	+	0.3	1.3	4.0	6.3
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados		-	11.2	7.0	8.7	6.3
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	*	+	0.7	1.9	4.2	5.6
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	+	0.1	0.4	2.6	4.2
061 Azúcar y miel		-	10.9	7.3	5.7	4.1
844 Ropa interior de tejidos (exc. punto y ganchillo)		+	0.3	0.7	1.3	3.2
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	*	-	2.9	3.6	2.8	2.9

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI REV.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde ALADI ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995

AMERICA CENTRAL Y CARIBE: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, Rep. Dominicana, Trinidad y Tabago, Guyana, Suriname.

## CUADRO A.4

### ASIA EN DESARROLLO (12 países): Principales exportaciones (CUCI) según el mercado - 1995

<b>SECTORES</b>	<b>O C</b>	<b>J A</b>	<b>N A</b>	<b>E U</b>	<b>A L</b>
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	1	4	2	1	7
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	2	2	1	2	2
759 Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	3		3	3	
894 Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	4		4	4	3
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	5	7	6	5	
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo	6	5	8	7	
851 Calzado	7		5	9	8
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	8	10	7	6	1
762 Radiorreceptores	9		9	10	6
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	10				
341 Gas natural y artificial		1			
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.		3			
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar		6			
034 Pescado fresco (vivo o muerto), refrig. o congelado		8			
011 Carnes y despojos comest., refri. o congelado		9			
763 Fonógrafos, dictáfonos, ap. p/ grabación y reprod. sonido			10		
778 Máquinas y aparatos eléctricos				8	
653 Tejidos de fibras artificiales					4
781 Automóviles para pasajeros					5
785 Motocicletas, motonetas y otros velocípedos, con o sin motor					9
761 Receptores de televisión					10

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS.

**CUADRO A.5**  
**AMÉRICA LATINA (25 países):**  
**Principales exportaciones (CUCI) según el mercado - 1995**

<b>SECTORES</b>	<b>O</b>	<b>J</b>	<b>N</b>	<b>E</b>	<b>A</b>
	<b>C</b>	<b>A</b>	<b>A</b>	<b>U</b>	<b>L</b>
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.	1	7	1	6	1
071 Café y sucedáneos del café	2	4	8	1	
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas	3		7	3	
781 Automóviles para pasajeros	4		2		3
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	5	10		2	
334 Productos derivados del petróleo, refinados	6		4		2
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	7		5		4
773 Material de distribución de electricidad	8		3		
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados	9	2		8	
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	10		6		
684 Aluminio		1			
281 Mineral de hierro y sus concentrados		3		7	
034 Pescado fresco (vivo o muerto), refrig. o congelado		5			
682 Cobre		6		5	
246 Madera para pulpa (inc. virutas y desperd. de madera)		8			
251 Pulpa y desperdicios de papel		9			
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios			9		
761 Receptores de televisión			10		
222 Sem. y frutas oleag. enteras o partidas, blandos				4	
058 Frutas en conserva y preparados de frutas				9	
011 Carnes y despojos comest., frescos, refrig. o congelados				10	
048 Preparados de cereales y de harina fina					5
782 Vehículos automotores p/ el transporte de mercancías					6
583 Productos de polimerización y copolimerización					7
541 Productos medicinales y farmacéuticos					8
423 Aceites fijos de origen vegetal					9
641 Papel y cartón					10

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS.

Notas



<sup>1</sup> El proceso de globalización podría definirse como un sistema de producción en el que una fracción cada vez mayor del valor y la riqueza se genera y distribuye mundialmente a través de un conjunto de redes privadas relacionadas entre sí y manejadas por las grandes empresas transnacionales, que constituyen estructuras concentradas de oferta, aprovechando plenamente las ventajas de la globalización financiera, núcleo central del proceso (OCDE, 1992).

<sup>2</sup> Estos productos corresponden a las secciones 0, 1, 2, 3 y 4 de la CUCI, rev.2.

<sup>3</sup> Estas corresponden a los capítulos 61, 63 y 68 y a los grupos 661, 662, 663, 667 y 671 de la CUCI, rev. 2

<sup>4</sup> Actividades innovadoras que gastan mucho en investigación y desarrollo, que tienen amplios efectos indirectos en todo el sistema económico y que proporcionan insumos intermedios y de capital a muchos otros sectores (por ejemplo, sustancias sintéticas y orgánicas para teñir, materiales radioactivos y asociados, productos polimerizados y co-polimerizados, antibióticos y otros productos farmacéuticos, reactores nucleares, máquinas y unidades automáticas para el procesamiento de datos, equipos de telecomunicaciones, semiconductores, microcircuitos electrónicos, instrumentos de medición automáticos, maquinaria para la generación eléctrica, motores de combustión interna, aviones y material asociado, instrumentos médicos, instrumentos ópticos y cámaras y equipos fotográficos).

<sup>5</sup> Actividades caracterizadas por una gran diversificación de la oferta de insumos destinados principalmente a los sectores que producen en gran escala, y en que predominan los proveedores con importantes economías de alcance (por ejemplo, maquinaria para la agricultura, máquinas herramienta para industrias especializadas, maquinaria para la construcción y la minería, maquinaria textil y del cuero, maquinaria para la producción de papel y cartón, otra maquinaria para industrias especializadas, otra maquinaria general para la industria, equipos eléctricos y componentes, instrumentos de medición, control y análisis, productos de la óptica y otros productos diversos).

<sup>6</sup> Según el *World Investment Report, 1996*, la empresa Siemens es la número 25 en la clasificación internacional de las empresas transnacionales, según el tamaño de los activos externos en 1994 (véase el cuadro A.1 del anexo).

<sup>7</sup> Conforme decía Fajnzylber (1988): "...en el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etc."

<sup>8</sup> Para una revisión analítica de nueve de los principales indicadores de competitividad internacional, véase Velásquez (1995).

<sup>9</sup> Cabe mencionar que el *World Competitiveness Yearbook* es, de hecho, la continuación revisada del *World Competitiveness Report*, con un nuevo nombre. Desde 1989 y hasta 1995, ésta fue una publicación conjunta del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión y el Foro Económico Mundial. A partir de 1996, por desacuerdos en criterios metodológicos, el *Foro Económico Mundial* pasa a publicar separadamente su informe sobre la competitividad internacional, llamado *Global Competitiveness Report*, con diferencias significativas en los conceptos, factores y criterios de evaluación respecto de la publicación original. Por este motivo, la clasificación de la competitividad global de los países, publicada por ambas instituciones, presenta notables diferencias.

<sup>10</sup> Para una descripción adicional de esta metodología, véase *Notas Metodológicas en el Anexo*.

<sup>11</sup> La metodología del CAN fue elaborada originalmente por Mandeng (1991).

<sup>12</sup> El mercado de la OCDE comprende 24 países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica y Luxemburgo, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia.

<sup>13</sup> Comprende a Canadá y Estados Unidos.

<sup>14</sup> Comprende a la Asociación Europea de Libre Comercio (Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza) y la Unión Europea (Alemania, Bélgica y Luxemburgo, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal y Reino Unido).

<sup>15</sup> Comprende a la ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y el Caribe (Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, Rep. Dominicana, Trinidad y Tabago, Guyana y Suriname).

<sup>16</sup> Las manufacturas se definen en las secciones 5 a 8 de la CUCI, revisión 2.

<sup>17</sup> Las manufacturas no basadas en los recursos naturales son aquellas definidas en la nota anterior menos las divisiones 61, 63 y 68 y los grupos 661, 662, 663 y 671 de la CUCI, revisión 2.

<sup>18</sup> Se refiere a los miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental, a saber Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia sin incluir a Singapur, pues este país está dentro de los cuatro tigres asiáticos.