



Distribución Restringida  
LC/BUE/R.195  
Mayo 1994

**CEPAL**

**Comisión Económica para América Latina y el Caribe**

**Oficina en Buenos Aires**



**ALGUNAS TENDENCIAS DE LA ECONOMIA  
MUNDIAL Y SU INCIDENCIA SOBRE EL  
COMERCIO INTERNACIONAL**

**Adolfo Vispo**

Las opiniones del autor son de su exclusiva responsabilidad y pueden coincidir o no con los de la Organización.

**28 MAR 1996**

**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO  
DE LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES**

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional  
y Culto / PNUD / CEPAL (PROYECTO ARG/93/035/A/01/99)

**ALGUNAS TENDENCIAS DE LA ECONOMIA MUNDIAL Y SU INCIDENCIA  
SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL**

**Adolfo Vispo**  
Mayo 1994

Informe de Avance. Distribución restringida.  
LC/BUE/R.195

***ALGUNAS TENDENCIAS DE LA ECONOMIA MUNDIAL Y SU***

***INCIDENCIA SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL***

Mayo 1994

## INDICE

1	1.1:	Introducción	1
	1.2:	La Nueva Teoría del Comercio Internacional	3
	1.3:	Tendencias recientes del comercio internacional	6
	1.4:	El comercio internacional y los bloques regionales	12
2	2.1:	Zonas de desarrollo acelerado	17
	2.2:	Política Industrial y comercio	20
	2.3:	Innovación tecnológica	24
	2.4:	Organización de la producción	27
	2.5:	Conflictos pendientes para la Organización Multilateral de Comercio	30
3	3.1:	Anexo estadístico	34
	3.2:	Bibliografía sugerida	37

## CUADROS

Cuadro I:	Cambios en la estructura de las exportaciones mundiales de mercancías	7
Cuadro II:	Cambios en el tipo de manufacturas exportadas	8
Cuadro III:	Dinamismo del comercio mundial de las industrias manufactureras	9
Cuadro IV:	Las principales exportaciones del mundo	11
Cuadro V:	Estructura de las exportaciones mundiales según destino	13
Cuadro VI-A:	Evolución de las exportaciones de manufacturas del Sudeste Asiático y América Latina por región de destino	13
Cuadro VI-B:	Evolución de importaciones de manufacturas del Sudeste Asiático y América Latina por región de origen	15
Cuadro VII:	Cambios en la estructura de costos de las firmas	29
Cuadro VIII:	Evolución del valor y participación regional en las exportaciones (A) e importaciones (B)	34
Cuadro IX:	Participación en el comercio mundial de las principales exportaciones de la Argentina, el Brasil, Canadá y México	35
Cuadro X:	Participación en el comercio mundial de las principales exportaciones de Corea del Sur, Taiwan, Hong-Kong, Malasia, Singapur y Tailandia	36

## 1.1: Introducción.

El presente informe pretende identificar y describir algunas de las tendencias tecnológicas y económicas con Impactos relevantes en el patrón de comercio internacional esperado para los próximos lustros. En función de la orientación del trabajo, no se presenta un 'survey' crítico y exhaustivo sobre el estado del debate teórico, puesto que éste se remite necesariamente a eventos pasados. Tampoco se ensayan verificaciones de consistencia sobre las evidencias disponibles, dado que éstas son con frecuencia de carácter mas bien anecdótico y especulativo.

Parece razonable suponer que durante los próximos años la competencia comercial e industrial entre las naciones adoptará formas progresivamente más complejas, basándose en estrategias de 'competitividad sistémica' que promoverán diversos esquemas de cooperación entre los agentes económicos, tanto públicos como privados. A su vez, estos esquemas se concretarán no solamente en emprendimientos de escala nacional sino, también, entre organizaciones de diversos países.

En este sentido, los mecanismos cada vez más sofisticados que instalen los gobiernos para administrar los intercambios en el plano regional y entre los distintos bloques de comercio preferencial emergentes se verán significativamente influidos por las estrategias que desplieguen las compañías multinacionales de diverso origen.

Paralelamente, la acción de las agencias supranacionales que otrora administraran el patrón de conflictos característico de la guerra fría se orientará progresivamente hacia garantizar las condiciones de estabilidad y confiabilidad del sistema de intercambio global. Es en este ámbito donde, en definitiva, se dirimirán las supremacías económicas <sup>1</sup>/. A su vez, el mundo emergente tendrá un carácter probablemente multipolar, tendiendo a acomodar y asimilar particularidades y regionalismos variados.

Por otro lado, en un mundo densamente interconectado y caracterizado por una intensa competencia, la 'microadministración' de los Instrumentos de regulación del comercio exterior ha comenzado ya a sustituir a las antiguas herramientas de la política industrial, que pasan a reinterpretarse como 'estrategias de competitividad' más abarcativas desplegadas en un escenario único aunque no completamente homogéneo. De hecho, el comercio administrado aparece subrogando, en ocasiones, a los sistemas de subsidios y de promoción industrial (véase por ejemplo referencias 12 y 7).

El informe contiene dos secciones diferenciadas. En la primera se presentan de manera sintética y orientada al lector no especializado, los siguientes temas:

---

<sup>1</sup> A pesar de que algunos autores descreen del concepto de 'competitividad de las naciones' -por lo menos en el sentido económico-, es probable que la idea -o percepción- de que existe cierta oposición de intereses entre países persista en el tiempo, aún cuando efectivamente "el comercio internacional no sea un juego de suma cero". Ver referencia 11.

- \* Una descripción de las diversas interpretaciones teóricas de los fenómenos registrados en los flujos del comercio internacional de las últimas décadas.
- \* Una cuantificación de algunas de estas tendencias, especialmente respecto de los crecientes contenidos tecnológicos de las exportaciones mundiales de manufacturas, y de las magnitudes del comercio dentro y entre los diversos bloques o regiones.

La segunda Sección, en cambio, pretende captar las tendencias que probablemente mostrarán impactos relevantes sobre el patrón de comercio internacional en el futuro cercano. Se analizarán los siguientes puntos:

- \* La aparición de nuevos polos de crecimiento acelerado, con incidencia esperada sobre los bloques económicos regionales en conformación.
- \* Las formas que adopta la interacción entre las políticas industriales y el comercio internacional, señalando a través de un ejemplo concreto las dificultades de este tipo de proceso.
- \* Los posibles efectos del conjunto de innovaciones tecnológicas asociadas con la 'cruza' entre la industria de la computación, las redes globales de telecomunicaciones, y los servicios de entretenimiento e información. Este núcleo dinámico originará algunos de los principales flujos de comercio internacional durante la próxima década -especialmente a partir de los servicios y el reconocimiento de patentes-, y requerirá de un marco regulatorio específico a nivel global.
- \* Los cambios recientes en las formas de organización de la producción y distribución, que alterarán dramáticamente las ecuaciones de localización geográfica de los procesos manufactureros y, consiguientemente, de la distribución internacional del trabajo.
- \* A manera de síntesis, se revisarán algunos temas que como consecuencia de las tendencias señaladas probablemente figurarán en la agenda de la futura Organización Multilateral del Comercio.

Por último, se presenta un Anexo con información estadística complementaria, y algunas referencias bibliográficas sugeridas en relación a los temas tratados.

## 1.2: La Nueva Economía Internacional

Durante las últimas dos décadas se han postulado una serie de teorías que buscan explicar las nuevas tendencias que evidencia el comercio internacional. Estos esfuerzos surgen a partir del fracaso de la teoría ortodoxa para predecir los flujos de intercambio (el denominado modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson -HOS- <sup>2</sup>/). En especial, resultaba inexplicable desde dicho modelo el creciente comercio intraindustrial entre países del hemisferio Norte; mientras tanto, el comercio Norte-Sur se ajustaba razonablemente al marco propuesto, por lo menos hasta que los cambios en la estrategia de localización de las compañías multinacionales comenzaron a generar exportaciones de manufacturas desde países que 'deberían' estar exportando exclusivamente recursos naturales <sup>3</sup>/.

Diversas alternativas han sido planteadas para superar las contradicciones enunciadas entre la teoría y los resultados de estudios empíricos del comercio mundial. Algunos autores, por ejemplo, han destacado que debido a problemas de agregación aparecen en una misma clasificación (grupos de la CUCI) productos tan disímiles en contenido tecnológico e intensidad de factores como una canoa y un buque tanque petrolero. De esta manera un país intensivo en mano de obra semicalificada y en un recurso natural específico (madera) puede aparecer vendiendo embarcaciones deportivas a otro que fabrique productos muy intensivos en ingeniería y conocimientos. Sin embargo, el consiguiente flujo se registrará como 'intraindustrial' a pesar de reflejar razonablemente las hipótesis del modelo HOS.

Otra alternativa ensayada ha consistido en la introducción en el modelo de más de dos factores y dos países, de manera de tratar de captar la complejidad del mundo real; sin embargo, en estos casos el modelo HOS extendido pierde capacidad de predicción a pesar de considerar a la diferenciación tecnológica como una ventaja comparativa en el sentido tradicional.

Por su parte, el enfoque de 'brecha tecnológica' es el primero en incorporar la generación dinámica de ventajas comparativas, a partir de un ciclo continuo de innovación e imitación de productos. El modelo postula la localización de la producción en el lugar de la innovación, aunque éste no fuera el de menor costo. Varios autores han elaborado esta concepción; entre ellos se destaca Vernon (ref. 17), quien formuló la conocida teoría del 'ciclo-producto'. Las innovaciones tienden a aparecer cerca del mercado potencialmente consumidor, impulsando un proceso de retroalimentación donde el primer productor pasa luego a exportar; recién en la etapa de madurez del producto la localización será decidida minimizando los costos de producción. La teoría se desprende así de la importancia excluyente asignada

---

<sup>2</sup> Se trata de una extensión y formalización de la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo. En este modelo, el patrón de comercio exterior de un país determinado responde a sus ventajas comparativas estáticas, exportando únicamente aquellos bienes para los que cuenta con recursos abundantes. Recién a partir de los estudios pioneros de W. Leontieff se detectaron inconsistencias entre la realidad y la teoría, fundamentalmente en el sentido de que los bienes no fluían en la dirección que indicaban los precios relativos.

<sup>3</sup> Una de las características poco realistas de ese modelo es que predice, en principio, especializaciones completas en un solo bien para cada país.

previamente a la dotación relativa de factores y al papel de los costos relativos. Sin embargo, la difusión de las compañías multinacionales y la paulatina convergencia de los patrones de consumo e ingreso per cápita entre las distintas economías acotarían la validez de esta teoría a los flujos de comercio registrados hasta hace un par de décadas.

Por otra parte, se han planteado modificaciones al modelo HOS aplicando definiciones más precisas del equipo de capital de los diversos países, desagregando las estadísticas de diversas maneras, o postulando distintas variantes tales como los altos costos de transporte, la presencia de economías de producción conjuntas, ciertas distorsiones de precios relativos inducidas por las políticas económicas, los fenómenos de re-exportación, o la existencia de productos con estacionalidad (ref. 8).

Ya dentro de la denominada 'nueva economía internacional', otro conjunto de teorías explicativas de los cambios en el patrón del comercio internacional se basa en el análisis de los efectos de los retornos crecientes a escala (por ejemplo, ref. 10). Ciertamente la relevancia de las economías de escala había sido reconocida como un factor que, al permitir producir con costos medios inferiores, ampliaba el mercado y las posibilidades de comercio. En sentido inverso, la presencia de este fenómeno puede desaconsejar la producción en autarquía cuando el tamaño del mercado es insuficiente.

Dentro de esta línea de razonamiento se inscriben enfoques similares: se predice la existencia de oligopolios <sup>4</sup>/ con comportamientos de colusión donde cada productor capta un segmento de la demanda sin competir entre sí; o bien la especialización estrecha en un subtipo de producto por país y el intercambio generalizado dentro de la misma rama industrial; etc.. Es interesante señalar que estos modelos predicen comercio intraindustrial aún con gustos, tecnologías, y dotación de factores idénticos.

En general, las pruebas de correlación ensayadas arrojan resultados que no siempre validan las hipótesis, y no existe consenso sobre la manera de medir en la práctica las variables críticas, como por ejemplo el grado de diferenciación de producto o la magnitud de las economías de escala.

Otros fenómenos de interés que han sido abordados en relación a los patrones del comercio internacional son la integración regional (que en general parecería incrementar el comercio intraindustrial), la inversión extranjera directa (con efectos similares a la anterior cuando genera exportaciones, aunque pueden tener también el signo opuesto cuando desplaza importaciones), y el comercio intrafirma (que no siempre coincide con el comercio intraindustrial porque en ocasiones los flujos son en un solo sentido). En el caso particular de filiales de compañías multinacionales establecidas con fines de 'offshore assembly', algunos autores afirman que existe una clara correlación positiva entre esta operatoria y los incrementos en el comercio intraindustrial.

---

<sup>4</sup> En cuanto a la presencia de monopolios la conclusión es unánime: el comercio internacional reduce el poder de mercado de las firmas monopolistas.

Una de las consecuencias de importancia de algunos de los esquemas propuestos por la 'nueva economía internacional' consiste en que, desde el punto de vista del bienestar de los países individualmente considerados, se concluye que la 'promoción estratégica de exportaciones' (mediante la selección de sectores productivos a ser protegidos) puede mejorar las economías de escala, favoreciendo las exportaciones. Otros autores, sin embargo, rechazan la validez y pertinencia de las políticas industriales orientadas a mejorar la 'competitividad de las naciones' a partir de dificultades tales como la 'elección de ganadores' desde el gobierno <sup>5</sup>/.

Por último, otra línea de debate se centra en la existencia de mejoras en la capacidad de adquirir ventajas dinámicas basadas en los procesos de aprendizaje acumulativo. En este sentido, se afirma que la posición relativa revelada por los indicadores de competitividad en el comercio internacional es un fenómeno que depende del sendero recorrido y de la historia de diversas agrupaciones o subsistemas industriales que no necesariamente coinciden con la definición tradicional de un sector o industria. Se enfatizan así factores tales como las economías externas de agregación territorial 'marshallianas', o los eslabonamientos tecnológicos. Se argumenta que es la existencia de una masa crítica de conocimientos acumulados y difícilmente transferibles lo que signa el desempeño productivo y exportador de ciertos tipos de productos tecnológicamente relacionados (referencia 9). Asociado a esto, y tal como se analizará posteriormente, la capacidad de las firmas para ajustarse rápidamente a las circunstancias cambiantes del mercado resulta ser también un factor crucial.

La validación empírica de estas teorías requiere, sin embargo, una gran desagregación de los datos de flujos de comercio mundial, y una laboriosa reclasificación según las diversas hipótesis de agrupación a estudiar. Aún así, este tipo de análisis parecería describir razonablemente los patrones de intercambio industrial de los últimos lustros. A través de los diversos estudios efectuados para los países europeos, EEUU, el sudeste asiático y Japón, y los países latinoamericanos, **emerge como tendencia dominante la relevancia de la tecnología como componente dinamizante en la conformación de los patrones de comercio internacional.** Esto parece verificarse tanto para los bienes manufacturados sobre los que reflexionan casi excluyentemente todas las teorías enunciadas, como para el caso de los servicios, cuya participación resulta creciente en las cifras del intercambio mundial.

En general, los estudios sobre el 'posicionamiento competitivo' de los países miden 'ex-post', y para cada conjunto agregado de bienes materiales, los resultados del comercio internacional según dos variables centrales: el dinamismo de los mercados respectivos (revelado por su tasa de crecimiento relativo), y la evolución de la participación del país en dichos mercados (referencias 5 y 13).

---

<sup>5</sup> Un rasgo distintivo de esta escuela de pensamiento es la reafirmación de la importancia de la innovación 'schumpeteriana' en la determinación de las tasas de ganancia de productividad, y eventualmente en los niveles de competitividad agregada que revelan los flujos de comercio exterior de las naciones.

### 1.3: Tendencias recientes del comercio internacional.

En este punto se presenta de manera sintética la información que permite constatar las tres tendencias centrales del comercio internacional durante las últimas décadas:

- \* los cambios en la estructura de las exportaciones, demostrando la creciente importancia del comercio de manufacturas;
- \* los cambios registrados en la participación en las exportaciones, según el tipo de manufacturas exportadas;
- \* el dinamismo comparativo -medido según las respectivas tasas de crecimiento- de los principales grupos de mercancías industrializadas, y su agrupación según la intensidad del contenido tecnológico.

En términos generales, durante los últimos 30 años se ha verificado un aumento de la participación del comercio internacional en la producción total de bienes, así como una marcada disminución de la participación de los productos primarios -alrededor de 22 puntos porcentuales- en el comercio mundial.

A partir del Cuadro I es posible constatar que esto último se verifica, además, tanto para los países altamente desarrollados como para los países menos desarrollados (incluyendo los NICs asiáticos). Inclusive, la caída en la participación de la producción primaria en el intercambio es proporcionalmente mayor para los países menos desarrollados; esto es así porque éstos países parten de un nivel inicial superior en dicha participación.

Nótese que el crecimiento de las exportaciones de "maquinarias y equipos de transporte" resulta ser, para los países desarrollados, de la misma magnitud que la caída en las exportaciones de "productos primarios"; mientras que en el caso de los países en desarrollo la caída de participación de los productos primarios se explica a partir de las exportaciones de "otras manufacturas" (con un alza del 30% ) y las de "maquinarias" ( + 20% ).

Asimismo, debe destacarse que, dentro del conjunto de los países en desarrollo los NICs asiáticos muestran un patrón de evolución análogo al de los países desarrollados, en el sentido de que las disminuciones en la proporción de las exportaciones de bienes primarios se ven compensadas por la mayor participación de las exportaciones de maquinarias y equipos de transporte.

Para los próximos años -y en caso de no producirse un cambio violento en la estructura de precios relativos como el provocado por las crisis del petróleo- se estima que la participación global de las manufacturas en las exportaciones del mundo se estabilizará alrededor del 80%, mientras que los países

en desarrollo convergirán progresivamente hacia dicha relación.

CUADRO I: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCIAS (1965-1990) °/								
	MUNDO		P. DESARROLLADOS		P. EN DESARROLLO		NICs ASIATICOS	
	1965	1990	1965	1990	1965	1990	1965	1990
Productos Primarios	43,7	21,9	30,8	19,1	85,0	34,1	41,6	11,5
Combustibles	9,5	6,0	3,4	4,2	28,8	13,8	7,9	4,9
Alimentos	18,8	9,8	15,0	8,9	31,2	2,7	19,2	3,9
Minerales	7,2	3,4	5,9	3,2	11,5	4,2	2,4	1,2
Otros Agropecuarios	8,2	2,9	6,5	2,8	13,5	3,4	12,0	1,5
Manufacturas	56,3	78,1	69,2	80,9	15,0	65,9	58,4	88,5
Maquinaria y Equipo de Transporte	24,2	38,1	30,9	41,6	3,0	23,5	7,6	38,0
Otras Manufacturas	32,1	40,0	38,3	39,3	12,0	42,3	50,8	50,5

Cuando se analizan, para el mismo período, los cambios registrados en el comercio internacional de manufacturas según los factores básicos que determinan la competitividad de cada industria, es posible detectar algunas tendencias de interés (Cuadro II):

- \* la incidencia de los bienes manufacturados "intensivos en recursos naturales" baja cerca de diez puntos en el agregado mundial, pero es en los países en desarrollo donde más decrece (- 50%). Esto se relaciona estrechamente con la caída en la importancia relativa de las exportaciones de bienes primarios;
- \* la participación de los bienes clasificados por la OECD como "intensivos en mano de obra" se mantiene estable para el total mundial, decrece en los NICs asiáticos, y solamente crece significativamente en el caso de los países en desarrollo (duplica su incidencia, del 14 al 28%, marcando una cierta especialización);
- \* en cuanto a los bienes donde la "gran escala de producción" es el factor determinante, la participación de los países desarrollados se mantiene estable, mientras que para el conjunto de países en desarrollo sube significativamente ( 13% ). En los NICs la especialización también

° Fuente: referencia 4.

enfatisa este tipo de producción, pero con un crecimiento considerablemente menor al del conjunto de países en desarrollo ( 5% );

\* por su parte, la producción de manufacturas "altamente diferenciadas" apenas aumenta su participación en el total mundial, pero crece muy considerablemente en los países en desarrollo y en los NICs asiáticos. Si bien las últimas dos tendencias señaladas parecerían relacionarse con los cambios en el patrón de localización geográfica de las compañías multinacionales, expresarían además los resultados de las estrategias explícitas de desarrollo implementadas en muchos de los NICs asiáticos;

\* por último, la participación de mercancías con "alto contenido científico" -esto es, basadas en desarrollos científicos recientes- crece significativamente para todos los agregados de países considerados. Sin embargo, la tendencia se ve reforzada en el caso de los NICs asiáticos, indicando el desplazamiento de sus objetivos productivos y comerciales hacia este tipo de bien.

CUADRO II: CAMBIOS EN EL TIPO DE MANUFACTURAS EXPORTADAS (1965-1990) <sup>7/</sup>								
TIPO DE PRODUCTO	TODO EL MUNDO		PAISES DESARROLLADOS		PAISES EN DESARROLLO		NICs ASIATICOS	
	1965	1990	1965	1990	1965	1990	1965	1990
Intensivos en Recursos Naturales	31,2	18,9	24,6	17,5	76,5	25,7	30,9	11,9
Intensivos en Mano de Obra	15,5	15,1	15,6	12,3	14,2	28,2	46,5	29,8
de Gran Escala de Producción	27,1	30,0	30,3	32,4	5,8	18,9	13,6	18,0
Altamente Diferenciados	19,0	23,3	21,5	24,2	2,1	19,4	6,8	28,1
de Alto Contenido Científico	7,2	12,7	8,0	13,7	1,4	7,9	2,2	12,2

Si bien esta información resulta una razonable aproximación al estudio del dinamismo de los diversos productos transados en los mercados internacionales, otros autores ha profundizado el análisis a niveles mayores de desagregación.

Así, se ha clasificado por ejemplo según las relaciones tecnológicas a nivel de producto o familia de productos. Discriminando entre sectores de "proveedores especializados" (máquinas herramienta, etc.), "basados en la ciencia" (electrónica, química fina, etc.), "intensivos en recursos naturales" (petróleo, siderurgia, etc.), "tradicionales" (textiles, etc.), e "intensivos en escala" (automóviles, electrónica de

<sup>7</sup> Fuente: ref. 4.

consumo, etc.), se ha verificado la pérdida de posiciones de los países europeos en los sectores más dinámicos (ver ref. 9) <sup>8</sup>/.

CUADRO III: DINAMISMO DEL COMERCIO MUNDIAL EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS <sup>9</sup> /			
INDUSTRIA	CRECIMIENTO ANUAL		RESPECTO DEL PROMEDIO DE TODAS LAS INDUSTRIAS (1970-1990)
	1970-1980	1980-1990	
Alimentos, Bebidas y Tabaco	17,65 %	6,39 %	- 1,22 %
Textiles y Calzado	15,15 %	7,65 %	- 2,10 %
Madera y Muebles	19,29 %	7,97 %	- 0,49 %
Papel e Impresión	16,33 %	9,43 %	- 0,32 %
Industrias Químicas	22,21 %	8,14 %	1,63 %
Industria Farmacéutica	17,57 %	9,71 %	1,05 %
Refinería de Petróleo	24,52 %	- 1,46 %	- 0,31 %
Caucho y Plásticos	19,94 %	9,47 %	0,99 %
Minerales No Metálicos	19,81 %	7,16 %	- 0,25 %
Metales Ferrosos	16,77 %	3,06 %	- 4,18 %
Metales No Ferrosos	16,81 %	5,33 %	- 1,50 %
Manufacturas Metálicas	21,87 %	5,32 %	- 0,11 %
Maquinaria No Eléctrica	17,54 %	7,17 %	- 1,62 %
Computadoras y Maq. de Oficina	17,29 %	16,22 %	5,61 %
Maquinaria Eléctrica	22,31 %	9,33 %	2,02 %
Electrónica y Componentes	19,20 %	12,44 %	2,97 %
Construcciones Navales	11,56 %	2,69 %	- 7,23 %
Otros Transportes	16,51 %	1,66 %	- 3,68
Automóviles	19,81 %	10,39 %	1,51%
Ind. Aeroespacial	17,73 %	9,24 %	1,74 %
Instrumentos Científicos	15,57 %	11,20 %	0,17 %
Industrias de Alta Tecnología	18,39 %	12,37 %	3,15 %
Ind. de Mediana-Alta Tecnología	20,60 %	9,50 %	1,48 %
Ind. de Mediana-Baja Tecnología	18,15 %	5,66 %	- 1,64 %
Industrias de Baja Tecnología	17,33 %	6,56 %	- 1,65 %
Total de la Industria	18,77 %	8,04 %	0,00 %

<sup>8</sup> Otros estudios han buscado identificar los factores de competitividad nacional en un conjunto de parámetros más complejos, incluyendo el estilo de desarrollo, etc. (ref. 5).

<sup>9</sup> Fuente: referencia 13.

En el Cuadro III se exponen las tasas de crecimiento del intercambio mundial de las principales ramas manufactureras, y se compara su dinámica según sus contenidos de "intensidad tecnológica" <sup>10</sup>/. Se observa que durante la década 1970-1980 los sectores de alta (las industrias aeroespacial, electrónica, de computación, y farmacéutica), media-alta (instrumental científico, automóviles, química y eléctrica), media-baja (otras maquinarias y transportes, naviera, cerámica, vidrio, cemento, petróleo, plásticos, metales no ferrosos, etc.) y baja tecnología (alimentación, textil, papel, madera, etc.) crecieron a un ritmo similar; sin embargo, durante los diez años subsiguientes las trayectorias se separan, acelerándose el crecimiento de las de media-alta y alta tecnología respecto del crecimiento del conjunto de las industrias.

Es interesante notar que existen marcadas diferencias en el comportamiento de las diversas ramas durante las dos décadas analizadas. Específicamente, de un período al siguiente se desaceleró la tasa relativa de crecimiento de las industrias químicas, refinerías de petróleo, minerales no metálicos, minerales ferrosos y no ferrosos, manufacturas metálicas, maquinaria eléctrica, y construcciones navales. Mientras tanto, mejoraron significativamente su desempeño respecto de la tasa de crecimiento global las industrias farmacéutica, de papel e impresión, automóviles, electrónica y componentes, aeroespacial, instrumentos científicos, y computadoras y máquinas de oficina.

Por último, es conveniente en este punto brindar una idea aproximada de la participación relativa de los principales productos en las exportaciones mundiales. En base al Cuadro IV es posible verificar que la Sección 7 de la SITC (Maquinaria y Transporte) representa el 28,3% de las exportaciones mundiales cuando se toman en consideración apenas los 44 rubros principales, alcanzando el 34% cuando se estima sobre el total. En el mismo sentido, los combustibles representan el 9% (y el 9,7% sobre el total de exportaciones). Por su parte, sólo un único producto alimenticio (carnes) figura dentro de los 44 primeros puestos en el ranking de los principales productos exportados.

Surgen aquí algunas observaciones de interés. Por ejemplo, la industria automotriz representa cerca del 10% de las exportaciones del mundo, mientras que el destacado rubro 'transacciones especiales' (que agrupa artículos no clasificables por categorías, entre los que se encuentran diversos tipos de armamentos) representa el 2,45% para los países desarrollados (y el 0,63% en los demás países). Significativamente, representa el segundo rubro de exportaciones de los EEUU, con cerca del 5% de sus exportaciones y alcanzando el 33% del total mundial (subtotal que seguramente está, a su vez, subdeclarado <sup>11</sup>/).

---

<sup>10</sup> Esta metodología -utilizada en muchos trabajos de la OCDE- toma la 'intensidad en el gasto en Investigación y Desarrollo' como variable proxy del contenido tecnológico. La relación 'gasto en I&D a producción' supera el 10% en las de 'alta tecnología', está alrededor de 3,5% en las de 'media-alta', entre el 1 y el 2% en las de 'media-baja' y en menos de 1% en las de 'baja tecnología'. Nótese que el ritmo global de crecimiento del intercambio se desacelera de una década a la otra.

<sup>11</sup> El rubro es de difícil interpretación porque la mayoría de los países exportadores de armas (incluyendo los EEUU) no declaran montos significativos en la partida específica (SITC 951); por otra parte, en ocasiones (Francia, Alemania) ni siquiera aparece la SITC 931 entre las principales ramas de exportación, induciendo a pensar que los respectivos montos están sumados en otras partidas. Por último, diversas fuentes de información mantienen inconsistencias entre sí respecto de este punto (refs. 15 y 16).

Cuando se observan las tasas de crecimiento de las principales partidas de este ranking, se verifica que durante los últimos 10 años las industrias más dinámicas fueron: equipos de procesamiento de datos y máquinas de oficina (18 %); transistores y semiconductores (15 %); otros artículos de plástico (13 %); automóviles, motores de combustión interna, relés, equipos de telecomunicaciones (todas con alrededor del 11 %); y muebles y prendas no elásticas y no tejidas (10 %). Como era de esperar, solamente el petróleo y el gas muestran cifras negativas.

CUADRO IV: LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DEL MUNDO (1989-1990)			
GRUPO S.I.T.C. 3 DIGITOS	PORCENTAJE	GRUPO S.I.T.C. 3 DIGITOS	PORCENTAJE
Petróleo Crudo	5,67	Aluminio	0,91
Automóviles	4,90	Muebles	0,84
Combustibles Refinados	2,54	Productos Cárnicos	0,83
Autopartes	2,45	Plásticos n.e.p.	0,83
Equipos de Procesamiento Datos	2,02	Piedras Preciosas	0,82
Transacciones Especiales	1,95	Gas	0,81
Aviones y Otros	1,82	Calzado	0,79
Material Electrónico	1,80	Barcos	0,76
Equipos de Telecomunicaciones	1,67	Ropa Tejida	0,75
Papel	1,47	Ropa Femenina no Tejida	0,74
Equipos de Oficina	1,41	Cobre	0,72
Polímeros	1,41	Máquinas Herramienta	0,71
Aceros	1,17	Fibras Textiles	0,71
Vehículos Pesados	1,15	Minerales Básicos n.e.p.	0,69
Maquinaria Industrial Especializada	1,10	Otras Maquinarias	0,67
Maquinaria Eléctrica n.e.p.	1,08	Equipos de Calefacción y Frío	0,67
Instrumentos de Medición y Control	1,08	Partes de Motores n.e.p.	0,65
Motores de Combustión Interna	1,08	Maquinaria p/ Textiles y Cueros	0,64
Partes de Maquinaria no Eléctrica	1,07	Tejidos Sintéticos	0,63
Prod. Farmacéuticos y Medicinales	1,06	Químicos Varios	0,61
Aparatos Eléctricos	1,01	Equipos para el Hogar	0,60
<b>TOTAL ACUMULADO 44 RAMAS</b>	<b>54,29</b>	<b>TOTAL EXPORTACIONES MUNDIALES (US\$)</b>	<b>3166748,7</b>

SOBRE LAS 44 PRINCIPALES RAMAS	
Resto de Maquinarias y Equipos	18,11
Industria Automotriz	10,23
Petróleo y Gas	9,02
<b>TOTAL DE LOS TRES RUBROS</b>	<b>37,36</b>

#### 1.4: El comercio internacional y los bloques regionales

En este punto se propone un cambio en el 'corte' analítico de la información disponible sobre el comercio mundial, enfatizando la estructura y evolución de los intercambios de bienes manufacturados en base a la agregación por bloques de comercio. En este sentido, se suelen considerar tres polos emergentes:

- \* la Unión Europea (la suma de la CEE y los países de la Asociación Europea de Libre Intercambio <sup>12</sup> /);
- \* los EEUU, el Canadá, y América Latina. Se considera que a través del NAFTA y de adhesiones bilaterales los principales países de esta última región terminarán formando parte del bloque liderado por los EEUU); y
- \* la Cuenca del Pacífico (Japón, Sudasia y Oceanía, aunque debido a la agregación de los datos disponibles a partir del Cuadro VI se toma en consideración exclusivamente al sudeste asiático, mientras que los datos correspondientes al Japón se exponen separadamente).

Respecto de este último 'bloque', debe puntualizarse que, por un lado, se espera que su conformación nunca llegue a adquirir las características formales de integración de la Unión Europea o del Nafta, debido a las particularidades y diversidad de los países comprendidos. Por otro lado, los bordes geográficos de la Cuenca del Pacífico incluyen potencialmente a las zonas de desarrollo acelerado (ver punto 2.1) y a los EEUU; de esta manera podrían llegar a verificarse solamente dos polos, separados por el océano Atlántico y repartiéndose a la ex-URSS en sus respectivas zonas de influencia.

El Cuadro V expone, a manera de aproximación, el peso relativo de cada una de estas regiones en las exportaciones mundiales. Es posible verificar la relevancia de Europa como destino de las exportaciones, aunque una significativa proporción (cerca del 60%) procede de la misma región.

En cambio, el comercio intraregional de los demás bloques no alcanza en ningún caso la misma ponderación, debido no solo a que el proceso de integración europeo es el más avanzado, sino a que las otras regiones comprenden países más alejados geográficamente y con una mayor diversidad cultural e histórica.

---

<sup>12</sup> Se omiten los países de Europa central puesto que subsisten problemas para su efectiva integración al bloque regional.

CUADRO V: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES SEGUN DESTINO									
AÑO	TOTAL	EUROPA		EEUU y CANADA		CUENCA PACIFICO <sup>13/</sup>		AMERICA LATINA <sup>14/</sup>	
1970	311905	140829	45,2 %	51421	16,5 %	38823	12,5 %	18617	5,9 %
1980	2000950	875882	43,8 %	291060	14,6 %	299667	15,0 %	126105	6,3 %
1990	3391907	1572520	46,4 %	587454	17,3 %	613744	18,1 %	132109	3,9 %

Interesa particularmente analizar dos regiones que adherirán -o gravitarán naturalmente- a sendos bloques regionales, aunque no incluyen a las respectivas 'locomotoras' de desarrollo (Japón y EEUU). En los Cuadro VII A y B se exhibe la evolución porcentual, entre 1970 y 1990, de las exportaciones e importaciones de manufacturas para los países de Sudasia <sup>15/</sup> y los de América Latina. Se discrimina en todos los casos como región de destino (u origen) a: Europa, EEUU, Japón, Sudasia y América Latina.

CUADRO VI-A: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DEL SUESTE ASIATICO Y AMERICA LATINA POR REGION						
	EUROPA	EEUU	JAPON	SUDASIA	AM. LATINA	TOTALES
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DEL SUR Y SUDESTE ASIATICO						
1970	18,1	34,6	6,6	17,6	1,7	78,6
1980	22,2	28,1	6,9	19,2	2,9	79,3
1990	21,0	28,8	9,3	21,7	1,8	82,6
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DEL SUR Y SUDESTE ASIATICO POR DESTINO						
1970	41,4	64,6	17,3	37,7	59,8	
1980	65,8	68,6	17,7	46,3	57,1	
1990	88,0	92,4	50,9	76,7	86,2	
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA						
1970	18,3	31,3	1,9	1,1	41,7	94,3
1980	18,5	21,9	3,0	1,5	44,0	88,9
1990	17,1	43,3	2,8	5,8	22,2	91,2
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA POR DESTINO						
1970	6,0	10,2	3,7	13,5	25,6	
1980	11,2	10,0	10,7	16,6	30,4	
1990	23,3	40,9	16,0	49,0	50,2	

La revisión comparativa arroja resultados claramente diferenciados para los dos agregados:

\* Respecto de los destinos de las exportaciones, la dependencia de los países de Sudasia en el

<sup>13</sup> Comprende el Japón, Australia y Nueva Zelanda, y los países del Sur y Sudeste asiático.

<sup>14</sup> Comprende a los países miembros de ALADI, el Grupo Andino, cuenca del caribe, etc.

<sup>15</sup> Comprende únicamente el Sur y Sudeste asiático.

mercado de los EEUU decrece casi 6 puntos porcentuales, viéndose compensada por incrementos del comercio exportador intraregional (4 puntos) y con Europa (3 puntos).

En cambio, durante el mismo lapso los países de América Latina incrementan significativamente (12 puntos) sus exportaciones a los EEUU, reforzando el lazo geográfico. Mientras que los mercados del Japón y Europa mantienen su importancia relativa como destinos y Sudasia crece moderadamente, se destaca una caída de la participación del propio mercado latinoamericano (19 puntos).

- \* En cuanto a los contenidos manufactureros de las exportaciones totales, cabe destacar que los países de Sudasia convergen hacia un alto contenido de manufacturas en sus exportaciones (más del 85 %). La excepción la constituye el mercado japonés, donde apenas el 50% de las exportaciones de la región son manufactureras a pesar de haber triplicado el contenido durante el lapso analizado. Por último, a pesar de que el comercio intraregional Sudasia-Sudasia muestra una proporción de manufacturas inferior a la de las otras zonas, alcanza sin embargo el promedio mundial.

Distinta situación puede observarse para América Latina, donde se parte de niveles de participación manufacturera muy inferiores que, a pesar de crecer significativamente, permanecen muy distantes del promedio mundial. Significativamente, el máximo del 50% se registra en las exportaciones orientadas a la propia zona analizada. En fin, la penetración exportadora desde América Latina al Japón crece, pero sin alcanzar aún el nivel de Sudasia en 1970.

- \* El estudio de las importaciones de bienes manufacturados computadas por origen regional muestra, en el caso de Sudasia, un fuerte incremento en los mercados intraregionales (casi 14 puntos) y caídas en los demás orígenes -incluyendo al Japón-.

En cambio, la misma variable para el caso de América Latina muestra que, con la marcada excepción de Europa (cae 10 puntos), los demás orígenes crecen moderadamente en importancia. Sin embargo, la importancia del crecimiento de las importaciones intraregionales es muy inferior al salto registrado en el caso de Sudasia.

- \* A partir del Cuadro VI B puede verificarse también que para ambas regiones ha crecido significativamente la participación de las manufacturas en las importaciones totales. Sin embargo, es interesante destacar que para ambas regiones América Latina es el origen de importaciones con una baja proporción relativa de manufacturas (25 puntos por debajo del promedio mundial).

CUADRO VI-B: EVOLUCION PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS						
	EUROPA	EEUU	JAPON	SUDASIA	AM. LATINA	TOTALES
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DEL SUR Y SUDESTE ASIATICO						
1970	26,9 %	16,9 %	34,9 %	9,9 %	0,2 %	88,8 %
1980	22,8 %	18,0 %	33,4 %	16,4 %	0,3 %	90,9 %
1990	20,2 %	13,9 %	27,9 %	23,6 %	0,9 %	86,5 %
PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DEL SUR Y SUDESTE ASIATICO POR ORIGEN						
1970	88,5 %	51,8 %	88,0 %	37,7 %	13,5 %	
1980	88,3 %	64,6 %	91,3 %	46,3 %	16,6 %	
1990	90,0 %	72,0 %	93,0 %	70,8 %	49,0 %	
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA						
1970	37,8 %	38,2 %	8,4 %	0,8 %	6,0 %	91,2 %
1980	29,8 %	38,6 %	11,4 %	2,9 %	9,6 %	92,3 %
1990	26,5 %	41,2 %	9,9 %	5,7 %	9,5 %	92,8 %
PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA POR ORIGEN						
1970	88,7 %	75,9 %	96,9 %	59,8 %	25,6 %	
1980	85,3 %	74,1 %	97,1 %	57,1 %	30,4 %	
1990	86,5 %	76,0 %	98,4 %	86,2 %	52,9 %	

Las pautas de especialización regional comparativa que se han identificado pueden contrastarse y corroborarse con el análisis detallado de la composición de las exportaciones de algunos de los principales países de estas regiones (siempre excluyendo a las economías que lideran los respectivos bloques). A estos fines, se presentan en el Anexo Estadístico los Cuadros VIII, IX y X, que serán analizados aquí someramente:

- \* En el caso de Argentina, Brasil, y México, se destacan principalmente las exportaciones de recursos naturales, las manufacturas de allí derivadas, y las de origen agropecuario. En cambio, tanto en México como en Canadá (países miembros del NAFTA) se destaca la fuerte incidencia de la Integración Industrial, específicamente en el sector automotriz.

Entre los socios del Mercosur tal patrón aún no se verifica, aunque se estima que cuando maduren las numerosas iniciativas de complementación e inversiones cruzadas que se han registrado en los últimos años entre la Argentina y el Brasil, los flujos de mercancías mostrarán un crecimiento en el comercio intrarregional, por lo menos en algunos sectores tales como autopartes, alimentos, etc.

- \* En cambio, respecto de los NICs considerados es interesante observar que, aún en los casos de los países con abundantes recursos naturales (Malasia, Tailandia), se insertan en los primeros puestos de las exportaciones según volumen, numerosos ejemplos de industrias manufactureras

de origen industrial.

Por otro lado, la región ofrece numerosos ejemplos de industrias tipo 'offshore assembly' que, a pesar de haber comenzado como simples maquiladoras de productos mano de obra intensivos, han dado lugar a procesos de aprendizaje sumamente sugestivos (Cuadro II y punto 2.1 <sup>10</sup>/).

Es interesante observar la significación, a nivel global, de algunas de las exportaciones de los NICs asiáticos. Los 6 países considerados representan más del 21 % de las exportaciones de transistores, y semiconductores; el 20 % de los televisores; más del 16 % de los equipos de audio y grabadores; casi el 18 % de los equipos y accesorios para telecomunicaciones y de los equipos para procesamiento electrónico de datos; casi el 13 % de las máquinas para oficina y sus accesorios; el 23 % de los receptores de radio; el 17 % de las bicicletas y ciclomotores y de los relojes; el 22 % de los artículos deportivos y juguetes; etc. En numerosos casos, se trata actualmente de la fabricación con marca propia o, por lo menos, como OEM (Original Equipment Manufacturer) de marcas líderes.

A partir del análisis comparativo de los dos grupos de economías en desarrollo considerados como miembros naturales de los bloques en formación, se concluye que el posicionamiento competitivo muestra marcadas diferencias. Esto se verifica tanto en cuanto a los respectivos perfiles manufactureros, al dinamismo de su comercio exterior, y a las posibilidades de autosostener procesos de desarrollo acelerado que tienden a mostrar fuertes vínculos intraregionales.

---

<sup>10</sup> De hecho, en la industria electrónica algunos de estos países comenzaron su sendero evolutivo como subcontratistas sin capacidad ingenieril propia y terminaron internalizando y generando conocimientos competitivos a través de masivas inversiones en equipos y capital humano (especialmente Taiwan con los 'clones' de PCs y la República de Corea con las memorias dinámicas RAM de alta capacidad).

## 2.1: Zonas de desarrollo acelerado

En un mundo crecientemente interconectado y de mercados financieros informatizados funcionando continuamente, persiste sin embargo la importancia de la proximidad física en los mercados reales. De hecho, los bloques comerciales consolidados o en gestación se sostienen en principio a partir de tales criterios territoriales.

Además del Nafta y la CEE ampliada, existen iniciativas de integración económica subregional (como el Mercosur), todas basadas principalmente en la reducción recíproca de aranceles. Aunque la conformación de bloques regionales de libre comercio tiende a incrementar el intercambio entre los miembros, con impactos sobre el comercio intraindustrial y el patrón de especialización correspondiente, no garantizan automáticamente la creación de una zona de desarrollo acelerado.

Las condiciones para la existencia de tales 'atractores' de las inversiones extranjeras directas y del comercio internacional se relacionan no solamente con la proximidad física, sino también con el tamaño potencial de los mercados y la dinámica de acumulación de capital. Se trata de regiones que no cuentan aún con una amplia difusión de la mayoría de las conveniencias del sistema capitalista, pero que disponen de la dinámica y recursos económicos suficientes como para acceder. Durante los próximos lustros mostrarán tasas de crecimiento bastante superiores a la de los países ya industrializados, hacia cuyos parámetros de consumo convergirán rápidamente.

Existen dos áreas con tales características: el triángulo del sudeste asiático junto con la Cuenca del Pacífico en general <sup>17</sup>/, y el territorio Chino marítimo.

\* En el primer caso, debe señalarse que el patrón de comercio de Asia y el Pacífico está fuertemente influido por las complementariedades existentes entre varios grupos de países de la región. Esto significa que se evidencia una amplia pero congruente gama en los niveles de los ingresos per cápita, calificación de la mano de obra, tamaño de las economías, apertura externa, grado de industrialización, etc. De hecho, en el comercio intraregional se verifican algunas de las hipótesis básicas del modelo HOS.

El punto a destacar es que el conjunto de países transita las diversas etapas de la especialización industrial de manera escalonada, tal como lo atestigua la tendencia hacia la exportación de productos con contenido tecnológico progresivamente más intenso. Es posible rastrear el origen de esta tendencia a la respuesta de las Industrias Japonesas ante la apreciación del yen que siguió al acuerdo de Plaza. A partir de ese momento se aceleró la globalización de las firmas

---

<sup>17</sup> La zona incluye a tres países desarrollados (Japón, Australia y Nueva Zelanda), los NICs más avanzados (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan), el segundo escalón de NICs (Indonesia, Malasia, Tailandia y las Filipinas), y a China y Vietnam. Al respecto es interesante notar que a principios de la corriente década el volumen del comercio por el océano Pacífico superó a las demás vías de intercambio.

japonesas, que relocalizaron gran parte de su producción en los subcontratistas radicados en los NICs de la región. Comenzó simultáneamente un intenso flujo de inversión directa en el mismo sentido.

A su vez, a medida que los costos salariales domésticos crecían con el incremento del producto, los NICs del primer escalón repitieron el esquema con respecto de los siguientes. Este fenómeno ha sido denominado la hipótesis de los "gansos voladores" (cuando uno levanta vuelo los demás lo siguen) <sup>18</sup>/.

\* Respecto de China continental, su política de 'apertura' iniciada a fines de los años setenta ha motivado cambios significativos en el comercio de la región, en primer término acrecentando el comercio intraregional (principalmente con Japón, Hong Kong y Singapur); en segundo lugar, el rol de intermediario industrial de Hong Kong se ha visto reforzado <sup>19</sup>/.

A pesar de las dificultades para lograr un tránsito ordenado desde un sistema de planificación centralizada con un fuerte sesgo agrícola hacia un país 'moderno', varios centros de alto dinamismo han emergido durante los últimos años en China. Entre ellos cabe citar las ciudades de Shangai, Wuhan, Guangzhou (que dispone de la ventaja de ubicarse en el 'hinterland' de Hong Kong), Beijing, y Dalian. Cada una de ellas muestra un modelo de transición y desarrollo diferenciado <sup>20</sup>/.

Se asiste por otra parte a una verdadera 'corrida' de inversiones directas de empresas europeas, norteamericanas, coreanas y, en menor medida, japonesas. Se estima que el comercio no tardará en seguir a esta corriente de inversiones, a pesar de las restricciones de la balanza de pago china.

Es pertinente aquí una reflexión sobre los particulares agentes económicos que están motorizando el proceso de expansión industrial de estilo capitalista en las principales ciudades y polos de la China continental. Se trata principalmente de agencias e individuos (ex miembros del partido maoísta) altamente emprendedores que cuentan ya con más de diez años de aprendizaje en algunas de las prácticas típicas de las economías de mercado.

---

<sup>18</sup> Hacia fines de la última década, el patrón de especialización aproximada era el siguiente: Australia, Nueva Zelandia e Indonesia se concentraban relativamente en exportaciones basadas en "recursos naturales"; Japón y Corea en bienes "intensivos en conocimiento"; Japón, Australia, Nueva Zelandia, Taiwan y Singapur en "intensivos en tecnología"; Hong Kong, Corea, Taiwan, Tailandia, Filipinas e Indonesia en "intensivos en mano de obra no calificada". Se espera que a partir del fin del embargo impuesto por los EEUU Vietnam ocupe el último escalón a partir de su mano de obra barata y semicalificada, mientras que China proveería amplios mercados consumidores de bajo nivel de sofisticación, ofreciendo a su vez mano de obra barata y recursos naturales. Ver refs. 3 y 6.

<sup>19</sup> Se estima que Hong Kong representa el 30 % de las exportaciones chinas, y que de éstas el 75 % consiste en "entrepot" (importaciones destinadas a la reexportación que sufren transformaciones menores que no llegan a alterar las 'reglas de origen').

<sup>20</sup> Sobre los problemas de la reconversión de las municipalidades cabeceras de distrito político en ciudades industriales competitivas, véase por ejemplo referencia 18.

En los próximos años, y a pesar de la ubicación preferencial del Japón, este país no será necesariamente la locomotora exclusiva de desarrollo regional, debido a las resistencias y desconfianzas remanentes desde la ocupación previa a la segunda guerra mundial; por otra parte, y a pesar de las evidentes ventajas en tecnología industrial, los mercados e instituciones financieras japonesas están sobrerreguladas y responden con lentitud a la acelerada expansión de las inversiones en la zona.

En esta zona, las fuerzas de crecimiento son más bien endógenas, capitalizando factores tales como los amplios recursos naturales, las altas tasas de ahorro interno, sistemas institucionales donde el estado es a la vez coordinador y socio en los emprendimientos (pero no un planificador al estilo socialista), una tradición cultural de tipo oriental confuciana, y una extensa 'red de emprendedores' de origen étnico chino.

La enorme masa de capital líquido acumulada, manejada en un contexto de políticas fiscales prudentes, permitirá las masivas inversiones en infraestructura requeridas. Desactivados los escenarios de la guerra fría, el rol de las economías occidentales altamente desarrolladas quedará limitado a la provisión de tecnologías. Sin embargo, algunos países y territorios de la región -tales como Singapur, Indonesia o Taiwan- están desarrollando, bajo la inducción de sus gobiernos, centros de investigación y ciencia de excelencia, repatriando connacionales formados en los EEUU y proveyendo el financiamiento necesario.

Durante los próximos años se consolidarán mercados bursátiles y financieros modernos, permitiendo la canalización eficiente de los excedentes. Sin embargo, los agentes económicos más dinámicos surgidos de la diáspora china deberán en algún momento dejar lugar a un sistema de relaciones más formalizado y transparente.

Sin embargo, mucho depende aún de la resolución de algunos conflictos heredados de la época de la guerra fría, como por ejemplo la presencia hostil de Korea del Norte, el derrumbe de la ex-Unión Soviética.

En otro sentido, y a pesar del aparente interés de las elites de la zona de la cuenca del Pacífico por los patrones de consumo y valores culturales típicos de las naciones occidentales altamente industrializadas, permanecen incólumes idiosincrasias políticas y éticas que no serán fácilmente transfiguradas hacia el patrón conocido de desarrollo. Ese punto mantendrá su importancia en tanto la O.M.C. persista en homogenizar las prácticas comerciales intrafronteras (ver punto 2.5).

## 2.2: Política industrial y comercio

Durante los últimos lustros, y en forma simultánea con las privatizaciones y desregulación en algunas economías de alto grado de desarrollo, se ha impuesto una nueva línea argumental que, a partir de la crítica fundada de los instrumentos tradicionales que constituían las 'políticas industriales', busca sustituir y englobar éstas mediante las políticas tarifarias, nuevas barreras para-arancelarias, y la 'administración' del comercio internacional.

Simultáneamente se han ido conformando, por una parte, bloques regionales de comercio e integración industrial y, por otro lado, se verifica una creciente polarización entre estos bloques emergentes. Se asiste, en fin, al 'mundo multipolar' visualizado por la Comisión Trilateral hace unos cuantos años.

En este contexto, los problemas relacionados con las economías crecientes a escala, el tamaño de los mercados domésticos, las ventajas del innovador tecnológico, las inversiones que conforman barreras a la entrada mediante altos costos hundidos, las estructuras oligopólicas de mercado, etc., son analizados a la luz de su impacto sobre la generación de ventajas transitorias que se reflejan en los cambiantes patrones de comercio internacional. Las 'políticas óptimas' tradicionales ya no son efectivas en un análisis dinámico y en un escenario mundial de estas características, y se reintroducen debates tales como la deseabilidad de tarifas protectivas para desarrollar un sector exportador competitivo.

Así, la búsqueda de la 'competitividad' -por lo menos en las tecnologías consideradas estratégicas- pasa a ser una variable a maximizar, apelando a instrumentos tan heterodoxos como variados. Si bien es cierto que muchos países han utilizado exitosamente esquemas de protección transitoria para estimular industrias con posibilidades de penetración en los mercados internacionales, no todos los casos han sido exitosos. Cada vez con mayor frecuencia los liderazgos son transitorios y altamente selectivos, y las fuerzas ricardianas clásicas basadas en la dotación estática de factores se han complementado con diversas y a veces contradictorias hipótesis sobre comercio intraindustrial e intrafirma. No cabe duda, sin embargo, sobre la creciente importancia de este tipo de flujo de comercio internacional.

Uno de los casos más notorios de las últimas décadas en cuanto a la influencia recíproca entre el comercio internacional y la política industrial es la competencia de las industrias automotrices estadounidense y japonesa en el territorio americano. Conviene repasar algunos de los hitos que marcaron esta 'historia' porque su resolución puede señalar un modelo sobre futuras confrontaciones:

- \* En primer término, se trata de una puja por el mercado americano que se despliega en su territorio.
- \* El origen del masivo y prolongado déficit de intercambio norteamericano en el sector no se debe a una política de 'dumping' de los productores japonesas, sino más bien a la Inhabilidad de los 'tres grandes de Detroit' para dar una respuesta adecuada, luego de la crisis del petróleo, a las

nuevas necesidades del consumidor americano -derivadas a su vez de la nueva estructura de precios relativos-.

- \* Las firmas Toyota y Honda capitalizan la demanda latente en el segmento de automóviles 'subcompactos' ofreciendo productos efectivos de alto rendimiento por galón de combustible. Simultáneamente invierten en cadenas de distribución, servicio de postventa, y esfuerzos de marketing. Debe recordarse que unos años antes tanto la Honda como Datsun (luego absorbido por Nissan) habían intentado sin mayor éxito penetrar el mercado americano.
- \* Cuando la oferta japonesa comienza a inquietar a las terminales domésticas, la respuesta inicial se centra en esfuerzos de lobby para obtener cuotas y tarifas, denunciando el supuesto 'dúmping' de los productos importados. Independientemente de la validez -probable- de la imputación, los fabricantes locales omiten revisar su concepción básica sobre las necesidades de los clientes y la deseabilidad de sus propios productos. La competencia japonesa comienza a hacerse presente también en otros mercados de exportación.
- \* La caída de la participación de mercado de los tres grandes en su propio territorio motiva la crisis prácticamente terminal de Chrysler, que finalmente resulta beneficiaria de un paquete de medidas escasamente ortodoxas del gobierno de R. Reagan. GM y Ford sufren también importantes pérdidas, y mantienen su dominio apenas en segmentos del mercado de escaso margen y pocas perspectivas de crecimiento. Comienzan las reorganizaciones internas y se comete un nuevo error: en vez de observar cómo y por qué la competencia produce a menor costo y con mayor calidad, se deciden costosísimos programas de automatización y robotización de las plantas, a la vez que comienzan los despidos.
- \* A principios de los años ochenta los EEUU dejan de ser el primer productor mundial de automóviles. El déficit comercial continúa creciendo y el gobierno negocia Restricciones Voluntarias de Exportación con las terminales japonesas (VERs). Como éstas están expresadas en unidades y el mercado se contrae debido a la recesión, los japoneses continúan creciendo en participación -ahora protegidos por el mismo convenio firmado entre las partes-. Sin embargo aceptan autolimitarse, inaugurando una nueva estrategia a partir de 1982: la inversión en plantas en los territorios y 'cabeceras de playa' de exportación (EEUU y México, Gran Bretaña). Estos transplantes se sitúan en estados que ofrecen amplias franquicias impositivas, y se negocia cláusulas novedosas con la fuerza de trabajo no sindicalizada.
- \* Ambas industrias (Detroit y Japón) emprenden joint-ventures y colaboraciones puntuales (por ejemplo, NUMMI, la compra parcial de Isuzu por Ford, etc.) que sirven de laboratorios de estudio donde se observa el modelo de organización de la producción japonés. Estas nuevas plantas muestran productividades muy superiores a las nativas, aunque no tan altas como las de las casas matrices.

- \* El foco del problema en la balanza de pagos se desplaza lentamente hacia la industria de autopartes destinadas a la producción, en suelo americano, de coches japoneses. La importación de unidades terminadas decrece en magnitud, pero las participaciones de mercado se mantienen relativamente estables (algo menos del 24% de las ventas de automoviles nuevos para los productores japoneses).
- \* La administración norteamericana aumenta las presiones sobre el gobierno japonés, ahora para obtener que las redes de comercialización se 'abran' a los autos americanos, cuya participación es inferior a la de los modelos 'de prestigio' de origen europeo. Se buscan compromisos para que las terminales japonesas instaladas a ambos lados del pacífico compren más partes de origen americano. Los actuales asesores del presidente Clinton pretenden metas cuantificables.
- \* Sin embargo y hasta el momento, la respuesta más efectiva parecen ser un par de emprendimientos semiindependientes de las terminales americanas que han logrado, después de años de contratiempos, imitar razonablemente el esquema de producción japonés. Han obtenido así automóviles de gran calidad y desempeño y buen diseño, fabricados en tiempo récord y ampliamente aceptados por los consumidores. Los pequeños Saturn de GM y Neon de Chrysler parecen ahora señalar un nuevo camino, aunque los modelos japoneses -y progresivamente coreanos- mantienen buenas participaciones en el mercado de autos de lujo y de utilitarios deportivos.
- \* Es interesante observar que cuando el gobierno de los EEUU instauró normas y controles que eventualente podrían constituirse en restricciones para-arancelarias -tales como los contenidos de emisión de escape y los rendimientos mínimos de combustible-, éstos fueron rápidamente cumplimentados por los importadores, pero no siempre por la propia industria doméstica.
- \* Durante los próximos años la 'arena' de competencia entre los grandes fabricantes serán los países en desarrollo, ya que el resto de los mercados está cerca de su punto de saturación (cerca de 3 personas por automóvil <sup>21</sup>/). Dado que la escala mínima de manufactura estará alrededor de los 2 millones de unidades anuales, se deben esperar consolidaciones de capacidad y absorciones entre productores, particularmente dentro de la CEE.
- \* La existencia de una trama de intereses cruzados entre agentes económicos de distintos países es tan intrincada en esta industria, que cuando falla la aplicación de mecanismos de consenso para administrar el comercio y se opta por las represalias comerciales la situación final de bienestar fronteras adentro es equívoca. Por ejemplo: los autopartistas de los EEUU temen reducciones en los planes de compras de las terminales japonesas que pueden alcanzar los 19 mil millones de

---

<sup>21</sup> Muy especialmente los mercados de China, Tailandia, Turquía, la República Checa, Polonia, Brasil y México, que significan actualmente más de dos millones de unidades nuevas al año, y tienen una relación de entre 6 a 680 personas por automóvil.

U\$S en los próximos años- si se dificultan las importaciones de vehículos terminados en los EEUU; de hecho, prácticamente el 50% de la brecha en la balanza comercial entre ambos países está conformada por insumos y partes que utilizan compañías norteamericanas para sus líneas de producción local.

- \* Otra tendencia que se profundizará en la industria del automóvil son las operaciones de 'outsourcing' de piezas y subconjuntos provenientes de terceros países donde se hayan localizado plantas proveedoras con escala mundial y tecnología de procesos de punta.

Si bien el caso descrito tiene matices particulares, ofrece sin embargo un buen ejemplo de las interacciones entre los flujos del comercio internacional y el crecimiento; por otra parte, expresa la relación entre la dominancia y declinación de los sectores industriales y los comportamientos de los agentes económicos.

Rasgos similares muestra también el caso de la fabricación de DRAMs y otras memorias de acceso rápido para computación, donde la producción se trasladó en muy pocos años desde los EEUU a los países del sudeste asiático, tornando altamente vulnerable -desde un punto de vista estratégico- a la industria norteamericana <sup>22</sup>/.

Estos procesos de ajuste estructural con gran impacto sobre el comercio internacional tienden a quedar ocultos en función del alto grado de agregación de los sistemas estadísticos disponibles, porque se verifican a nivel de producto o familia de productos; sin embargo, se trata de las tecnologías críticas para las industrias dominantes durante las próximas décadas.

En síntesis, en los EEUU la relación entre las políticas industriales -especialmente cuando su aplicación no es consistente y convincente- y el comercio internacional no suele obedecer a los designios de los estrategias gubernamentales. Sin embargo, esto no se cumple necesariamente en el caso de las economías asiáticas, donde esta interacción encuentra distintos canales de expresión y tiende a ser más efectiva.

---

<sup>22</sup> Este es otro claro ejemplo del impacto de las estrategias industriales en los flujos de comercio: ante una saturación en demanda las empresas americanas tienden a cerrar instalaciones, mientras que en el Japón -y en menor medida Korea del Sur- la respuesta usual es incrementar contrariamente la capacidad instalada e invertir en la próxima generación de productos. Cuando la demanda retoma su ritmo, la producción doméstica queda desplazada por la importada.

### 2.3: Innovación tecnológica

Dentro del conjunto de tendencias analizadas merece destacarse también la innovación tecnológica como fuerza condicionante del comercio mundial. Aún cuando sus impactos aparezcan como efectos de segundo orden, mediatizados por los cambios en la competitividad de las empresas o sectores y funcionando con un retardo variable en el tiempo. Dentro de las innovaciones que en teoría podrían 'leerse' a través de cambios transitorios de los flujos de comercio se encuentran aquellas orientadas a la diferenciación del producto, aunque usualmente quedan ocultas debido al nivel de agregación de los datos disponibles.

En este aspecto nuevamente resulta crucial detectar los flujos de inversión que pueden preceder - y por lo tanto señalar una expectativa - a la emergencia pública de nuevas tecnologías dominantes.

Es en este contexto que debe entenderse, por ejemplo, el interés de grandes corporaciones japonesas como la Sony o Matsushita en invertir ingentes sumas en la industria del entretenimiento de los EEUU. A la explotación de mercados existentes se le adiciona el lento desarrollo de gerentes conocedores de la cultura local, en una economía crecientemente terciarizada. Pero sin embargo, el nudo estratégico de estas decisiones parece residir más bien en ganar un acceso directo a los nuevos emprendimientos y 'joint-ventures' que apuntan al desarrollo de la 'supercarretera de información' (SI).

En este tipo de iniciativa participan y confluyen numerosas tecnologías, incluyendo el software y bases de datos inteligente, las telecomunicaciones por fibra óptica, la compresión de datos digitales, la computación en paralelo, etc..

La importancia de estas masivas redes telemáticas aún embrionarias es incalculable. Se estima por ejemplo que solamente en el territorio de los EEUU las inversiones asociadas a la SI serán varias veces superiores a las que insumió interconectar el país con caminos y puentes <sup>23</sup>/. Se puede esperar también el surgimiento de nuevas oportunidades y, tal vez, industrias enteras basadas en la subcontratación telemática hoy inexistentes. Como ejemplos incipientes cabe mencionar: la exportación de llamadas 'call back' sobre mercados altamente regulados que se está efectuando desde ciudades de los EEUU; o la posibilidad de alquilar tiempo de programación (especialmente 'service' de software o desarrollos concurrentes entre especialistas localizados en distintos puntos del planeta <sup>24</sup>/).

La importancia de estas tecnologías ha quedado explicitada al reconocerse que los contenidos de

---

<sup>23</sup> Se estima asimismo que más del 30% del crecimiento anual del PBI durante los próximos años provendrá del gasto empresario y familiar en equipos de multimedia y otros relacionados con la industria de la información.

<sup>24</sup> Residentes de países con alto nivel de calificación en sus programadores (como Hungría, Pakistán e India, y eventualmente Argentina) podrían generar un significativo rubro de comercio internacional de servicios reales sin necesidad de migración física. De hecho, algunos centros de investigación de la ex-URSS han sido contratados 'a distancia' por empresas de computación de los EEUU, especialmente para el diseño de circuitos lógicos y otras tareas intensivas en conocimiento.

información y comercio que fluirán a través de los canales de la SI serán sujetos de negociación en los foros internacionales (véase punto 2.5).

Por definición, el paquete tecnológico asociado a las SI reducirá los costos de información y transacción de los usuarios, generando amplias economías externas a los agentes económicos que participen de la red. Se verificarán aumentos de la oferta efectiva en cada 'nodo' de la red, tendiendo a establecer verdaderos mercados de subasta instantánea. Esta ampliación de los mercados estimulará actividades tales como la entrega de parcelas (al estilo de DHL y Federal Express), la logística, el aseguramiento y el 'warehousing' internacional.

Sin embargo, interesa también al presente análisis el despliegue generalizado de los sistemas telemáticos interempresarios (EDI), que se verificará mucho antes de que las SI pasen de su estadio experimental. Desde hace décadas, existen numerosos ejemplos de segmentación territorial de la producción y generación de comercio intracorporativo (esquemas de 'production sharing', 'offshore assembly', etc.), y la tendencia se profundizará a medida que más operaciones y procesos puedan coordinarse a gran distancia y bajo costo. Esto debería impactar tanto sobre las primeras etapas de producción, tales como el diseño y desarrollo de prototipos, como sobre actividades postventa, facilitando por ejemplo el relevamiento y análisis de los datos de calidad y satisfacción del cliente.

La velocidad de respuesta y adecuación de las corporaciones globales a especificidades locales puede incrementarse así significativamente, aunque esto mejore simultáneamente el alcance de organizaciones de menor tamaño y complejidad (ver punto 2.4).

Otro punto contencioso que hace a la interacción entre la innovación tecnológica y los flujos de comercio internacional es la creciente importancia de los estándares y especificaciones de las tecnologías centrales de las industrias dinámicas del futuro. La complejidad se magnifica en tanto existe un importante rol de los gobiernos nacionales y agencias supranacionales en el apoyo -financiación, reconocimiento- de estos estándares. Criterios de eficiencia económica (escoger la 'mejor' norma desde el punto de vista de los usuarios) y estratégicos (sostener o impedir el 'cierre' de un mercado por parte de la industria nacional) hacen que la imposición de estándares técnicos en industrias de alta complejidad en una etapa de expansión del mercado sea sumamente difícil <sup>25</sup>/.

Por otra parte, los cambios en el patrón de investigación y desarrollo por país, y en la composición de este gasto, constituyen un fenómeno con posibles impactos en los flujos comerciales, si bien serán visibles con rezagos temporales importantes y probablemente sólo a través de cambios en las cuentas monetarias de las balanzas de pagos. En este sentido, las grandes empresas de los EEUU están

---

<sup>25</sup> Abundan en este sentido ejemplo de fracasos (las normas 'betamax' de video, la tecnología de HDTV (televisión de alta definición), etc. EL éxito suele acompañar, en cambio, a las estrategias activas de empresas individuales (el 'mainframe' 360 de la IBM, el sistema operativo MSDOS, etc.)

reduciendo la Investigación básica y enfatizando el desarrollo de innovaciones que puedan traducirse rápidamente en productos <sup>26</sup>/. Inversamente, es ahora en las compañías de origen japonés donde crece la proporción de investigación exploratoria y de ciencia básica.

De todos modos, la tendencia mundial enfatiza la eficiencia del gasto en I&D, su pertinencia y orientación hacia el cliente, y diversas formas de emprendimientos conjuntos entre las grandes empresas para encarar el desarrollo de los componentes cruciales de las nuevas tecnologías <sup>27</sup>/.

Por último, vale la pena destacar que estas transformaciones tienen impactos macroeconómicos significativos, afectando la competitividad de las naciones a través de mejoras en la tasa de crecimiento de la productividad. En este sentido, es interesante señalar que recién en esta década se están evidenciando las masivas inversiones en software y los amplios esfuerzos de reorganización del proceso de trabajo en los EEUU <sup>28</sup>/. Por su parte, en algunos países europeos la tasa de incremento anual de la productividad en los sectores manufactureros líderes ha retomado un ritmo aceptable (alrededor del 2% anual).

---

<sup>26</sup> El gasto en I&D de fuentes privadas alcanzaría una tasa de crecimiento anual del 4,5% (7% al considerar el gasto de las agencias públicas), todavía algo baja respecto del promedio 1975-1985. El Japón registra, en cambio, un 9% anual.

<sup>27</sup> Esto se verifica especialmente en: turbinas de aviones de última generación, microprocesadores de alta velocidad, fábricas de 'custom chips', automóviles, software y sistemas operativos para redes y grandes bases de datos, componentes de los sistemas de telefonía celular, etc.

<sup>28</sup> En cambio, muchas de las inversiones en automatización no han alcanzado los resultados previstos.

## 2.4: Organización de la producción

Las nuevas formas de organización de la producción que se están adoptando en los países altamente industrializados afectarán significativamente la competitividad de las empresas y su consiguiente inserción en el comercio mundial. Estos cambios vienen desplegándose desde mediados de los años 80, especialmente a partir de la difusión del denominado "modelo Toyota" en la industria automovilística de los EEUU.

Las profundas reestructuraciones y racionalizaciones están alcanzando también a la industria electrónica, de maquinaria eléctrica pesada, aparatos del hogar, siderúrgica, navegación aerocomercial y otras, tanto en los Estados Unidos como, con cierto rezago temporal, en Europa <sup>29</sup>/.

Los contenidos de esta reconfiguración de los sistemas productivos incluyen diversas tecnologías de organización, como por ejemplo:

- a) **Técnicas de administración de la producción al interior de la firma:** la Ingeniería y Análisis de Valor, el 'Kan Ban' (como control de flujo de producción), el 'Justo A Tiempo' (minimización de inventarios y balanceo de líneas), el 'SMED' (cambio rápido de matricería), los 'lay-out' por producto, el Mantenimiento Preventivo, etc..
- b) **Cambios en la administración de los recursos humanos:** la capacitación 'continua' y generalizada, el desarrollo de habilidades de 'generalista' entre los empleados, el uso de métodos grupales para la resolución de problemas, el énfasis en la calidad autocontrolada, la 'polivalencia funcional' de los operarios, etc..
- c) **Ajustes en la estructura organizacional:** 'achatamiento de la pirámide', colaboración interdepartamental, redefinición del rol del supervisor, reducción del personal indirecto, relaciones de cliente interno; etc.. <sup>30</sup>/
- d) **Énfasis en la calidad y productividad:** el uso extensivo del Control Estadístico de Procesos, la Gestión Total de Calidad, la creciente difusión de las normas de la serie ISO 9000, el mejoramiento continuo ('kaizen') y la racionalización ('gorika'), etc..

---

<sup>29</sup> Nótese que en los países de la Unión Europea, se han verificado o intentado durante los últimos lustros importantes fusiones y 'joint ventures' en prácticamente todas las industrias líderes (Volvo-Renault, Siemens-Nixdorf, ABB, etc.). La expectativa de un mercado unificado con creciente competencia asiática ha promovido la búsqueda de mayores escalas de operación, alcance global, y la actualización de tecnologías de procesos, productos y organización.

<sup>30</sup> Entre estos cambios se encuentra también la emergencia de 'empresas virtuales' donde el valor agregado está dado por una oficina de coordinación central que cumple exclusivamente las funciones estratégicas, mientras que todas las demás operaciones de producción y ventas se externalizan en subcontratistas vinculados mediante redes informáticas.

- e) **Modificación de las relaciones de la firma con su entorno:** reelaboración de las relaciones laborales y sus respectivos marcos jurídicos, utilización de esquemas de subcontratación intensiva (donde tienden a generalizarse también las transformaciones detalladas en los puntos 'a' y 'd'), aparición de redes productivas con esquemas cooperativos (asociación parcial, 'joint ventures'), mayor orientación al cliente, cambios en la localización geográfica y la segmentación técnica de las distintas etapas productivas, etc..

Estos cambios pueden analizarse también desde la perspectiva de sus impactos agregados (ref. 4). En este sentido, las firmas y complejos productivos que pretendan competir exitosamente deberán enfrentar una serie de tendencias globales entre las cuales cabe mencionar:

- f) **El incremento las tasas de innovación,** que trae aparejados ciclos de vida de producto cada vez más cortos, así como la rápida obsolescencia de tecnologías de procesos. A su vez, ciertas innovaciones son de aplicabilidad cada vez más difundida y tienen efectos sobre multiplicidad de industrias y sectores.
- g) **Creciente sofisticación de los consumidores** en cuanto a la calidad, tiempos de entrega y precios exigidos <sup>31</sup>/.
- h) **Cambios en la estructura de costos totales,** con caídas importantes en el componente de mano de obra semicalificada y directa en el costo total y, en general, menor incidencia de los costos de producción. Inversamente, crece la relevancia de los componentes de diseño, logística, y marketing (Cuadro VI). Estos cambios impactarán en el patrón de ventajas comparativas implícitas en la disponibilidad de recursos, reforzando la relevancia del 'know-how' y la información en la generación dinámica de capacidades competitivas.

---

<sup>31</sup> Existe ciertamente un componente transitorio de barrera paraaarencelaría en la difusión de normas internacionales de calidad tales como la serie ISO 9000. Sin embargo, debe señalarse que la aplicación de este tipo de pauta tiende a mejorar objetivamente los sistemas de administración asociados a la calidad y que, por otra parte, frecuentemente los usuarios finales en los países desarrollados muestran un alto grado de concientización al respecto. Esta percepción se está extendiendo hacia los conceptos de sustentabilidad ecológica y ambiental (diseño ergonómico, consumo racional de la energía, biodegradabilidad y facilidad de mantenimiento y reciclado, reducción y sustitución de insumos materiales, etc.). La exigencia de estas características debe considerarse a la vez una restricción y una oportunidad comercial (por ejemplo, la moda del papel totalmente reciclado).

CUADRO VII: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LAS FIRMAS <sup>32/</sup>			
	1975	1985	1995 (proyección)
Infraestructura	9 %	8 %	7 %
Adms. Recursos Humanos	2 %	3 %	5 %
Desarrollo Tecnológico	5 %	9 %	10 %
Compras	1 %	1 %	< 1%
Insumos Adquiridos	40 %	36 %	32 %
Mano de Obra	27 %	23 %	22 %
Logística	4 %	4 %	6 %
Marketing y Ventas	6 %	8 %	8 %
Servicios	1 %	3 %	5 %
Márgen Bruto	5 %	5 %	5 %

En síntesis, el desarrollo de las nuevas tecnologías e instrumentos facilitadores de las telecomunicaciones y el comercio internacional brindará nichos y oportunidades a empresas que previamente estaban fuera de escala o alcance para operar directamente en mercados externos. Las condiciones críticas serán entonces la capacidad de respuesta rápida y flexible a la demanda, y la de obtener y procesar adecuadamente la información disponible.

De esta manera, ya se está produciendo en los EEUU la aparición de Pequeñas y Medianas empresas con operaciones de alcance multinacional, no solo en cuanto a los puntos de venta sino en sus operaciones productivas. Las empresas con gerencias altamente flexibles -y preferiblemente multiculturales- están liderando esta nueva posibilidad, frecuentemente descubierta a partir de la provisión de servicios y partes subcontratados a grandes clientes que ya disponen de sus redes multinacionales.

<sup>32</sup> Basado en ref. 14 y en estimaciones de diversas fuentes (Business Week, Harvard Business Review, etc.). Se trata de datos indicativos para muestras de empresas líderes de industrias seleccionadas.

## 2.5: Conflictos pendientes de resolución para la Organización Multilateral de Comercio

Dentro de las tendencias analizadas deben señalarse algunos ítems que, en principio, se espera figurarán a mediano plazo en la agenda de la futura Organización Multilateral del Comercio (organismo que heredaría y ampliaría las competencias del GATT en los próximos años). A los fines de este informe se destacarán exclusivamente aquellos que no se relacionan directamente con los problemas tradicionales del ex-GATT.

El primer punto significativo a remarcar es que, una vez que fueron razonablemente cumplidos los cometidos iniciales del GATT en el sentido de propender a una reducción voluntaria de los niveles arancelarios entre los países más avanzados <sup>33</sup>/, las acciones se centrarán en el futuro sobre dos ejes novedosos: la convergencia generalizada y obligatoria de todos los países que operen ilegalmente dentro del sistema de comercio internacional y, en forma complementaria, la indagación y supervisión de las condiciones y prácticas competitivas al interior de las fronteras de los países.

En este sentido, los ítems más relevantes de la agenda que desplegaría la O.M.C. durante el próximo decenio serían:

- a) **La uniformación de la regulación de los servicios.** Mientras que durante la Ronda Uruguay se han acordado pautas de disminución arancelaria programada -y diferencial según el grupo de países- para el comercio de mercaderías, ya se está verificando una tendencia hacia la regulación del comercio de servicios y bienes inmateriales. Esto reconoce varias razones:
- \* en primer término, se asiste a una creciente importancia del rubro servicios en los flujos entre países;
  - \* en segundo lugar, se pretende acotar las considerables pérdidas comerciales que resultan de la reproducción o uso no autorizado de activos tales como el software (se estima por ejemplo que por cada copia legal de los programas más populares, circulan 9 copias 'pirata', muy especialmente en los países en vías de desarrollo) <sup>34</sup>/;
  - \* por otro lado, se considera que muchas de las industrias de gran dinamismo esperado se

---

<sup>33</sup> Es interesante notar que actualmente el nivel de tarifas promedio entre los países desarrollados oscila alrededor del 5%, lo cual implica que para cerca del 60 % de los productos éstas representan costos inferiores a los de transporte. Esto se cumple particularmente en el caso de las manufacturas que conforman el comercio intraindustrial.

<sup>34</sup> El argumento es análogo al de las patentes farmacéuticas, y debe recordarse que también en el frente de la biotecnología, la medicina y la genética, se está gestando un salto tecnológico cualitativo. La Ronda Uruguay amplió el ámbito de objetos susceptibles a ser patentados a los microorganismos, alimentos, químicos y fármacos y sus respectivos procesos de fabricación, abarcando incluso implícitamente las nuevas formas de vida que emergerían de la investigación biogenética.

centrarán en el complejo tecnológico denominado 'infotainment' <sup>35</sup>/. Las consecuencias de la expansión de esta 'industria' son de suma importancia, ya que se que se convertiría en el principal contenido de las transacciones canalizadas por la Supercarretera de Información (ver punto 2.3). Como consecuencia de ello, se deberá garantizar el acceso Irrestricto a los mercados mundiales; aunque en este sentido aún quedan por resolver problemas y resistencias que recuerdan el debate sobre la 'penetración cultural transfronteras' de hace un par de décadas.

En un sentido similar evolucionará la protección internacional de derechos de autoría y propiedad intelectual, marcas y patentes. Esta tendencia será reforzada nó solo por los mayores contenidos de tecnología en el Intercambio <sup>36</sup>/, sino además por la creciente globalización de patrones de consumo. Al respecto, debe remarcarse que los EEUU probablemente retendrán su rol de formadores de tendencias de demanda comercial, a pesar de la superposición de localismos e idiosincrasias de carácter diverso (regional, cultural, etc.).

- b) **La limitación de formas heterodoxas de protección de mercados.** En este ámbito, aparentemente la hipótesis de máxima consistiría en considerar que todo arreglo institucional idiosincrásico -esto es, no ajustado a las pautas del modelo capitalista de competencia y basado en patrones culturales locales- constituye un mecanismo potencialmente restrictivo del comercio.

Bajo esta caracterización quedarían incluidos sistemas de distribución tradicionalistas y aparentemente ineficientes como el japonés, que impide tanto la penetración de la subespecie de arroz cultivada en los EEUU, como la de los autos que fabrica Detroit <sup>37</sup>/. Similares objeciones se postulan respecto de las prácticas utilizadas en ese país para brindar servicios financieros, o de las formas de organizar la producción en conglomerados de empresas (los 'keiretsu'). Ciertamente, muchos de estos cuestionamientos se inscriben en las particularidades de la relación entre los EEUU y el Japón, y responden en ocasiones a presiones de grupos de interés económico muy específicos.

Sin embargo, este criterio también alcanza a las prácticas monopólicas y colusivas y plantea interesantes contradicciones para los países desarrollados cuando deban optar entre aceptar la dinámica de los mercados altamente concentrados y defender el interés de sus propios consumidores. Por ejemplo, la Federal Trade Commission y el Departamento de Justicia de los EEUU

---

<sup>35</sup> Se trata de un híbrido de las industrias de la información y del entretenimiento, producto típico de la 'tercera ola', e intensivo en conocimientos y servicios.

<sup>36</sup> Durante los últimos años, y en estrecha relación con la expansión de las nuevas industrias referida más arriba, las solicitudes de patentes en los EEUU han crecido un 35%.

<sup>37</sup> Es interesante notar que, si el modelo conceptual propuesto sostiene la soberanía del consumidor, entonces los mismos consumidores americanos se han expedido sistemáticamente sobre la deseabilidad relativa de los automóviles de ambos orígenes. De todos modos, esta tendencia está revitiéndose gracias al arduo proceso de aprendizaje de los productores americanos, basado casualmente en las tecnologías de organización japonesas.

se hallan ante el dilema de cumplir su cometido antimonopólico o, por otro lado, permitir que la industria doméstica adquiera o mantenga la escala necesaria para concentrar las inversiones masivas que requerirá la nueva generación de tecnologías <sup>38</sup>/.

- c) **Sistemas de dúpning y protecciones para-arancelarias heterodoxas.** En este punto se agrupan temas aparentemente muy disímiles entre sí, pero que en realidad mantienen una cierta consistencia. En todos ellos se tienden a confundir los planos de evaluación, mezclando preocupaciones 'humanistas' y 'ecologistas' con la lógica de los negocios.

Por ejemplo, el Departamento de Comercio de los EEUU argumenta que el uso de mano de obra 'semlesclava' en la manufactura de ciertas mercaderías en China es una forma de dúpning, pero como no está probado que el mismo bien se comercializa mas caro en el mercado doméstico, el problema es tratado desde el punto de vista de los 'derechos humanos'. La renovación de la cláusula de MFN (Nación más favorecida) dependería entonces de factores tanto económicos como éticos. Bajo un sistema de reglas consistente, los vinos de California que involucren cosechas efectuadas por mano de obra ilegal de origen mexicano deberían sufrir un recargo arancelario en sus mercados de destino <sup>39</sup>/.

Una situación parecida surge a partir de las consideraciones relacionadas con la preservación del medio ambiente y la moda 'verde'. Nuevamente, y a pesar de la validez 'prima facie' de los argumentos, se trata de una práctica potencialmente discriminatoria respecto de los productos que no se fabrican con prácticas, materiales, o desempeños incorporados a la 'buena práctica' y la eficiencia económica alcanzada -o definida- por los países más desarrollados.

También funcionan en este sentido las normas y regulaciones referidas el tema genérico de la 'calidad' (ver también Nota 31) <sup>40</sup>/.

Un ejemplo de posible superposición de criterios razonables de calidad y barreras para-arancelarias sería un secador de pelo del que se requieran las siguientes condiciones: reciclabilidad de las partes plásticas y bajo consumo de potencia eléctrica (trabas 'verdes'); red de service y representantes y garantías de satisfacción (defensa del consumidor);

---

<sup>38</sup> La argumentación básica que motivara el juicio contra IBM y el desmembramiento de ATT se replica en estos momentos respecto del poder monopólico de Microsoft en cuanto a los 'sistemas operativos' que administran las computadoras personales y las redes en que se basará la SI. Las agencias reguladoras tienden a considerar que este tipo de tecnología básica debería ser de amplio acceso dado que se considera una especie de 'servicio esencial'.

<sup>39</sup> Este funcionamiento esquizofrénico -en algunos casos desembozado- será una característica central del comercio exterior mundial en los próximos años, y debe ser aceptado como parte de las reglas del juego.

<sup>40</sup> Debe destacarse sin embargo que muchas de las exigencias basadas en la 'toma de conciencia' ecológica global, movimientos a favor de la salud de las personas, y de la calidad en productos y servicios, alcanzan de pleno y con anterioridad a los productores de los países importadores centrales. La principal diferencia estriba en la capacidad para responder y eventualmente manipular estas tendencias en beneficio propio, creando nuevas y transitorias barreras a la entrada de terceros productores y/o países (por ejemplo, los grandes productores de tabaco están desplazando el grueso de sus negocios hacia la industria de los alimentos, y el crecimiento de sus ventas de tabaco hacia los países en vías de desarrollo).

certificación UL para los motores y conectores (consideraciones de seguridad); transformador múltiple incorporado y repuestos normalizados (criterios de eficiencia); homologación ISO 9000 (una normativa que aún es solo de alcance regional); habilitación para uso específico ante la cámara de productores locales (un para-arancelario tradicional). Además, por supuesto, debería adecuarse a los gustos del usuario local en cuanto a diseño, prestaciones y precio.

- d) **La tolerancia de nuevas formas indirectas de subsidios**, especialmente la financiación parcial de los esfuerzos de Investigación y Desarrollo precompetitivo en industrias con inserción exportadora. Los acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay permiten explícitamente el subsidio a la investigación (hasta el 70%), las actividades desarrollo precompetitivo (prototipos, etc., hasta un 50%), la adaptación a normas ambientales (hasta el 20%), y la asistencia regional destinada a compensar desfases relacionados con las reestructuraciones y relocalizaciones industriales.

En cuanto a este punto es sumamente importante destacar que son precisamente los países de mayor grado de desarrollo relativo los que disponen de aparatos institucionales adecuados y en funcionamiento. En realidad, mientras que muchas acciones del GATT se centraban anteriormente en proteger industrias en declinación, las futuras inquietudes del nuevo organismo se dirigirán a proteger las industrias emergentes.

A pesar de la aparente convergencia de intereses en este sentido por parte de las naciones altamente industrializadas, surgen numerosos conflictos de interés. Por ejemplo, mientras que los EEUU cuestionan los subsidios explícitos al proyecto del avión Airbus europeo, las naciones que lo financian señalan que gran parte del financiamiento del Pentágono a la Investigación y Desarrollo de las firmas Boeing, McDonnell Douglas y Lockheed constituyen subsidios indirectos enmascarados en el presupuesto de defensa. En este punto debe recordarse que el principal problema de reestructuración industrial y regional de los EEUU se centra precisamente en la reconversión de su industria bélica.

Análogamente, debe puntualizarse que la actual ola de 'mergers', reconversiones, fusiones y 'joint-ventures' que se observa en la CEE se relaciona estrechamente con el desafío comercial extracontinental y generará probablemente necesidades de apoyo gubernamental. En este sentido varias son las industrias afectadas; además de la automovilística se destacan el sector de computación y las telecomunicaciones, la aviación comercial, los electrodomésticos, y electromecánica de aplicación industrial.

### 3.1: Anexo Estadístico

Este Anexo presenta información complementaria orientada a facilitar una ponderación de la participación comparativa de algunos países en desarrollo dentro del comercio internacional actual. En primer término los Cuadros VII A y B contienen el valor y participación relativa en las exportaciones e importaciones de los países desarrollados con economías de mercado y de los países en desarrollo. Se discrimina la participación de la Argentina, Brasil y Chile, así como la de los NICs asiáticos.

El Cuadro VIII detalla la composición y participación en las exportaciones mundiales de la Argentina y el Brasil (principales socios del Mercosur), y México y Canadá (signatarios del NAFTA). El Cuadro IX contiene similar información referida a las principales economías del Sudeste Asiático (República de Corea, Tailandia, Malasia, Singapur, Hong Kong y Taiwan).

CUADRO VIII-A: EVOLUCION DEL VALOR Y PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES <sup>41/</sup>								
	1960	%	1975	%	1985	%	1990	%
TOTAL MUNDIAL	129100	100	875500	100	1935600	100	3416600	100
ECS. DE MERCADO DESARROLLADAS	85100	65.9	574200	65.6	1281400	66.2	2440900	71.4
E.E.U.U.	20412	15.8	108050	12.3	218828	11.3	393592	11.5
C.E.E.	42880	33.2	307580	35.1	649860	33.6	1341970	39.3
JAPON	4055	3.1	55840	6.4	175683	9.1	286949	8.4
ECS. EN DESARROLLO	28300	21.9	214800	24.5	456500	23.6	738000	21.6
ARGENTINA	1079	0.8	2961	0.3	8396	0.4	12353	0.4
BRASIL	1269	1.0	8670	1.0	25639	1.3	31414	0.9
CHILE	283	0.2	1552	0.2	3823	0.2	8580	0.3
NICs <sup>42/</sup>	5096	3.9	38429	4.4	162759	8.4	356760	10.4
OTROS	15700	12.2	86500	9.9	197700	10.2	237700	7.0

  

CUADRO VIII-B: VALOR Y PARTICIPACION EN LAS IMPORTACIONES								
	1960	%	1975	%	1985	%	1990	%
TOTAL MUNDIAL	136000	100	903700	100	2014400	100	3559900	100
ECS. DE MERCADO DESARROLLADAS	88300	64.9	605900	67.0	1386200	68.8	2574800	72.3
E.E.U.U.	15071	11.1	103843	11.5	361626	18.0	516987	14.5
C.E.E.	46430	34.1	323570	35.8	659610	32.7	1407160	39.5
JAPON	4491	3.3	57880	6.4	129480	6.4	234800	6.6
EN DESARROLLO	30800	22.6	195500	21.6	412300	20.5	726400	20.4
ARGENTINA	1249	0.9	3947	0.4	3814	0.2	4076	0.1
BRASIL	1462	1.1	13703	1.5	12189	0.6	20661	0.6
CHILE	500	0.4	1338	0.1	3007	0.1	7272	0.2
NICs	627	4.1	43763	4.8	145091	7.2	366416	10.3
OTROS	16900	12.4	102300	11.3	215900	10.7	258700	7.3

<sup>41</sup> Fuente: referencia 15.

<sup>42</sup> Incluye países del ASEAN, Korea, Hong Kong y Taiwan.

CUADRO IX: PARTICIPACION EN EL COMERCIO MUNDIAL DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE LA ARGENTINA, BRASIL, MEXICO Y CANADA (1990) <sup>43/</sup>					
ARGENTINA (55,4 %) <sup>44/</sup>	S/PAISES EN DESARROLLO	S/TOTAL MUNDIAL	MEXICO (59,53 %)	S/PAISES EN DESARROLLO	S/ TOTAL MUNDIAL
TOTAL EXPORTACIONES	1,71	0,35	TOTAL EXPORTACIONES	3,90	0,69
Alimentos para Animales	23,62 (11 %)	8,18	Petróleo crudo (32 %)	6,14	4,49
Aceltes Vegetales	47,91 (8 %)	15,83	Partes de automóviles (8 %)	38,29	1,28
Trigo	64,07	4,83	Partes de motores c.i.	44,15	4,24
Carne Fresca y Enfriada	17,57	1,95	Vegetales frescos y preserv.	20,13	5,11
Semillas p/ Aceites	23,32	5,39	Café y sustitutos	6,21	5,06
Petróleo y Derivados	1,49	0,64	Derivados del petróleo	1,37	0,58
Cueros	14,52	4,82	Autopartes	14,61	0,57
Siderúrgicos (no planos)	13,25	1,68	Equipos P. Elec. de Datos	2,77	0,57
Otros Siderúrgicos (planos)	8,04	0,83	Plata y platino	54,24	4,05
Maíz	43,25	2,89	Pescados frescos y conserv.	5,44	3,06
Carnes Preparadas	43,84	7,62	Cobre	3,72	1,31
BRASIL (44,3 %)	S/PAISES EN DESARROLLO	S/TOTAL MUNDIAL	CANADA (49,8 %)	S/PAISES DESARROLLAD.	S/TOTAL MUNDIAL
TOTAL EXPORTACIONES	5,13	1,04	EXPORTACIONES TOTALES	5,82	3,84
Minerales de hierro (7 %)	61,11	29,36	Automotores (11 %)	9,27	8,88
Alimentos para ganado (6 %)	37,99	13,17	Papel y cartón (6 %)	16,69	15,66
Acero primario	41,08	9,52	Autopartes	9,14	8,22
Café y sustitutos	19,83	16,16	Otros vehículos	17,49	16,50
Frutas preservadas	43,11	16,59	Pulpa de papel	34,19	31,23
Calzado	11,05	4,67	Maderas	37,87	26,79
Aluminio	21,54	3,63	Petróleo crudo	17,37	2,34
Semillas p/ aceites	46,96	10,85	Transacciones especiales	7,37	6,65
Partes de motores c.i.	27,23	2,61	Gas natural	31,56	11,94
Hierro (otras formas)	31,62	10,05	Aluminio	11,75	9,32
Derivados del petróleo	2,19	1,98	Trigo	17,34	15,94

<sup>43</sup> Las exportaciones estan clasificadas en orden de participación en las exportaciones totales de cada pais.

<sup>44</sup> La cifra indica el porcentaje de las exportaciones totales que representan los 11 principales rubros considerados; las cifras que acompañan a los primeros dos rubros indican su magnitud relativa sobre el total.

CUADRO X: PARTICIPACION EN EL COMERCIO MUNDIAL DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE LA REPUBLICA DE COREA, TAIWAN, HONG-KONG, MALASIA, TAILANDIA Y SINGAPUR (1990)					
<b>C O R E A D E L S U R (42,1 %)</b>	<b>S/PAISES EN DESARROLLO</b>	<b>S/TOTAL MUNDIAL</b>	<b>T A I W A N (37,7 %)</b>	<b>S/PAISES EN DESARROLLO</b>	<b>S/ TOTAL MUNDIAL</b>
TOTAL EXPORTACIONES	9,94	2,01	TOTAL EXPORTACIONES	10,39	2,10
Trans. y semiconduct. (8 %)	28,42	8,82	Eq. Procesam. Datos (6 %)	28,23	5,82
Calzado (6 %)	36,01	15,21	Arts. deport. y juguetes (5 %)	48,13	18,12
Fibras sintéticas	41,34	14,25	Calzado	26,92	11,38
Embarcaciones	53,85	9,54	Eq. telecomunic. y acc.	27,74	5,39
Prendas no textiles	42,53	24,37	Plásticos n.e.p.	49,85	9,15
Equipos Proc. de Datos	15,13	3,12	Transist. y semiconductores	13,09	4,06
Automóviles	37,39	1,25	Máquinas p/oficina y acc.	26,12	4,19
Eq. telecomunic. y acc.	18,20	3,53	Tejidos	24,62	8,48
Otras prendas	16,53	7,44	Muebles	40,76	5,75
Equipos de audio y grabad.	40,85	10,03	Fibras textiles	23,00	6,72
Televisores	28,85	9,92	Bicicletas y ciclomotores	74,31	16,88
<b>H O N G K O N G (56,2 %)</b>	<b>S/PAISES EN DESARROLLO</b>	<b>S/TOTAL MUNDIAL</b>	<b>M A L A S I A (62,7%)</b>	<b>S/PAISES EN DESARROLLO</b>	<b>S/TOTAL MUNDIAL</b>
TOTAL EXPORTACIONES	4,50	0,91	EXPORTACIONES TOTALES	4,26	0,86
Prendas tejidas (10 %)	27,27	12,28	Trans. y semiconduct. (15 %)	22,84	0,86
Prendas fem. no tejidas (9%)	25,56	11,13	Petróleo crudo (13 %)	2,61	1,91
Relojes	64,61	17,17	Aceites vegetales (otros)	55,98	46,00
Eq. telecomunic. y acc.	15,29	2,97	Maderas (otras)	60,89	23,17
Prendas masc. no textiles	18,28	8,12	Maderas	35,31	7,15
Máq. oficina y acc.	17,09	2,74	Caucho natural	28,29	28,12
Prendas de algodón	21,91	6,65	Receptores de radio	19,68	9,33
Ropa Interior tejida	21,72	13,48	Eq. telecomunic. y acc.	9,45	1,83
Ropa Interior no tejida	16,59	7,84	Gas natural	8,27	3,55
Oro, plata y joyas	27,28	6,83	Aceites animales procesados	49,15	21,73
Arts. deportivos y juguetes	11,72	4,41	Televisores	8,64	2,97
<b>T A I L A N D I A (45,8 %)</b>	<b>S/PAISES EN DESARROLLO</b>	<b>S/TOTAL MUNDIAL</b>	<b>S I N G A P U R (55,8 %)</b>	<b>S/PAISES EN DESARROLLO</b>	<b>S/TOTAL MUNDIAL</b>
TOTAL EXPORTACIONES	3,36	0,68	TOTAL EXPORTACIONES	7,60	1,54
Arroz (7 %)	62,63	35,48	Derivados petróleo (16 %)	23,06	9,87
Mariscos fr. y cong. (5 %)	17,14	9,65	Eq. Proces. de Datos (12 %)	44,29	9,13
Caucho natural	21,82	21,21	Trans. y semiconduct.	19,72	6,12
Pescados envasados, cong.	35,80	16,81	Eq. telecomunic. y acc.	20,59	4,00
Vegetales frescos, cong.	23,47	5,96	Máq. oficina y acc.	25,33	4,06
Máq. oficina y acc.	12,27	1,97	Receptores radio	29,55	14,01
Trans. y semiconduct.	4,59	1,42	Televisores	23,30	8,01
Prendas fem. no tejidas	7,61	3,32	Eq. audio y grabadores	26,47	6,50
Perlas y piedras prec.	14,40	2,94	Caucho natural	19,54	19,00
Azúcar y miel	9,45	5,93	Switches, relés y partes	22,16	2,33
Calzado	5,84	2,47	Prod. de polimerización	12,07	1,55

### 3.2: Bibliografía sugerida

- (1) Agosin, M. y Tussie, D.: "Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy", (eds.), Macmillan International Political Economy Series, St. Martin's Press, New York, 1993.
- (2) Balassa, B.: "Trade Liberalization among Industrial Countries: Objectives and Alternatives", McGraw Hill, New York, 1967.
- (3) Banco Mundial: "El milagro de Asia Oriental: el crecimiento y las políticas oficiales", Banco Mundial, Washington, 1993.
- (4) Dahlman, C.: "New Elements of International Competitiveness: Implications for Technology Policy in Developing Economies", World Bank, 1993.
- (5) Fajnzylber, F.: "Industrialización en América Latina: de la Caja Negra al Casillero Vacío", Cuadernos de la CEPAL, N° 60, Santiago de Chile, 1990.
- (6) Fukusaku, I.: "Economic Regionalism and Intra-Industry Trade: Pacific-Asian Perspectives", OECD Development Centre, Technical Paper 53, 1992.
- (7) Grossman, G.: "Imperfect Competition and International Trade", (ed.), Cap. II, The MIT Press, 1992.
- (8) Grubel, H. y Lloyd, P.: "Intra-industry Trade: the Theory and Measure of International Trade in Differentiated Products", John Wiley, New York, 1975.
- (9) Guerrieri, P.: "International Competitiveness, Trade Integration and Technological Interdependence in Major Latin American Countries" (OECD, Paris, 1994, en prensa).
- (10) Helpman, E. y Krugman, P.: "Trade Policy and Market Structure", MIT Press, Cambridge, 1989.
- (11) Krugman, P.: "Competitiveness: a Dangerous Obsession", Foreign Affairs, Vol. 73, N° 2, 1994.
- (12) Krugman, P.: "Strategic Trade Policy and the New International Economics", (ed.) The MIT Press, Cambridge, 1986.
- (13) Miotti, E. y Quenan, C.: "La competitivite technologique des pays de l'OCDE", OCDE, Julio 1993.
- (14) Porter, M.: "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance", The Free Press, N.Y., 1985.
- (15) UNCTAD: "Handbook of International Trade and Development Statistics (1992)", United Nations Publications, New York, 1993.
- (16) United Nations: "International Trade Statistics Yearbook", Vol 1, New York, 1992.
- (17) Vernon, R.: "International Investment and International Trade in the in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics 80, May 1966.
- (18) World Bank: "China: Industrial Policy for an Economy in Transition", Document 8312-CHA, Washington, 1990 y "China: a Tale of Three Cities", Document 10479-CHA, Washington, 1992.