

desarrollo productivo

México: Un CANálisis de su competitividad internacional

Michael Mortimore, Rudolf Buitelaar y
José Luis Bonifaz



NACIONES UNIDAS



Red de Inversiones y Estrategias Empresariales

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales
División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Santiago de Chile, marzo del 2000

Este documento fue preparado por los señores Michael Mortimore, Jefe de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL, Rudolf Buitelaar, Oficial de Asuntos Económicos de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL y José Luis Bonifaz, Profesor Investigador del Centro Investigador de la Universidad del Pacífico.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1268-P

ISSN 1020-5179

ISBN: 92-1-321585-1

Copyright © Naciones Unidas. Marzo de 2000. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.00.II.G.32

Impreso en Naciones Unidas. Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
A. Formas de medir la competitividad internacional	9
1. Introducción.....	9
2. El CAN como instrumento de medición de la competitividad internacional	15
B. Competitividad internacional según el CAN	17
1. Tendencias globales en la competitividad internacional....	17
2. El comercio en los países de América Latina y el Caribe ..	18
C. La nueva inserción internacional de México	25
1. Antecedentes.....	25
2. Evolución del comercio internacional en México	28
D. Un CANálisis de la competitividad de México	31
1. Introducción.....	32
2. Mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.....	33
3. Otros mercados	39
4. La especialización comercial de México en el mercado internacional	46
5. Consideraciones finales sobre el CANálisis de México.....	47
E. México y los demás países de la ALADI	51
1. Países rivales dentro de la ALADI, 1980-1996	52
2. Matriz de competitividad: México vs. ALADI.....	52
3. Consideraciones analíticas sobre la situación competitiva de Méxicoy los demás países de la ALADI	54

F. Más análisis de la situación competitiva de México: el programa MAGIC	57
G. Notas Metodológicas	65
H. Bibliografía	69

Índice de cuadros

Cuadro 1	Clasificación de la competitividad mundial, según el Instituto para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, 1996.....	13
Cuadro 2	Comercio internacional de bienes: Los 50 productos más dinámicos en las importaciones de la OCDE, 1980-1996	19
Cuadro 3	Asia en desarrollo */: competitividad internacional en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).....	21
Cuadro 4	América Latina */: competitividad internacional en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).....	22
Cuadro 5	América Latina y el Caribe: Evolución de las exportaciones, según sectores 1980-1996	23
Cuadro 6	América Latina y el Caribe destinos de las exportaciones bienes según categorías, 1995.....	23
Cuadro 7	América Latina y el Caribe: participación de mercado, según categorías, 1996.....	23
Cuadro 8	México: principales relaciones económicas con América de Norte	26
Cuadro 9	Participación de las exportaciones mundiales por regiones en el mercado de la OCDE, 1980-1996.....	33
Cuadro 10	Participación de las exportaciones totales de países de la ALADI en el mercado de la OCDE, 1980-1996.....	33
Cuadro 11	Principales países ganadores y perdedores en la participación de las importaciones de manufactura de la OCDE, 1980-1996	35
Cuadro 12	México: aspectos de su competitividad internacional en OCDE.....	37
Cuadro 13	México: clasificación de sus exportaciones de acuerdo con su desempeño, 1996.....	39
Cuadro 14	México: aspectos de su competitividad internacional en Norte América.....	41
Cuadro 15	México: aspectos de su competitividad internacional en América Latina	42
Cuadro 16	México: aspectos de su competitividad internacional en Europa	43
Cuadro 17	México: aspectos de su competitividad internacional en Japón	44
Cuadro 18	Industria de maquinas eléctricas y equipo electrónico	46
Cuadro 19	Industria automotriz	46
Cuadro 20	Industria de confecciones.....	47
Cuadro 21	México: principales productos de exportación según mercados de destino, 1996.....	50
Cuadro 22	Países de la ALADI: participación relativa con respecto a México en el mercado de la OCDE, 1980-1996	52
Cuadro 23	México: matriz de competitividad, cinco sectores, 1980-1996: OCDE	54
Cuadro 24	ALADI sin México: matriz de competitividad, cinco sectores, 1980-1996. Mercado: OCDE	55
Cuadro 25	ALADI: participación de mercado y contribución en los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional en el mercado de la OCDE, 1980-1996	56
Cuadro 26	Estados Unidos: importaciones en industrias seleccionadas	58

Índice de gráficos

Gráfico 1	OCDE: Tipos de cambio real efectivo	11
Gráfico 2	América Latina: Tipos de cambio real efectivo	12
Gráfico 3	Asia en Desarrollo: Tipos de cambio real efectivo	12
Gráfica 4	México: Distribución sectorial de los flujos de inversión extranjera directa, 1994-1998.....	27
Gráfico 5	México: Distribución geográfica de los flujos de inversión extranjera directa, 1994-1998.....	28
Gráfico 6	México: Exportaciones petroleras y no petroleras	29
Gráfico 7	México: Composición de las exportaciones manufactureras	30
Gráfico 8	México en el mercado de la OCDE: 1980-1996	38
Gráfico 9	México: Las 16 “Estrellas Nacientes” de su especialización comercial en el mercado de la OCDE.....	45
Gráfico 10	México: participación en el mercado de importaciones.....	48
Gráfico 11	México: participación en el mercado recursos naturales	49
Gráfico 12	México: participación en el mercado manufacturas	49
Gráfico 13	México en el mercado de la OCDE: 1996	53
Gráfico 14	ALADI en el mercado de la OCDE: 1996	53
Gráfico 15	Cambios en la estructura regional de importaciones de computadores (HTS 8471) hacia el mercado de Estados Unidos durante 1990-1998	60
Gráfico 16	Cambios en la estructura regional de importaciones de televisores a color (HTS8528) hacia el mercado de Estados Unidos durante 1990-1996	60
Gráfico 17	Cambios en la estructura regional de importaciones de automóviles para pasajeros (HTS 8703) hacia el mercado de Estados Unidos durante 1990-1998	61
Gráfico 18	Cambios en la estructura regional de importaciones de ropa no de punto o ganchillo para hombre y niño (HTSUS 6203) al mercado de Estados Unidos durante 1990-1998.....	62
Gráfico 19	Cambios en la estructura regional de importaciones estadounidenses de blue jeans para hombre y niño (HTSUS 62034240010), 1990-1994.....	63
Gráfico 20	Cambios en la estructura regional de importaciones estadounidenses de blue jeans para hombre y niño (HTSUS 6203424010), 1995-1998.....	63

Resumen

Entre 1980 y 1996 México implementó una profunda reorientación de su estrategia de desarrollo, buscando en el sector exportador un motor de crecimiento. El presente documento explora el desempeño del sector exportador mexicano en este período, para analizar sus fortalezas y debilidades. El dinamismo de las exportaciones de México y los indicadores de su participación de mercado revelan una competitividad sobresaliente. En algunos aspectos sólo China registró un mejor desempeño. El CANáalisis muestra el avance indiscutible de México en el mercado de la OCDE y en particular en el mercado Norteamericano. Su participación en las importaciones del primero aumentó de 1.3 a 2.3 por ciento y en el segundo de 4 a 7.5 por ciento durante 1980-1996. México además fue uno de los países que más se especializaron en los rubros de alto dinamismo de la demanda en el mercado internacional en este lapso. Las manufacturas como proporción del valor de sus exportaciones totales al mercado de la OCDE subieron de 31 a 77 por ciento y en el mercado norteamericano de 34 a 79 por ciento. Ocho de los diez principales grupos a tres dígitos de la CUCI (revisión 2), que representan la mitad de sus exportaciones totales, fueron dinámicos en el comercio internacional, tales como la electrónica, la automotriz y las confecciones. El análisis de los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos mediante el software MAGI muestra de manera aún más nítida la situación competitiva de las industrias de electrónica, automotriz y de confecciones.

Se puede argumentar que el éxito de México en el mercado norteamericano estaba muy ligado a la reacción de las propias empresas norteamericanas al desafío de la fuerte penetración de su

mercado por parte de empresas asiáticas. Muchas empresas norteamericanas invirtieron en establecer plataformas de exportación en México basados en ensamblar componentes norteamericanos para poder competir mejor en el mercado norteamericano. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC-AN) estructuró la “continentalización” de la producción norteamericana y obligó a sus competidores a establecer producción en la región a través de las normas de origen.

Este fenómeno significó cambios radicales para México. El país adquirió otro nivel de relevancia estratégica en el mundo con su entrada al GATT/OMC, su estatus como miembro de la OCDE y su nueva relación con sus socios dentro de América del Norte. En términos de ingresos netos de inversión extranjera directa, exportaciones, competitividad internacional, generación de empleos, etc. la evolución entre 1980 y 1996 marca claramente un cambio de trayectoria. También destaca la creación de activos nuevos, la sofisticación de la industria y una mayor demanda para recursos humanos calificados en estas industrias inter alia.

El papel del Gobierno parece haber sido principalmente el de facilitar las nuevas estrategias corporativas de las empresas norteamericanas en la consolidación de sistemas regionales de producción integrada. En el campo del comercio internacional y la inversión extranjera México evidencia grandes éxitos, pero también ciertas debilidades. Por un lado los éxitos se dan en un sólo mercado, el de Norte América, y no en los demás. También se registran en relativamente pocas industrias. Salvo los casos de éxitos notorios (las industrias de electrónica, automotriz y confecciones), no se registran muchos otros, sobre todo no en las industrias dominadas por empresas nacionales. El desempeño de la economía en su conjunto no ha sido satisfactorio. Incluso se argumenta que se creó un país con dos economías: una moderna, eficiente y dinámica, donde se concentran relativamente pocas empresas extranjeras que han construido plataformas de exportación orientadas al mercado norteamericano; y otra tradicional, menos eficiente y dinámica, donde se concentran la mayoría de las empresas nacionales y el grueso de la fuerza laboral. Se logró relativamente poca integración entre las dos economías sobre todo desde la perspectiva del proceso de industrialización nacional.

A. Formas de medir la competitividad internacional

1. Introducción

El aumento de la competitividad internacional constituye actualmente un objetivo de consenso en el diseño de las políticas de desarrollo productivo. Las opiniones sobre cómo lograrlo y cómo medirlo, están aún muy divididas. Tal divergencia obedece en gran medida a la diversidad de factores que determinan la competitividad, entre variables relacionadas con la productividad y eficiencia a nivel de planta y eficiencia del entorno de la empresa. Lo último se refiere tanto a la infraestructura física, científica y tecnológica y de su relación con el sistema productivo, como a los mercados de factores, las políticas macroeconómicas y el mantenimiento de los precios clave en torno de sus valores de equilibrio de largo plazo, además de muchos otros¹.

A los efectos prácticos, la competitividad internacional debe ser mensurable. Existen actualmente varias aproximaciones de medición que difieren no sólo por el concepto de competitividad adoptado, sino también por sus niveles de complejidad, practicidad y confiabilidad².

¹ Conforme decía Fajnzylber (1988): "...en el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etc."

² Para una revisión analítica de nueve de los principales indicadores de competitividad internacional, véase Velásquez (1995).

A continuación se reseñan brevemente tres de los indicadores más conocidos de este universo, con marcadas diferencias en cuanto a conceptos y al número de factores incluidas en las estimaciones: el índice de los tipos de cambio real efectivo que publica la revista *The Economist*, el *World Competitiveness Yearbook* (Anuario de la Competitividad Mundial) del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión y el *Global Competitiveness Report* del World Economic Forum (WEF). Finalmente, se presenta la contribución de la CEPAL, a través del programa Análisis de la Competitividad de las Naciones (CAN).

El índice del tipo de cambio real efectivo es una de las formas más simples y conocidas de estimar la competitividad internacional. El argumento es que una depreciación de la moneda nacional aumenta la competitividad internacional de los productos nacionales en la medida en que “mejora” (disminuye) los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos nacionales en el mercado internacional. El índice podría considerarse como una especie de resumen de todos los factores que inciden en la competitividad que desde luego enfatiza los aspectos coyunturales. Los gráficos 1, 2 y 3 reproducen gráficos similares a los presentados por *The Economist* en varias ocasiones³. El gráfico 1 permite visualizar los tipos de cambio real efectivo de los principales países de la OCDE, utilizando un índice basado en el promedio del año 1980. Los gráficos 2 y 3 presentan una sucinta comparación entre los tipos de cambio real efectivo de los principales países en desarrollo de Asia oriental y América Latina.

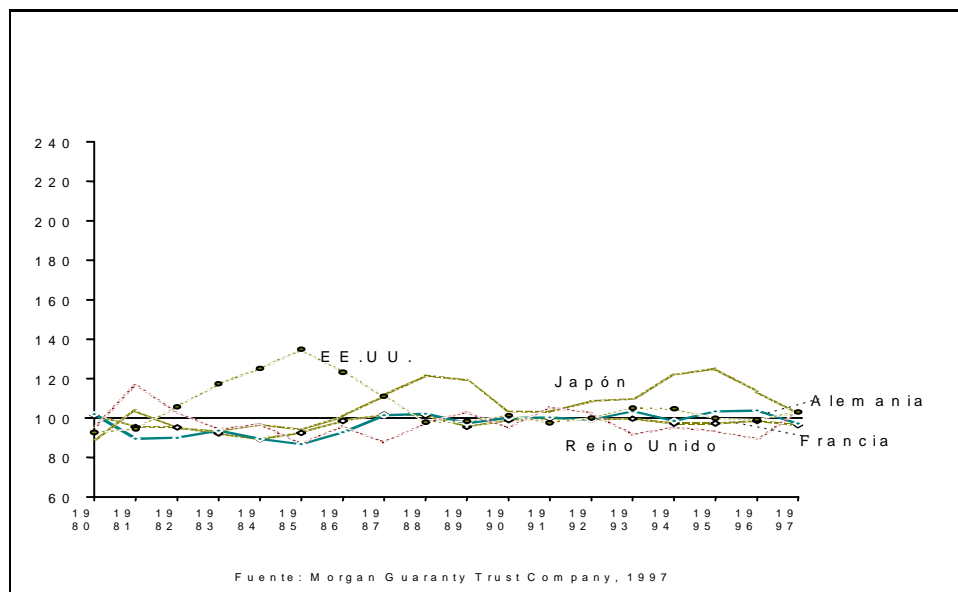
Los gráficos sugieren, por ejemplo, que hubo bastante turbulencia en la economía internacional con respecto a la posición relativa de las principales monedas de algunos países de la OCDE. También se observa que los principales países de Asia en desarrollo soportaron mejor la turbulencia que los principales países de América Latina en los años ochenta.

Aunque esta medida de la competitividad internacional sea bastante útil, resulta apreciablemente influenciado por el año base considerado. Además, no incorpora de manera convincente los aspectos estructurales de competitividad, como la productividad, tecnología e innovación. En suma, este indicador constituye una medida de fácil obtención de la competitividad internacional de una nación, pero es bastante limitado.

El *World Competitiveness Yearbook* (Anuario de la Competitividad Mundial) es una publicación del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión que presenta un enfoque multidimensional de la incidencia del entorno nacional e internacional en la competitividad de las empresas de un país, basado en un concepto de competitividad sistémica. En la edición de 1996 de esta publicación figura una clasificación consolidada de 46 países llamada clasificación de la competitividad mundial (cuadro 1). La evaluación de la capacidad competitiva de un país se hace a través del análisis de 230 criterios agrupados en ocho factores distintos, que el Instituto considera representativos de la dimensión principal de la capacidad de un país para competir en el ámbito internacional. En orden del número de criterios utilizados, estos factores son: i) disponibilidad y calificación de los recursos humanos - 42 criterios. ii) Eficiencia de las políticas gubernamentales en generar competitividad - 34 criterios. iii) inserción internacional en el comercio y en los flujos de inversión - 34 criterios. iv) infraestructura - 29 criterios. v) evaluación macroeconómica de la economía doméstica - 27 criterios; vi) eficiencia del manejo empresarial en cuanto a capacidad innovadora, utilidad y conducta responsable - 25 criterios. vii) eficiencia del mercado de capitales y de los servicios financieros - 17 criterios. viii) capacitación científica y tecnológica y desarrollo de la investigación básica y aplicada - 17 criterios. Los datos utilizados para evaluar cada criterio se obtienen a partir de informaciones “rígidas” de una red de instituciones nacionales e internacionales, y a través de informaciones “flexibles”, extraídas de cuestionarios enviados a cerca de 3000 empresarios en todo el mundo.

³ Vea por ejemplo sus ediciones del 30 de marzo de 1996 y 16 de noviembre de 1996

Gráfico 1
OCDE: TIPOS DE CAMBIO REAL EFECTIVO
 (Promedio 1990= 100)



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

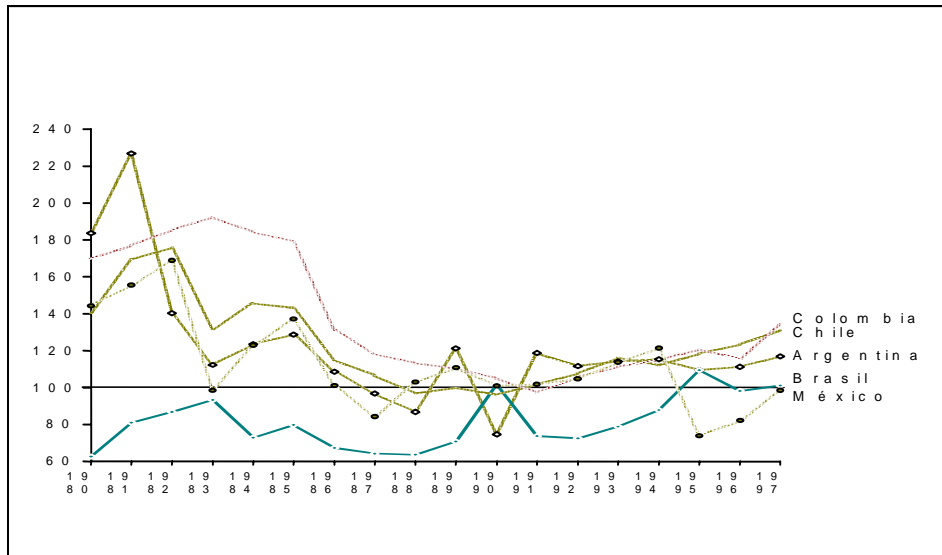
Sin embargo, el indicador del Instituto también tiene sus problemas. Los principales son la relevancia y el peso relativo de los criterios en las estimaciones de los factores determinantes de la capacidad de competir de un país. Otras se refieren a la complejidad para obtener los indicadores (con lo cual su estimación resulta costosa), el nivel de respuesta de las encuestas, además de la inevitable subjetividad. Estos elementos pueden crear algunos problemas de credibilidad⁴.

Por último, se presenta la metodología utilizada desde 1979 por el "World Economic Forum" (WEF) publicada anualmente en el "Global Competitiveness Report". Aquí, la competitividad de un país se expresa en un índice compuesto de variables que determinan el crecimiento económico en el sentido del aumento promedio en el Producto Bruto Interno per cápita.

De un universo de más de 300 variables cualitativas y cuantitativas, se han identificado 155 que son usadas en la construcción del Índice de Competitividad. Estas variables se han seleccionado considerando la literatura relacionada al crecimiento económico. Las 155 variables se agrupan en 8 grandes factores. Algunas variables pueden ser medidas con datos objetivos, mientras que otras son mejor medidas por datos subjetivos, procedentes de una encuesta elaborada por el WEF a más de 2000 ejecutivos de negocios en los 53 países considerados en el reporte.

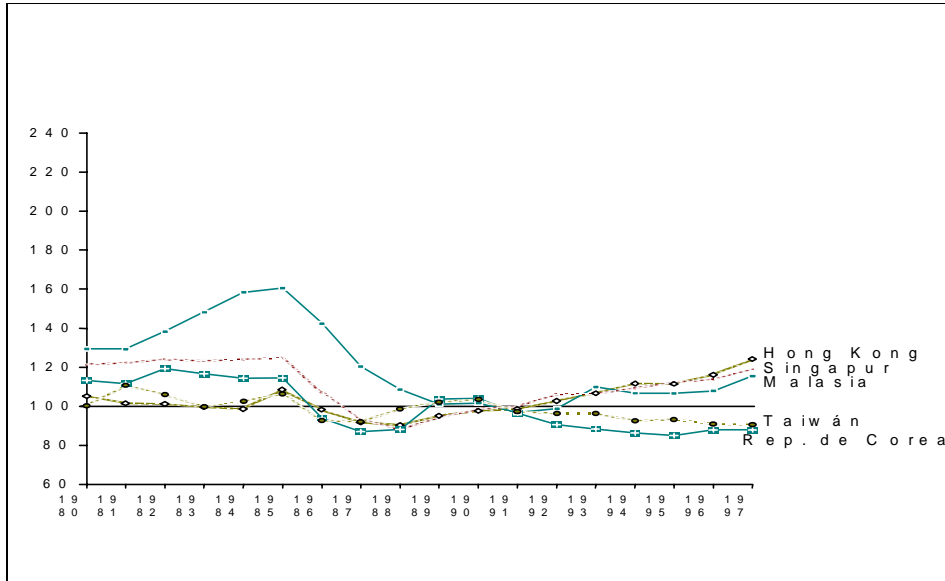
⁴ Cabe mencionar que *el World Competitiveness Yearbook* es, de hecho, la continuación revisada del *World Competitiveness Report*, con un nuevo nombre. Desde 1989 y hasta 1995, ésta fue una publicación conjunta del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión y el Foro Económico Mundial. A partir de 1996, por desacuerdos en criterios metodológicos, el *Foro Económico Mundial* pasa a publicar separadamente su informe sobre la competitividad internacional, llamado *Global Competitiveness Report*, con diferencias significativas en los conceptos, factores y criterios de evaluación respecto de la publicación original. Por este motivo, la clasificación de la competitividad global de los países, publicada por ambas instituciones, presenta notables diferencias.

Gráfico 2
AMERICA LATINA: TIPOS DE CAMBIO REAL EFECTIVO
(Promedio 1990 = 100)



Fuente: Morgan Guaranty Trust Company, 1997.

Gráfico 3
ASIA EN DESARROLLO: TIPOS DE CAMBIO REAL EFECTIVO
(Promedio 1990 = 100)



Fuente: Morgan Guaranty Trust Company, 1997.

Cuadro 1

**CLASIFICACION DE LA COMPETITIVIDAD MUNDIAL, SEGÚN EL INSTITUTO
PARA EL DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE GESTIÓN, 1996**

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

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

Los ocho factores que definen la competitividad de un país son:

- Apertura; que mide si un país es abierto o cerrado al intercambio y la inversión extranjera, y, por lo tanto, qué tan integrado está a la economía mundial.
- Gobierno; factor que mide el rol del Estado en la economía.
- Finanzas; que mide como los mercados financieros de un país afectan el consumo privado y el ahorro; y cuan eficientemente intermedian el proceso de ahorro e inversiones productivas.
- Infraestructura; factor que compara la calidad y cantidad e infraestructura física del país. Una infraestructura adecuada se considera un factor importante para aumentar la productividad del sector privado, y para convertir a un país en un destino atractivo para la inversión extranjera directa.
- Tecnología; factor que mide el grado en que los países destinan recursos públicos y privados para investigar y desarrollar actividades, apoyar a la educación superior y la capacitación de los trabajadores, y liderar el progreso tecnológico. Avances en ciencia y tecnología o conocimientos son, potencialmente, una importante fuerza conductora para la productividad y el crecimiento económico a largo plazo.
- Administración; este factor considera ciertos atributos de la administración que podrían determinar el éxito o fracaso de las compañías nacionales en la competencia global.
- Trabajo; factor que mide la eficiencia y competitividad del mercado laboral doméstico, Combina una medida del nivel de costos laborales de un país relativos a las normas internacionales, con las medidas de la eficiencia del mercado laboral, el nivel de educación básica y el grado de distorsión de los impuestos laborales.
- Instituciones civiles; factor incorporado en respuesta al creciente cuerpo de estudios que se preocupan del rol de las instituciones civiles y legales en el crecimiento económico y la competitividad.

El primer paso consiste en calcular un índice para cada uno de los ocho factores. El índice de cada factor es el promedio ponderado de los datos cuantitativos y cualitativos correspondientes a dicho factor, con una ponderación que refleja el peso relativo de cada variable. Los 8 índices de factores se combinan en el Índice de Competitividad, otorgándole un peso diferente a cada uno de ellos: Apertura 1/6, gobierno 1/6, finanzas 1/6, infraestructura 1/9, tecnología 1/9, tecnología 1/9, administración 1/18, trabajo 1/6, instituciones civiles 1/18.

Obviamente el Índice de Competitividad no capta plenamente las diferentes capacidades nacionales de crecimiento. Hay muchas razones, como por ejemplo que un único índice difícilmente captura todos los factores que contribuyen al crecimiento; los pesos atribuidos a los diferentes factores pueden ser incorrectos, o muchas de las variables usadas están sujetas a shocks de corto plazo, tales como fluctuaciones en términos de intercambio, en los mercados cambiarios, movimientos en los mercados financieros domésticos, entre otros.

Para minimizar la importancia de estas discrepancias, se presentan tres índices diferentes. El primero y principal es el Índice de Competitividad. El segundo es el Índice de Crecimiento y combina las características estructurales y el nivel de ingreso per cápita para establecer un ranking de países de acuerdo a su potencial para el crecimiento económico en el mediano plazo. Dado un nivel de competitividad, se espera que los países más pobres crezcan más rápido que los ricos, en parte porque la ventaja de que "toman prestada" tecnología, ideas y capital de los países más ricos, y en parte porque los retornos del mercado a las nuevas inversiones tienden a ser mayores en países pobres.

El tercer índice combina crecimiento con tamaño de la economía y establece un ranking de países en base a su contribución al crecimiento económico mundial. Se denomina Índice de Crecimiento de Mercado. El Índice de Crecimiento de Mercado evalúa el tamaño de los mercados de los diferentes países. El índice responde a la interrogante de qué países contribuyen en mayor proporción al crecimiento total de la economía mundial. Para determinar el índice, se ajusta el Índice de Crecimiento multiplicándolo por la participación de cada una de las economías en la economía mundial.

El Índice de Competitividad está diseñado para ayudar a evaluar qué países tienen las mejores perspectivas de crecimiento económico para el período de los siguientes 5 a 10 años, en base a las condiciones económicas y a las instituciones actuales. El ranking establecido no es un pronóstico, pero sí una aproximación de cómo las condiciones económicas e instituciones actuales posicionan al país para un crecimiento a mediano plazo.

El reporte del WEF incluye actualmente 53 países, seleccionados por su importancia en la economía mundial globalizada. Estos países en conjunto contribuyen con el 94% de los ingresos de la economía mundial, con el 93% del total de las exportaciones mundiales, y absorben el 95% del total de la inversión extranjera en el mundo.

El ranking para 1997 refleja las ventajas competitivas de las economías dinámicas, pequeñas y abiertas. La lista es encabezada por Singapur, seguido por Hong Kong y Estados Unidos, Canadá ocupa el cuarto lugar, seguido por Nueva Zelanda, Suiza y el Reino Unido, Chile es el país en desarrollo fuera de Asia que ocupa mejor posición, la 13. En cuanto a los países latinoamericanos, se puede mencionar que México ocupa el lugar 33, seguido de Argentina y Perú, que ocupan el 37 y 40 respectivamente, continuando con Colombia, Brasil y Venezuela.

2. El CAN como instrumento de medición de la competitividad internacional

Para contribuir al análisis estratégico del desempeño comercial de países, la CEPAL ha elaborado una metodología propia, denominada Análisis de la Competitividad de los Países (CAN, por sus siglas en inglés). El CAN consta de un banco de datos de indicadores del comercio exterior manejado a través de un programa para uso en computadores personales. Los indicadores son elaborados a partir de las estadísticas del comercio exterior de bienes (COMTRADE) de las Naciones Unidas y conforman una base que cuenta con información en una serie de tiempo largo para 89 países y 20 agrupaciones regionales.

El CAN es una metodología de análisis que usa estadística descriptiva, en la línea de las Ventajas Comparativas Reveladas, que introdujera Balassa⁵. CAN contempla la evolución de la estructura sectorial de las exportaciones de un país, de las participaciones de mercado y del dinamismo de la demanda de los diferentes productos. Con estos indicadores construye Matrices de Competitividad que resumen la situación competitiva del país en un período y un mercado de destino dados. La situación competitiva de un país queda determinado por la evolución de la participación del país en un mercado (la eficiencia del país) en un determinado lapso de tiempo, así como por el dinamismo de la demanda de los productos que exporta (el posicionamiento del país)⁶.

Desde su elaboración original⁷, la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL ha actualizado y adaptado el CAN de forma continua. Para el presente documento se usó la versión CAN PLUS, que permite un análisis de la situación competitiva en cinco mercados internacionales (OCDE en conjunto, y los subconjuntos de Norteamérica⁸, Europa occidental⁹ y Japón, además de América Latina).¹⁰ Como se aprecia los tres mercados clave dentro de la OCDE también pueden analizarse separadamente, lo que permite una mayor precisión en los análisis. Los mercados de importaciones pueden desglosarse en más de 230 grupos de la CUCI revisión 2, o sea al nivel de agregación de tres dígitos¹¹.

Obviamente, el CAN también tiene sus limitaciones. La principal se refiere al hecho de que no es un modelo, es decir no explica los factores que subyacen la competitividad detectada ni separa la competitividad lograda en bases sostenibles a largo plazo de aquella alcanzada de forma espuria. Por ejemplo, no separa fenómenos de precio y volumen, ni da información sobre el valor agregado nacional de las exportaciones, tratando por igual a países con estructuras productivas integradas y a países cuyas estrategias de inserción internacional se basan en zonas de procesamiento de exportaciones de bajo contenido nacional (maquila). Otras limitaciones se refieren al nivel de agregación utilizado, a los mercados de destino disponibles y a la actualización de la base de datos.

⁵ Balassa, B. (1965) Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage, The Manchester School of Economic and Social Studies, vol. 33 no 2.

⁶ Para una descripción adicional de esta metodología, véase *Notas Metodológicas en el Anexo*.

⁷ La metodología del CAN fue desarrollada originalmente por Mandeng (1991)

⁸ Comprende a Canadá y Estados Unidos.

⁹ Comprende a la Asociación Europea de Libre Comercio (Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza) y la Unión Europea (Alemania, Bélgica y Luxemburgo, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal y Reino Unido).

¹⁰ Comprende a la ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y el Caribe (Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, Rep. Dominicana, Trinidad y Tobago, Guyana y Suriname).

¹¹ La versión que se distribuye en la actualidad es denominada TradeCAN (vea <http://www.eclac.cl/espanol/SisInformacin/cepal8a.html>)

Aún así, el programa contiene indicadores interesantes para describir y evaluar el medio competitivo internacional, con importantes aplicaciones tanto en el ámbito académico como en el empresarial y gubernamentales.

B. Competitividad internacional según el CAN

1. Tendencias globales en la competitividad internacional

Una de las tendencias principales del comercio internacional reciente es una mayor y más intensa competencia en manufacturas, cuyo peso en los flujos de comercio internacional de bienes aumenta progresivamente. El cuadro 2 presenta una relación de los cincuenta sectores más dinámicos en el mercado de importaciones de la OCDE¹² durante el período 1980-1996, entre los 239 que distingue la CUCI (revisión 2), a tres dígitos. Las ramas industriales que producen computadoras, otras máquinas eléctricas y equipos electrónicos, industria química farmacéutica, prendas de vestir y vehículos y partes fueron las que exhibieron los mayores incrementos en cuanto a importancia relativa en las importaciones de la OCDE. El papel central de la electrónica queda también reflejado en los flujos de comercio internacional cuando se observa que la participación de la industria de computadoras en las compras externas de la OCDE experimentó un crecimiento notable, de más de 290% llama la atención que los cinco sectores más dinámicos del comercio internacional tengan una característica común: todos ellos son manufacturas no basadas en recursos naturales. De hecho, la mayor competencia internacional

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

viene acompañada de una disminución relativa de los recursos naturales¹³ y de las manufacturas basadas en recursos naturales¹⁴. México es uno de los mejores ejemplos de esta transformación. Los productos con mayor grado de tecnología incorporada han sido los más dinámicos en la demanda internacional y han provocado cambios significativos en la estructura de las exportaciones de países desarrollados y no-desarrollados. De hecho el cambio tecnológico tiene una importancia fundamental en la determinación de los nuevos patrones de competencia. Un análisis de las estructuras de exportaciones de los países de *la tríada* (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) a lo largo de las dos últimas décadas permite percibir una tendencia hacia la especialización en productos cada vez más sofisticados en términos tecnológicos. Los productos con base predominantemente científica, proveedores especializados y de producción en gran escala son los más sobresalientes y los productos tradicionales y/o basados en los recursos naturales son cada vez menos importantes en la estructura de las exportaciones de estos países.

Se puede afirmar que la transformación estructural del comercio internacional abrió oportunidades también para los países en desarrollo para que mejoren su integración en la economía internacional por medio de aumentar su participación de mercado en estos sectores dinámicos. Sin embargo, sólo los países de Asia en desarrollo parecen haber aprovechado dicha oportunidad, y los países de América Latina no. Esto se observa con claridad en los cuadros 3 y 4. México representa una muy notable excepción dentro del contexto latinoamericano¹⁵.

En el caso de Asia en desarrollo se puede constatar que su participación en las importaciones de la OCDE subió de 7.51% a 14.09% entre 1980 y 1996, entre 7.42% y 15.9% en el caso de manufacturas. Estos países lograron especializarse en manufacturas elevando la participación de manufacturas en sus exportaciones totales de 53.9% a 85.4% entre 1980 y 1996. De los 10 grupos más importantes en su estructura exportadora, 8 son de los dinámicos en las importaciones de la OCDE y ganaron mercado en 6 de ellos.

En el caso de América Latina a cambio, no se mejoró la participación total en las importaciones de la OCDE (5.30% en 1980, 5.12% en 1996) a pesar que la participación de manufacturas mejoró de una base pequeña (2.07% a 3.61%) y hubo un cambio fuerte en la ponderación de las manufacturas en las exportaciones de la región (de 21.3% a 53.3% entre 1980 y 1996). Pocas de las exportaciones principales de América Latina son dinámicas en la OCDE, más bien siguen especializados en recursos naturales (véase Mortimore, Bonifaz y Duarte de Oliveira).

2. El comercio en los países de América Latina y el Caribe

En 1996, el comercio de bienes y servicios de la región en su conjunto evolucionó conforme a la tendencia hacia una progresiva internacionalización de la economía de América Latina y el Caribe observada a partir de 1992. El fenómeno se manifiesta en un aumento del volumen del comercio superior al del producto y por lo general en una expansión de las importaciones más acelerada que de las exportaciones.

De los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y América Central solamente Argentina, Ecuador, México y Venezuela no registraron saldos negativos en su balance comercial de bienes en 1996, y de éstos, México fue el único que generó un gran superávit, gracias al aumento de exportaciones y la contención de importaciones. Los datos generales sobre el comercio latinoamericano revelan la importancia de las exportaciones de México que representan cerca de un 46% del valor total de las exportaciones de la región. Así, los tres mayores

¹³. Estos productos corresponden a las secciones 0, 1, 2, 3 y 4 de la CUCI, rev 2.

¹⁴. Estos corresponden a los capítulos 61, 63 y 68 y a los grupos 661, 662, 663, 667 y 671 de la CUCI, rev 2.

¹⁵ Para CANálisis de los casos de Perú y Colombia, consulte Bonifaz y Mortimore, 1998 y 1999.

exportadores de la región aportaron el 76% del valor total; las de México ascendieron a 95 199 millones de dólares, las de Brasil, a 47 164 millones, y las de Argentina, a 23 810 millones de dólares (CEPAL, 1997).

Cuadro 2

COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES: LOS 50 PRODUCTOS MÁS DINÁMICOS EN LAS IMPORTACIONES DE LA OCDE, 1980-1996

(porcentajes)

CUCI	GRUPO	Estructura del sector		Variación 1980-1996	
		1980	1996	Estructura	Crecimiento
	I. INDUSTRIA DE COMPUTADORES	1.4	5.5	4.1	293.7
752	Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	0.9	3.5	2.6	307.4
759	Partes. n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	0.5	2.0	1.5	271.7
	II. OTRA MAQ. ELÉCTRICA Y EQUIPO ELECTRÓNICO	4.4	9.9	5.5	122.9
776	Lámparas. tubos y válvulas electrónicas de cátodo	0.8	2.9	2.1	259.6
773	Material de distribución de electricidad	0.2	0.6	0.4	206.0
771	atos de electricidad y sus partes	0.1	0.4	0.3	181.6
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	0.8	1.9	1.1	131.3
778	Máquinas y aparatos eléctricos	0.8	1.4	0.6	87.7
772	Aparatos eléct. para empalme. corte de circuitos eléct.	0.6	1.1	0.5	85.8
761	Receptores de televisión	0.3	0.4	0.1	50.5
775	Aparatos de uso doméstico. eléctricos y no eléctricos	0.5	0.7	0.2	39.8
763	Fonógrafos. dictáfonos. ap. p/ grabación y rep. de sonido	0.4	0.5	0.1	30.4
	III. INDUSTRIA DE CONFECCIONES	2.0	3.4	1.4	68.6
846	Ropa interior de punto ó ganchillo	0.3	0.6	0.3	95.5
843	Ropa exterior p/ mujeres. niñas y bebes. de tejidos	0.6	1.1	0.5	69.5
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	0.6	1.0	0.4	68.7
842	Ropa exterior para hombres y niños. de tejidos	0.5	0.7	0.2	50.0
	IV. INDUSTRIA QUÍMICO-FARMACEUTICA	3.8	6.4	2.6	70.72
553	Produc. de perfumería. cosméticos y prep. de tocador	0.1	0.4	0.3	181.8
541	Productos medicinales y farmacéuticos	0.7	1.6	0.9	135.1
514	Compuestos de funciones nitrogenadas	0.3	0.7	0.4	96.3
533	Pigmentos. pinturas. barnices y materias conexas	0.2	0.3	0.1	65.8
515	Compuestos organominerales y heterocíclicos	0.3	0.5	0.2	50.1
513	Acidos carboxílicos y sus anhídridos. halogénuros	0.2	0.4	0.2	49.1
583	Productos de polimerización y copolimerización	0.9	1.3	0.4	42.4
598	Productos químicos diversos	0.5	0.7	0.2	39.7
582	Productos de condensación. policondensación	0.4	0.6	0.2	39.6
	V. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	6.6	9.8	3.2	48.6
781	Automóviles para pasajeros	3.9	5.9	2.0	53.0
713	Motores de combustión interna. de émbolo y sus partes	0.8	1.2	0.4	50.7
784	Partes y accesorios de vehículos automotores	2.0	2.7	0.7	39.1
	VI. MAQUINARIA NO ELÉCTRICA	3.5	5.0	1.5	46.1
741	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes	0.3	0.6	0.3	67.7
714	Máquinas y motores no eléctricos. partes y piezas	0.4	0.7	0.3	61.4
743	Bombas y compresores; ventiladores y sopladores. etc.	0.4	0.6	0.2	52.2
716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas sueltas	0.3	0.4	0.1	50.1
728	Otras máq. y eq. espec. p/ otras industrias y partes	0.6	0.8	0.2	39.3
749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas	0.8	1.2	0.4	38.6
742	Bombas para líq.. con o sin dispositivo medidor. etc.	0.3	0.4	0.1	38.6
744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías	0.4	0.6	0.2	34.4
	SUBTOTAL	21.7	40.0	18.3	84.9

(Continúa)

Cuadro 2 (conclusión)

VII. OTROS		6.1	11.0	4.9	80.2
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	0.9	2.3	1.4	150.2
872	Instrumentos y aparatos de medicina	0.2	0.4	0.2	138.9
898	Instrumentos musicales y sus partes y accesorios	0.3	0.6	0.3	135.8
893	Artículos de las materias descritas en el cap. 58	0.5	1.0	0.5	107.6
812	Artefactos y accesorios sanitarios	0.2	0.3	0.1	88.1
831	Artículos de viaje. bolsas. bolsos. maletines. etc.	0.2	0.4	0.2	87.0
894	Cochechos para niños. juguetes. juegos y art. de deporte	0.6	1.0	0.4	86.0
821	Muebles y sus partes	0.7	1.1	0.4	69.9
642	Papeles y cartones recortados en forma determinada	0.3	0.4	0.1	56.7
899	Otros artículos manufacturados diversos	0.3	0.4	0.1	49.1
897	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	0.3	0.4	0.1	46.4
874	Instrumentos y aparatos de medición	0.8	1.1	0.3	40.3
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero	0.4	0.5	0.1	39.8
034	Pescado fresco (vivo o muerto). refrigerado o congelado	0.4	0.5	0.1	37.2
036	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	0.3	0.5	0.2	34.7
TOTAL		27.5	50.7	23.2	84.2

Fuente: Programa computacional CAN PLUS de la CEPAL

En el cuadro 4 puede observarse que los países de la región siguen especializándose en productos primarios e industriales con un gran contenido de recursos naturales. Así el porcentaje de exportaciones de recursos naturales (agrícolas, mineros y energéticos) a pesar que disminuyó de 77.2% en 1980 a 44.0% en 1996 aún mantiene una proporción elevada. A consecuencia de lo anterior la proporción de bienes manufacturados pasó de 21.3% en 1980 a 53.3% en 1996. Sin embargo, se trata de bienes manufacturados con un alto contenido de recursos naturales.

Debido a lo anterior, las economías de la región son muy vulnerables a la acentuada fluctuación de los precios internacionales de los productos primarios.

El cuadro 5 indica que las exportaciones de la región se concentran en su propio mercado y en los Estados Unidos, sobre todo en el caso de los productos con mayor valor agregado, de los cuales cerca de 70% se dirige hacia esos destinos. Esto se explica tanto por la expansión del volumen exportado por México hacia los Estados Unidos en el marco de las nuevas posibilidades abiertas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, como por el dinamismo de las exportaciones intrarregionales. Sin embargo, se debe destacar el 7.0% del total de bienes primarios que es exportado al Japón que no posee recursos naturales en abundancia.

Como vuelve a observarse en el cuadro 7 la penetración de mercado de los países de América Latina ha estado principalmente dirigida a Norteamérica y a los países de la propia región. Es así que para 1996, los países de la región muestran participaciones de mercado de 12.78% y 18.39% en dichos mercados, respectivamente. Sin embargo, si se considera al mercado de la OCDE, su participación se reduce a sólo 5.12% en el mismo año. Si bien en el caso de recursos naturales las participaciones de mercado han sido elevadas, sobre todo en los mercados de Norteamérica y América Latina, los porcentajes correspondientes a manufacturas son bajos comparados con los de Asia en Desarrollo (3.61% y 15.90% en la OCDE, respectivamente). Por lo tanto, teniendo en cuenta que los sectores más dinámicos del comercio internacional corresponden, en su mayoría, a manufacturas, parecería ser que la oportunidad abierta a los países en desarrollo para insertarse en el marco de la competitividad mundial ha sido poco aprovechada por los países de la región, pues se especializaron en sectores estacionarios o declinantes del comercio internacional. (Véase Mortimore, 1996 y 1995.)

Cuadro 3

ASIA EN DESARROLLO */: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

			1980	1985	1990	1996
I. Participación de mercado			7.51	9.44	10.74	14.09
Recursos Naturales 1/+2/+3/			7.71	9.04	8.60	8.83
Agricultura 1/			10.18	10.15	9.85	10.38
Energía 2/			6.43	8.46	7.23	6.54
Fibras textiles.minerales y menas de metal 3/			6.97	7.55	8.25	9.05
Manufacturas 4/+5/			7.43	9.84	11.65	15.90
Basadas en recursos naturales 4/			7.90	8.69	9.24	10.79
No basadas en recursos naturales 5/			7.38	9.93	11.83	16.24
Otros 6/			5.23	4.74	5.31	5.72
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos Naturales 1/+2/+3/			44.8	32.2	19.9	13.5
Agricultura 1/			19.5	14.1	11.1	10.4
Energía 2/			22.0	15.8	7.0	3.7
Fibras textiles.minerales y menas de metal 3/			3.4	2.3	1.9	1.2
Manufacturas 4/+5/			53.9	66.6	78.9	85.4
Basadas en recursos naturales 4/			5.9	4.4	4.5	3.7
No basadas en recursos naturales 5/			48.0	62.2	74.4	81.7
Otros 6/			1.3	1.2	1.2	1.1
III.10 principales exportaciones por contribución			20.0	28.1	34.8	41.0
752 Máq. para la elaboración de automat. de datos y sus unidades	a/	b/	0.1	1.5	5.2	9.2
776 Lámparas. tubos y válvulas electrónicas de cátodos	*	-	3.4	4.4	4.3	8.1
759 Partes. n.e.p. excepto destinadas a grupos 751 ó 752	*	-	0.4	1.8	1.9	4.8
894 Cochechitos para niños, juguetes. juegos y art. de deporte	*	-	2.5	3.3	4.1	4.0
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	*	+	3.3	4.1	4.3	3.3
764 Equipos de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	-	1.3	2.2	2.6	3.2
851 Calzado		+	2.6	3.5	3.9	3.2
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo	*	+	2.5	3.5	4.1	3.1
762 Radioreceptores		+	1.9	1.6	2.1	1.8
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	*	+	2.1	2.2	2.3	1.8

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

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

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

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

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

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos, 1980-1996.

b/ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado, 1980-1996.

*/ Asia en desarrollo comprende: Corea del Sur, Hong Kong, Provincia China y Taiwán, Singapur, Myanmar, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, China, Tailandia, Filipinas.

Cuadro 4

AMERICA LATINA */: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

		1980	1985	1990	1996
I. Participación de mercado		5.30	5.70	4.54	5.12
Recursos Naturales 1/+2/+3/		9.37	11.46	9.89	10.47
Agricultura 1/		12.28	13.29	10.50	10.80
Energía 2/		6.98	9.72	8.43	9.02
Fibras textiles.minerales y menas de metal 3/		14.73	13.91	12.89	14.52
Manufacturas 4/+5/		2.07	2.68	2.72	3.61
Basadas en recursos naturales 4/		7.22	7.95	7.57	7.18
No basadas en recursos naturales 5/		1.50	2.26	2.34	3.34
Otros 6/		4.30	5.30	4.44	5.02
II. Contribución (estructura de las exportaciones)		100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos Naturales 1/+2/+3/		77.2	67.7	54.1	44.0
Agricultura 1/		33.3	30.6	28.0	24.6
Energía 2/		33.8	30.2	19.2	14.2
Fibras textiles.minerales y menas de metal 3/		10.1	7.0	6.9	5.2
Manufacturas 4/+5/		21.3	30.0	43.5	53.3
Basadas en recursos naturales 4/		7.6	6.6	8.7	6.7
No basadas en recursos naturales 5/		14.2	23.8	35.3	46.8
Otros 6/		1.5	2.3	2.4	2.7
III. 10 principales exportaciones por contribución	a/ b/	55.7	51.2	40.8	37.1
333 Aceites de petróleo crudos	* +	23.4	21.2	13.4	10.9
781 Automóviles para pasajeros	+ +	0.2	0.4	2.3	4.6
071 Café y sucedáneos del café	- -	11.0	9.5	4.9	4.3
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleag) frescas o secas	+ +	3.0	3.4	4.6	4.0
334 Productos derivados del petróleo. refinados	- -	9.3	8.2	5.1	2.5
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	+ +	2.9	2.8	2.9	2.3
773 Material de distribución de electricidad	* +	0.3	0.8	1.6	2.2
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados	+ +	4.0	2.3	2.5	2.2
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	* +	0.6	1.2	1.9	2.1
931 Operaciones y mercancías especiales no clasif.	* -	1.0	1.2	1.7	2.0

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

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

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

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

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

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos. 1980-1996

b/ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado. 1980-1996

*/ América Latina: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Barbados Cuba, Haití, Jamaica, Rep. Dominicana, Trinidad y Tobago, Guayana, Suriname.

Cuadro 5

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES,
SEGÚN SECTORES, 1980-1996**

	1980	1985	1990	1996
Recursos naturales	77.2	67.7	54.1	44
Manufacturas	21.3	30	43.5	53.3
Otros bienes	1.5	2.	2..4	2.7

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación Análisis de la competitividad de los países (CAN PLUS).

*Incluye: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, Rep. Dominicana, Trinidad y Tobago, Guyana y Surinam.

Cuadro 6

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES
DE BIENES SEGÚN CATEGORÍAS, 1995**

(en porcentajes)

	América Latina	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros
Bienes primarios	13.5	43.8	6.8	23.5	4.5	7.9
Bienes ind.	22.2	47.0	3.1	13.3	6.2	8.2
Otros bienes	16.8	27.2	0.8	11.7	1.0	42.5
Total	19.8	46.0	4.1	16.0	5.7	8.4

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación Análisis de la competitividad de los países (CAN PLUS).

Cuadro 7

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACION
DE MERCADO, SEGÚN CATEGORÍAS, 1996**

(en porcentajes)

	América Latina	Norteamérica	Japón	Europa Occidental	OCDE
Recursos naturales	38.13	26.66	5.39	6.74	10.47
Manufacturas	14.01	10.02	1.80	0.81	3.61
Otros	2.21	13.34	0.87	0.59	5.02
Total	18.39	12.78	3.27	2.05	5.12

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación Análisis de la competitividad de los países (CAN PLUS).

C. La nueva inserción internacional de México

El objetivo de esta sección es analizar el comercio de México en los últimos años sobre la base de cifras absolutas y relativas referentes a sus exportaciones, importaciones y balanza comercial. La idea es tener una visión panorámica de la situación de su sector externo, principalmente, en lo correspondiente al comercio.

1. Antecedentes

Desde mediados de la década de los ochenta, México emprendió una serie de transformaciones fundamentales en su política económica: apertura comercial, privatizaciones, desregulación de mercados y programas de estabilización heterodoxos fueron los principales componentes. La apertura fue gradual y se inició con la reducción selectiva de aranceles. Así, en 1983 se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos, empezando a ser eliminadas recién un año después; en 1985 se redujeron las importaciones controladas a 37.5% del valor total y se amplió la sustitución de permisos de importación por aranceles; mientras que en 1986 se redujo el número de fracciones sujetas a control a 30.9% del valor total. Durante el proceso de apertura se observaron los efectos de la estrategia en la economía, elevándose la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB, de 14.1 a 28.3% entre 1990 y 1997. (CEPAL, Anuario Estadístico, 1998.)

En 1990 México inició las negociaciones para un acuerdo de libre comercio con Estado Unidos, que luego incluyó a Canadá. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigencia en enero de 1994, surgió como un complemento para consolidar y acelerar las reformas económicas, buscando facilitar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado de Norte América. El TLCAN es parte de la estrategia de modernización mexicana orientada a adecuar estructuras productivas y comerciales a las condiciones que imponen la globalización y la interdependencia económicas. El Cuadro 8 indica como las relaciones económicas de México se han enfocado sobre el mercado norteamericano durante los años noventa. Las exportaciones a este mercado subieron de 70.1% del total en 1990 a 88.4% en 1998. Las importaciones saltaron de 67.4% a 76.2%. Al mismo tiempo, el acervo de inversión extranjera directa en México proveniente de Estados Unidos y Canadá representó más del 60% del total.

También como parte de la estrategia de modernización mexicana, en mayo de 1994 se formalizó el ingreso de México a la OCDE, convirtiéndose en el miembro número 25 de la Organización y en el primer país en desarrollo aceptado por ésta. Indudablemente, esto constituye un reconocimiento a la nueva posición internacional de México, a las profundas transformaciones económicas emprendidas y a sus perspectivas de desarrollo. El ingreso a la OCDE implica una serie de ventajas para la economía mexicana, entre las que se encuentran un importante acercamiento a las economías desarrolladas, así como la oportunidad de participar en la formulación y puesta en práctica de las políticas económicas y sociales de los países más avanzados del mundo; además de la oportunidad de mejorar y ampliar sus relaciones bilaterales con los países miembros, y contar con un acceso diversificado a los flujos comerciales, financieros y tecnológicos de éstos.

Cuadro 8
MÉXICO: PRINCIPALES RELACIONES ECONÓMICAS CON AMÉRICA DEL NORTE

	1990		1994		1998	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Exportaciones totales	40 771	100.0	60 882	100.0	117 183	100.0
Estados Unidos	28 254	69.3	51 943	85.3	101 809	86.9
Canadá	326	0.8	1 470	2.4	1 716	1.5
Importaciones totales	41 592	100.0	79 346	100.0	124 923	100.0
Estados Unidos	27 492	66.1	57 009	71.8	92 976	74.4
Canadá	541	1.3	1 600	2.0	2 255	1.8
Acervo IED	35 997	100.0	55 152	100.0	85 697	100.0
Estados Unidos	23 220	64.5	32 609	59.1	51 443	60.0
Canadá	506	1.4	1 410	2.6	2 330	2.7

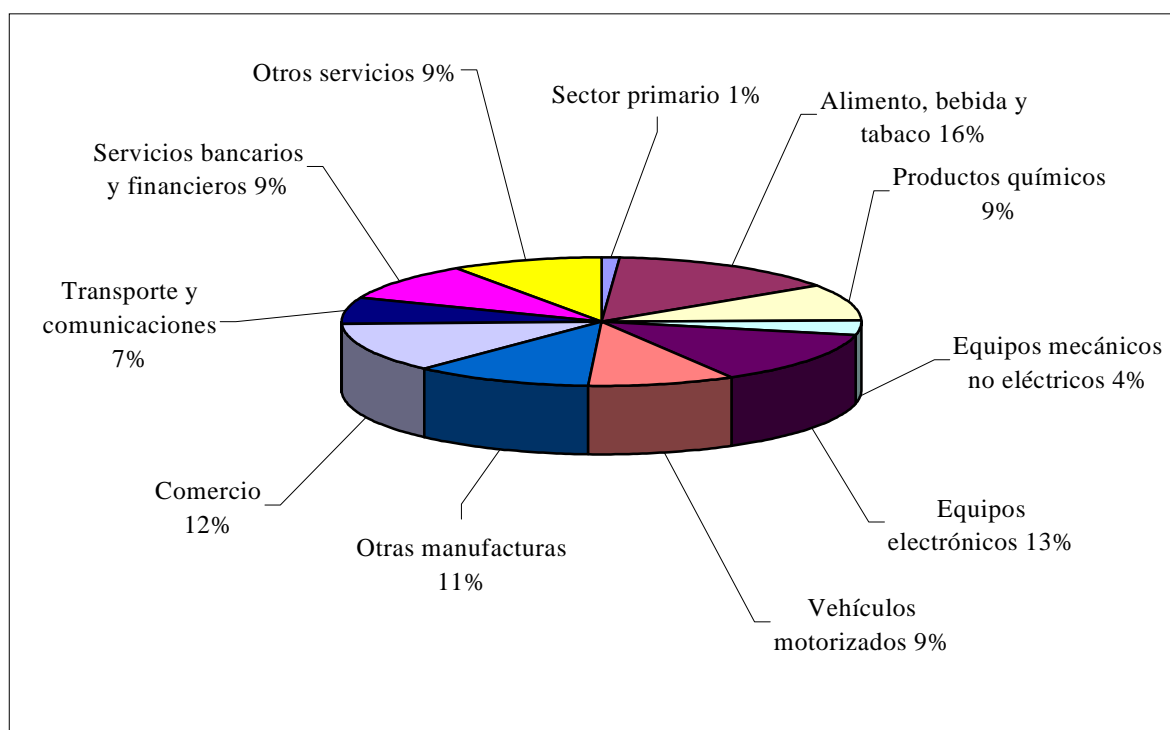
Fuente: CEPAL, Informe 1999 – Inversión extranjera en América Latina y el Caribe.

Según el plan nacional de desarrollo, México debe alcanzar una tasa de inversión total superior al 24% del producto bruto interno. En este sentido, las reformas estructurales y los programas de estabilización emprendidos por México también incluyeron una política de mayor apertura a la inversión extranjera directa, la cual atrajo capitales que aportaron tecnología, divisas y empleo a diversos sectores de la economía. Así, la inversión extranjera directa se convirtió en la principal fuente de financiamiento del modelo de la liberalización.

Esta IED se canalizó principalmente a plantas de manufacturas (Gráfico 4) mayormente relacionadas con empresas norteamericanas que buscaron mayor eficiencia en establecerse en México para poder exportar al mercado norteamericano. Las inversiones extranjeras en la industria automotriz (9%) y la de equipos electrónicos (13%) manifiesta esa lógica. Así que hay un importante nexo entre el auge de la IED en México y su notable desempeño exportador.

La mayor parte de los flujos de inversión extranjera directa proviene de Estados Unidos (60%), seguido de Holanda y el Reino Unido (7% cada uno), Alemania (4%), Japón (3%), Canadá (4%), y España (2%). (Véase gráfico 5.).

Gráfico 4
MÉXICO: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA,
1994-1998
(En porcentajes)



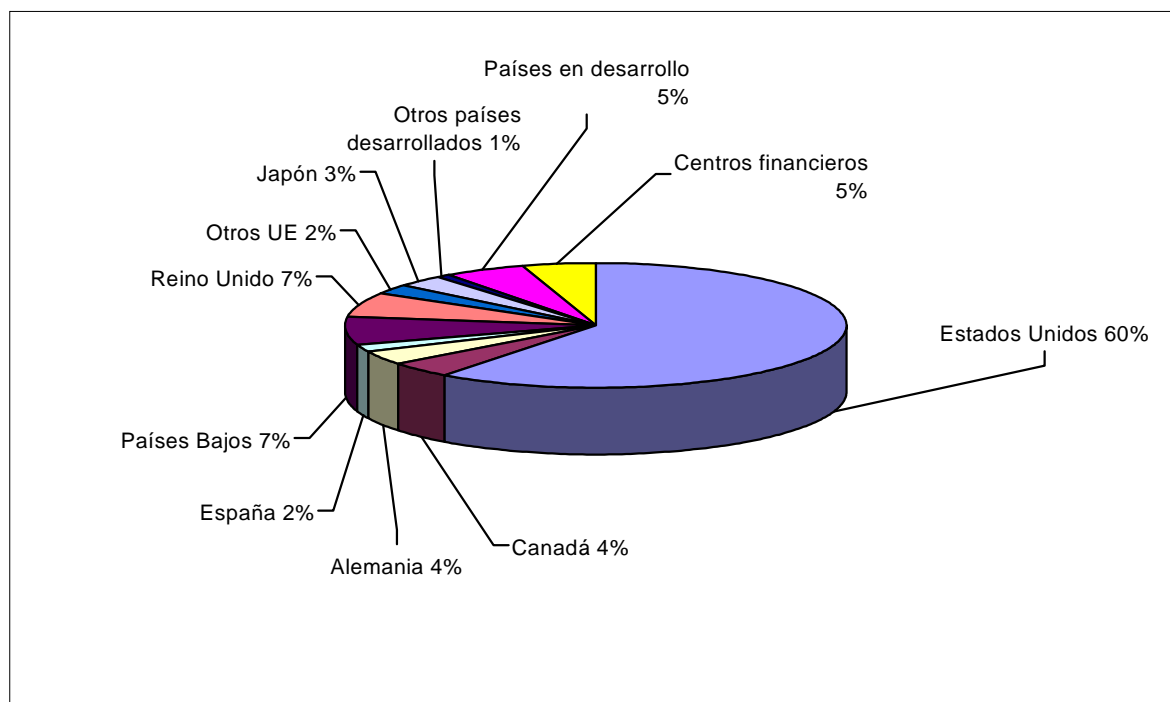
Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

2. Evolución del comercio internacional de México

Hasta la década del ochenta, México se caracterizó por ser un fuerte exportador de petróleo y productos derivados del petróleo, representando las exportaciones petroleras aproximadamente el 60% del total del volumen exportado. Sin embargo, la política industrial y de comercio exterior implementada por el gobierno que facilitó las estrategias de las empresas transnacionales llevó a un drástico cambio en la composición de las exportaciones.

Es así que, en la última década, los incrementos de las exportaciones no petroleras de México, y dentro de ellas de la manufactureras, han sido de los más altas del mundo. Las exportaciones manufactureras pasaron de ser 37.6% de las exportaciones totales en 1985 a 68.4% en 1990, y 83.7% en 1996. Sin embargo, si bien es cierto que las exportaciones manufactureras mexicanas se han vuelto muy dinámicas, éstas se han concentrado en pocos productos, pocas empresas y pocos mercados, lo cual evidencia que la mayor competitividad, producto de las reformas implementadas a partir de finales de la década de los 80, no se ha dado en toda la industria manufacturera.

Gráfico 5
MÉXICO: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1994-1998
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Así, dentro de la industria manufacturera, en los últimos años han cobrada especial importancia ciertas industrias, entre las que destacan la industria automotriz, la industria de equipos y accesorios eléctricos y la industria química. De especial importancia para este desarrollo ha sido el Programa de la Industria Maquiladora de Exportación.

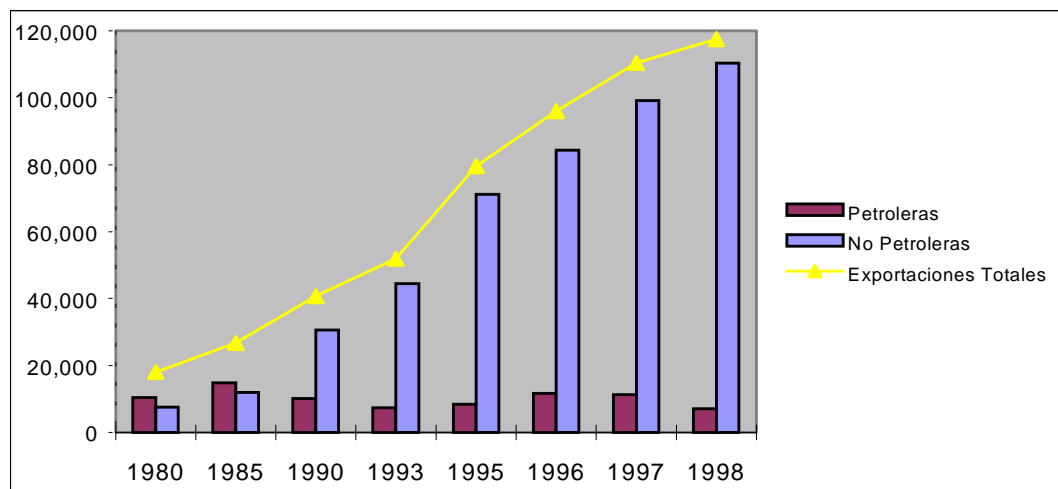
La maquila ha pasado a ocupar un lugar importante dentro de las industrias manufactureras mexicanas, lo cual se evidencia con las más de tres mil plantas existentes a fines de los años noventa, frente a casi 2000 en 1990 y 620 que existían en 1980. Por su parte, la industria automotriz ha experimentado, durante la década de los 90, una recuperación, expansión y transformación espectaculares, las que han sido posibles gracias a la inversión extranjera directa (Mortimore, 1996 y Carillo, Mortimore y Alonso, 1998). Así, en 1996 las exportaciones de la industria automotriz representaron el 21% de todas las exportaciones mexicanas a la OCDE, mientras que en 1998 las operaciones mexicanas de productores como General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen y Nissan juntas alcanzaron exportaciones por un valor mayor de US\$ 18 mil millones.

Norteamérica, específicamente Estados Unidos, ha sido y es el principal socio comercial de México, con una participación que ha fluctuado alrededor del 80% durante lo corrido de la década de 1990. En el mismo período le siguen en orden de importancia la Unión Europea, los países de la ALADI, y en último lugar los países de Asia y el resto del mundo.

En 1996, el 86.2% de las exportaciones totales mexicanas se dirigieron a Nortamérica (83.9% a Estados Unidos), mientras que 77.4% de las importaciones provino de dicha región (75.5% de Estados Unidos), lo cual evidencia la hegemonía de Estados Unidos como el principal socio comercial mexicano. En lo corrido de la década de 1990 se observa que el intercambio comercial de México con la región de Norteamérica, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones, se ha dinamizado considerablemente a raíz de la suscripción del TLCAN. En 1998, las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos continuaron creciendo vigorosamente (9.3%). México se mantuvo como tercer proveedor del mercado de importaciones de ese país (después de Canadá y Japón), con una participación de 10%. El comercio de México con sus socios de TLCAN rebasó, en el mismo año, los 200 000 millones de dólares, monto que constituyó 82% de las transacciones totales de bienes del país.

Gráficos 6 y 7 captan dos de los cambios principales en las exportaciones mexicanas. El gráfico 6 indica que las exportaciones petroleras contaron con el 58% de las exportaciones totales en 1980 pero sólo 6.1% en 1998. El gráfico 7 muestra que hubo un fuerte crecimiento en las exportaciones de manufacturas, ambas de maquiladoras y no maquiladoras.

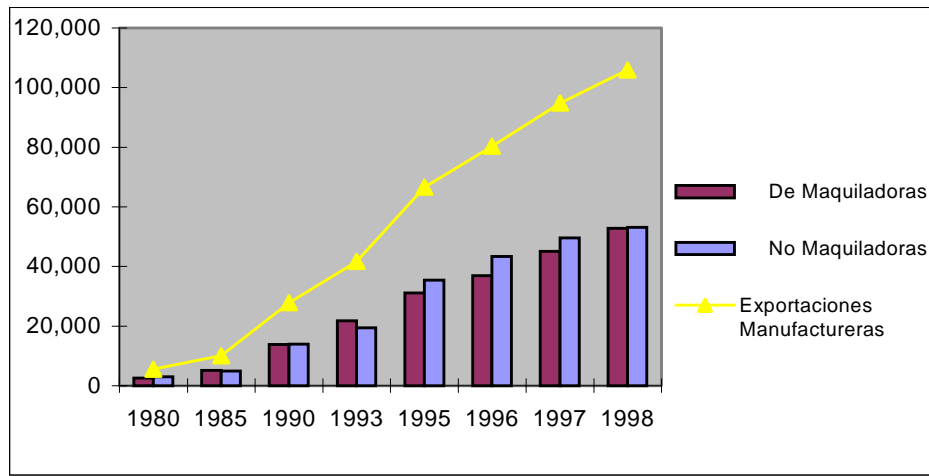
Gráfico 6

MÉXICO: EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS

Fuente: Banco de México.

Gráfico 7

MÉXICO: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS



Fuente: Banco de México

D. Un CANálisis de la competitividad de México

En esta sección se presentan los resultados de la aplicación de la metodología del CAN a las exportaciones mexicanas a cinco mercados de referencia (OCDE, Europa Occidental, Japón, Norteamérica y América Latina) durante el período 1980-1996.

El mercado de la OCDE es muy exigente, responde a la mayor parte de los cambios comerciales y aplica las normas de comercialización más avanzadas. Por eso, si un país logra colocar sus exportaciones en dicho mercado, debería poder hacerlo en cualquier otro. De allí su importancia como mercado de referencia para determinar el desempeño de un país en cuanto a competitividad internacional.

En lo que sigue se analizará en detalle la situación competitiva de México en el mercado de la OCDE, resaltando sólo los aspectos particulares que presentan los otros mercados. Los resultados que se presentarán corresponden a porcentajes relativos en lo que se refiere a participación de mercado, estructura de las exportaciones mexicanas y principales productos de exportación.

1. Introducción

El programa CAN brinda una visión acerca de la penetración de mercado de las principales regiones del mundo en el mercado de la OCDE (cuadro 9). Durante el período 1980-1996, como se puede observar, Asia en desarrollo (9 países), la región de la OCDE (24 países) y la de la ALADI (11 países), tuvieron tasas positivas de crecimiento de su participación de mercado de 89.8%, 8.2% y 2.7%, respectivamente. En cambio, las demás regiones tuvieron pérdidas de participación durante el mismo período. Un aspecto que debe considerarse es el hecho que en 1996 la participación de mercado de la ALADI, en la cual se incluye a México, fue tan sólo de 4.53%.

Igualmente destacable es el hecho de que la participación de los miembros de la OCDE en su mercado si bien aumentó 8.2% durante el período 1980-1996, se redujo 12% durante el mismo período (de 85.38% a 75.39%), si consideramos las manufacturas en general, y también 12% con respecto a las manufacturas no basadas en los recursos naturales. Otros países, en especial los asiáticos en desarrollo, fueron ganando participación de mercado en las importaciones de los países miembros de la OCDE, principalmente en las áreas mencionadas. Es así como se aprecia que entre 1980 y 1995 Asia en desarrollo aumentó 89.8% su participación en las importaciones de la OCDE, y 109% si se consideran las manufacturas en general. En otras palabras, la transformación estructural del comercio internacional abrió una oportunidad para los países en desarrollo de mejorar su integración dentro de la economía internacional por medio de aumentar la participación de mercado en los sectores más dinámicos.

Se puede apreciar también que son los propios países miembros de la OCDE los que aportan la mayoría de las exportaciones (69.86% en 1996) hacia su propio mercado; entre ellos resaltan Canadá (5.25%) y Estados Unidos (10.44%) en Norteamérica; Japón (6.35%) en Asia; y Alemania (10.89%). Francia (6.18%) y Reino Unido (5.35%) en la Unión Europea. Asimismo, el incremento de la participación de Asia en desarrollo en los últimos años se debe principalmente al desempeño de China (3.83%), la provincia china de Taiwán (1.95%), Corea (1.75%), Malasia (1.28%) y Singapur (1.26%), entre otros.

El cuadro 10 presenta la participación de los países pertenecientes a la ALADI en las importaciones de la OCDE en 1980 y 1996, así como la variación porcentual de dicha participación, misma que se puede utilizar como criterio para clasificar a los países. México es el país que tuvo el mejor desempeño durante el período 1980-1996, tanto por que presenta una participación de mercado de 2.27% en 1996 como por el espectacular aumento de 80.3% en su proporción del mercado de importaciones de la OCDE durante el período analizado. También resalta el desempeño de Chile, que experimentó un incremento de 20.3% durante el mismo período, aunque a niveles más bajos (0.28% en 1996). Los demás países de la ALADI experimentaron caídas en su participación, especialmente Venezuela, Perú, Paraguay y Bolivia, cuyas caídas fueron de más de 50%.

Cabe destacar que en 1996 corresponde a Brasil y México el 67.3% de la participación conjunta de la ALADI en las importaciones de los países miembros de la OCDE y que la participación de los países del Grupo Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) equivale sólo a 20% de la registrada por la ALADI. Aún más, México sólo aporta más del 50% de la participación de mercado total de ALADI en el mercado de la OCDE lo cual indica su gran importancia en este bloque.

Estos cuadros (9 y 10) ubican a México dentro del contexto mundial en su relación con el mercado de la OCDE. En la siguiente sección se presentarán diversos resultados de la aplicación del CAN para México. Para realizar el análisis se ha elegido el período (1980-1996) el cual es suficientemente amplio para medir la dinámica de su desempeño.

Cuadro 9
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR REGIONES EN EL
MERCADO DE LA OCDE, 1980 – 1996
(en porcentajes)

	1980	1996	Tasa de variación (%)
Asia en desarrollo ^{a/}	7.51	14.09	89.8
OCDE (excluido México)	64.55	69.86	8.2
ALADI	4.41	4.53	2.7
Europa del Este	1.25	1.07	-14.0
América Central y el Caribe	0.81	0.55	-31.7
Africa	5.99	2.14	-64.3
Otros	15.41	7.76	-50.0

Fuente: CEPAL, elaborado en base al programa de computación CAN PLUS.

^{a/} Incluye Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapore, Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas y China.

Cuadro 10
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE PAISES DE
LA ALADI EN EL MERCADO DE LA OCDE, 1980 – 1996
(En porcentajes)

	1980	1996	Tasa de Variación (%)
México	1.26	2.27	80.3
Chile	0.23	0.28	20.3
Brasil	1.01	0.83	-17.7
Colombia	0.25	0.23	-9.6
Ecuador	0.12	0.10	-13.3
Argentina	0.35	0.24	-30.9
Uruguay	0.04	0.02	-45.4
Venezuela	0.87	0.43	-50.3
Perú	0.21	0.09	-54.9
Bolivia	0.04	0.02	-55.8
Paraguay	0.03	0.01	-68.6

Fuente: CEPAL, elaborado en base al programa de computación CAN PLUS.

2. Mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

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

En este sentido, el cuadro 11 muestra los principales países que han incrementado su participación en las importaciones de manufacturas de la OCDE (ganadores) y aquellos que la han visto deteriorada (perdedores) en el período 1980-1996. Se han identificado diez países ganadores ordenados según la variación absoluta de su participación de mercado, seis asiáticos (China, Singapur, Indonesia, Malasia, Tailandia y República de Corea), tres europeos (España, Turquía e Irlanda) y México. Los diez países perdedores son ocho países industrializados miembros de la OCDE (excepto República de Sudáfrica y Hong Kong), que están ordenados en forma decreciente con respecto a su pérdida de participación en las importaciones de la OCDE. Así se observa que la competencia más intensa ha creado una brecha importante en las relaciones económicas internacionales entre algunos países de Asia en desarrollo y los países de la OCDE.

El cuadro 11 proporciona también una clasificación de la situación competitiva del país según si sus exportaciones de manufacturas al mercado de la OCDE tienen una "situación óptima" (creciente participación en sectores dinámicos), "situación vulnerable" (creciente participación en sectores estancados), "oportunidades perdidas" (decreciente participación en sectores dinámicos), "retroceso" (decreciente participación en sectores estancados). Por ejemplo, los diez ganadores (diez perdedores) en conjunto poseen el 80% (10%) de sus exportaciones en situación óptima, 10% (6%) en situación vulnerable, 6% (71%) corresponden a oportunidades perdidas y 4% (13%) en situación de retroceso. Se observa que los países ganadores están altamente concentrados en exportaciones manufactureras que tienen una situación óptima, es decir, que exhiben una participación creciente en el mercado de manufacturas dinámicas de la OCDE. En cambio, los países perdedores se concentran principalmente en situaciones de oportunidades perdidas, es decir, pierden mercado en sectores dinámicos.

Vale la pena resaltar la ubicación de México en el cuadro 11. México ocupa el segundo lugar dentro de la lista de países ganadores: en el período 1980-1996 su participación de mercado en las importaciones de manufacturas de la OCDE ha crecido en 1.6 puntos porcentuales. Asimismo las manufacturas corresponden al 77% del total de exportaciones de México a la OCDE y sus exportaciones se concentran en situación óptima (72%) y situación de vulnerabilidad (18%). Finalmente destaca que México es el único país de América Latina y más aún es el único país del continente americano que se encuentra dentro de los principales países ganadores.

El cuadro 11 muestra la dinámica de la participación de las exportaciones de algunos países en el mercado de la OCDE en el período 1980-1996. Los países han sido ordenados de acuerdo al cambio en dicha participación lo que refleja el dinamismo en cuanto a penetración de mercado. Es destacable el desempeño de Alemania que presenta una base muy alta (10.89%) y China por haber multiplicado por más de seis su participación, aunque en un nivel muy bajo. México, por su parte, ocupa el tercer lugar entre los países que más incremento tuvieron en su participación de mercado pasando de una participación de 1.26% en 1980 a 2.27% en 1996 lo que refleja su inserción en el mercado de la OCDE.

a) Dinámica de las exportaciones mexicanas

El cuadro 12 muestra que durante el período 1980 – 1996 México ha incrementado significativamente su participación global de mercado en las importaciones de la OCDE. Este incremento (de 1.26% a 2.27%) es explicado, principalmente, por el crecimiento experimentado en la participación de las exportaciones de manufacturas (de 0.71% a 2.31%), y en especial en el de las manufacturas no basadas en recursos naturales (de 0.65% a 2.39%). Un análisis detallado del período indicado muestra que entre los años 1980 – 1985 la participación mexicana creció 40.5%, disminuyó 15.3% entre 1985 – 1990, y aumentó 51.3% entre 1990 – 1996, totalizando un incremento de 80.2% para el período en su conjunto.

La estructura de exportaciones de México muestra un desplazamiento en la dirección hacia manufacturas. El porcentaje de las exportaciones mexicanas de recursos naturales bajó significativamente, de 67.2% a 19.2% durante el período 1980 – 1996, mientras que el de manufacturas aumentó de 30.6% a 77.2% durante el mismo período. Así, la proporción correspondiente a los recursos naturales en la estructura de las exportaciones mexicanas se encuentra muy por debajo del 44% correspondiente para América Latina en su conjunto en 1996, y más bien cercana al 13.5% correspondiente a la región de Asia en Desarrollo. Por su parte, los porcentajes correspondientes a las manufacturas en las mismas regiones fueron 53.3% y 85.4%, respectivamente (cuadros 3 y 4).

Cuadro 11

**PRINCIPALES PAÍSES GANADORES Y PERDEDORES EN LA PARTICIPACIÓN DE LAS
IMPORTACIONES DE MANUFACTURA DE
LA OCDE, 1980 – 1996**

	Participación en las Importaciones de manufacturas			Clasificación de la situación competitiva TOTAL del país				Manufacturas como porcentaje de exportaciones a la OCDE, 1996
	1980	1996	Dif. 1980-1996	Situación Óptima	Situación de Vulnerabilidad	Oportunidades Perdidas	Retroceso	
res”	6.6	19.1	12.5	80	10	6	4	86
	0.5	4.5	4.0	83	16	1	0	89
	0.7	2.3	1.6	72	18	8	2	77
	0.6	1.4	1.3	70	2	23	5	90
	0.2	1.4	1.2	48	36	1	15	41
	0.4	1.5	1.1	59	10	20	11	79
	1.4	2.2	0.8	70	20	8	2	78
	0.2	1.0	0.8	78	19	2	0	71
	0.2	0.9	0.7	68	21	1	10	63
	0.6	1.3	0.7	75	7	13	6	72
ea	1.5	2.1	0.6	67	12	18	3	92
pres”	66.5	53.1	-13.4	10	6	71	13	82
	16.2	12.9	-3.3	10	8	73	9	89
dos	13.0	11.3	-1.7	15	7	64	13	82
	5.3	3.8	-1.5	15	10	56	19	83
	7.7	6.6	-1.1	25	11	54	11	80
	2.5	1.4	-1.0	25	5	62	7	88
	6.6	5.7	-0.9	34	13	47	6	89
	4.1	3.4	-0.7	23	11	46	20	63
	2.6	2.0	-0.6	24	11	53	12	85
	3.0	2.4	-0.6	37	8	40	15	84
áfrica	0.7	0.3	-0.4	15	43	6	36	44

Fuente: CEPAL, elaborado en base al programa de computación CAN PLUS

En cuanto a las exportaciones de manufacturas, se nota un cambio a favor de las no basadas en recursos naturales (de 82% a 97%) en desmedro de las basadas en recursos naturales (de 18% a 3% durante el mismo período). Esto indica que prácticamente la totalidad de las exportaciones mexicanas se ha desplazado hacia la categoría de productos más dinámicos en el comercio internacional, como las manufacturas no basadas en recursos naturales. Merece enfatizar el hecho que en el caso de México la relación en 1996 es casi de 25 a 1 (97% a 3%) a favor de las exportaciones no basadas en recursos naturales, proporción muy superior a la de 8 a 1 correspondiente a América Latina (87.4% a 12.6%), e incluso superior a la de 24 a 1 correspondiente a la región de Asia en Desarrollo (95.7% a 4.3%).

La lista de los 10 grupos principales en las exportaciones de México presenta 8 que pertenecen a los 50 más dinámicos del comercio internacional en el período 1980 – 1996. La participación de todos ellos, excepto las correspondientes a equipos de telecomunicaciones (CUCI 764), se ha incrementado durante estos años, destacando el desempeño de los automóviles para pasajeros, que de una contribución de 0.3 % en las exportaciones mexicanas a la OCDE pasó a 10.3% en 1996. Asimismo, destaca la declinación en la contribución de los aceites de petróleo crudos, que pasó de 46.1% a sólo 9.5%.

El gráfico 8 muestra una Matriz de Competitividad con las proporciones de los grupos competitivos y ascendentes en la estructura de las exportaciones mexicanas con el mercado de la OCDE en una comparación de 1980 y 1996¹⁶. Se observa que el 72% de las exportaciones en 1996 correspondía a rubros de demanda dinámica en que México aumentó su participación de mercado. Los retrocesos representan sólo el 2% y las estrellas menguantes el 18%. Esto indicaría una especialización óptima experimentada por las exportaciones mexicanas.

El cuadro 13 presenta las exportaciones mexicanas al mercado de la OCDE según una distribución del número de grupos de cada sección de acuerdo su ubicación en la Matriz de Competitividad. Se puede observar que la mayoría de Estrellas Nacientes (sectores dinámicos en los cuales aumenta la participación de mercado) se concentran en los capítulos 5, 6, 7 y 8 que corresponden a químicos, manufacturas diversas, maquinaria y equipos, y otras manufacturas respectivamente. Esto refleja la orientación de las exportaciones mexicanas a las manufacturas. Por otro lado se aprecia que la mayor cantidad de grupos en retroceso y estrellas menguantes corresponden a Materias no Comestibles (grupo 3) y Alimentos (grupo 0), que son manufacturas en base a recursos naturales. Esta distribución muestra como México mantiene sus exportaciones concentradas en sectores dinámicos del comercio internacional, en especial en manufacturas. De los 239 grupos analizados casi el 43% corresponde a productos dinámicos donde México está ganando participación de mercado. Sin embargo, se observa que el 23% de las exportaciones mexicanas están concentrados en grupos estacionarios donde se pierde participación de mercado (retrocesos).

El análisis permite concluir que México se ha constituido en la principal excepción al comportamiento de los países de la ALADI. Todas las exportaciones a la OCDE de manufacturas dinámicas de América Latina en general y de la ALADI en particular, es decir, automóviles y sus partes (CUCI 781 y 784) y material de distribución de electricidad (CUCI 773), provienen casi exclusivamente de este país. Además, México exporta otras manufacturas dinámicas que incluyen equipos de telecomunicaciones, aparatos de televisión, aparatos eléctricos para empalme y cortes de circuitos, y motores de combustión interna. En otras palabras, las exportaciones de México se adaptaron bien a las oportunidades presentes en el comercio internacional durante el período 1980-1996, principalmente mediante la inversión extranjera directa en las industrias automotriz y de ensamblaje de productos eléctricos y electrónicos, centrada en subsidiarias de empresas transnacionales que funcionan como plataformas de exportación. (Calderón, Mortimore y Peres,

¹⁶ Ver Notas Metodológicas antes del Anexo.

1996; Mortimore, 1998c.) La competitividad de la industria automotriz de México en el contexto del TLC es muy superior a la de otros países de la región (Mortimore, 1998 a y 1998b).

Cuadro 12
MÉXICO: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN OCDE

			1980	1985	1990	1996
I. Participación de mercado			1.26	1.77	1.50	2.27
Recursos Naturales 1/+2/+3/			1.94	3.06	2.03	2.02
Agricultura 1/			1.13	1.30	1.27	1.49
Energía 2/			2.47	4.55	3.05	2.86
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/			1.40	1.87	1.44	1.73
Manufacturas 4/+5/			0.71	1.09	1.29	2.31
Basadas en recursos naturales 4/			1.24	1.25	0.98	1.15
No basadas en recursos naturales 5/			0.65	1.08	1.31	2.39
Otros 6/			1.49	1.63	2.45	2.96
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos Naturales 1/+2/+3/			67.2	58.2	33.6	19.2
Agricultura 1/			12.9	9.6	10.2	7.7
Energía 2/			50.3	45.6	21.1	10.2
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/			4.0	3.0	2.3	1.4
Manufacturas 4/+5/			30.6	39.5	62.5	77.2
Basadas en recursos naturales 4/			5.5	3.4	3.4	2.4
No basadas en recursos naturales 5/			25.1	36.7	59.0	74.8
Otros 6/			2.2	2.3	3.9	3.6
III.10 principales exportaciones por contribución			57.4	60.7	50.8	48.6
781 Automóviles para pasajeros	a/	b/	0.3	0.3	10.3	10.3
333 Aceites de petróleo crudos	*	+	46.1	46.1	9.5	9.5
773 Material de distribución de electricidad	*	+	1.1	1.1	4.9	4.9
764 Equipo de telecomunicaciones, partes y accesorios	*	-	4.6	4.6	3.9	3.9
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	1.3	1.3	3.7	3.7
761 Receptores de televisión	*	+	0.0	0.0	3.5	3.5
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	+	2.2	2.2	3.4	3.4
782 Vehículos automotores p/ el transporte de mercancías	*	+	0.0	0.0	3.4	3.4
713 Motores de combustión interna , de émbolo y sus partes	*	+	0.6	0.6	3.2	3.2
772 Aparatos eléct. para empalmes, corte de circuitos eléct.	*	+	1.3	1.3	2.6	2.6

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

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

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

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

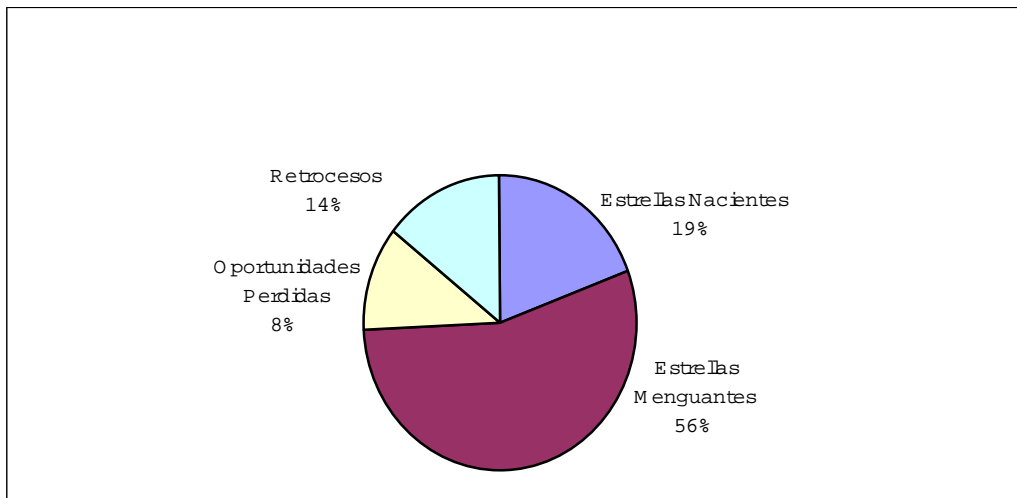
5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

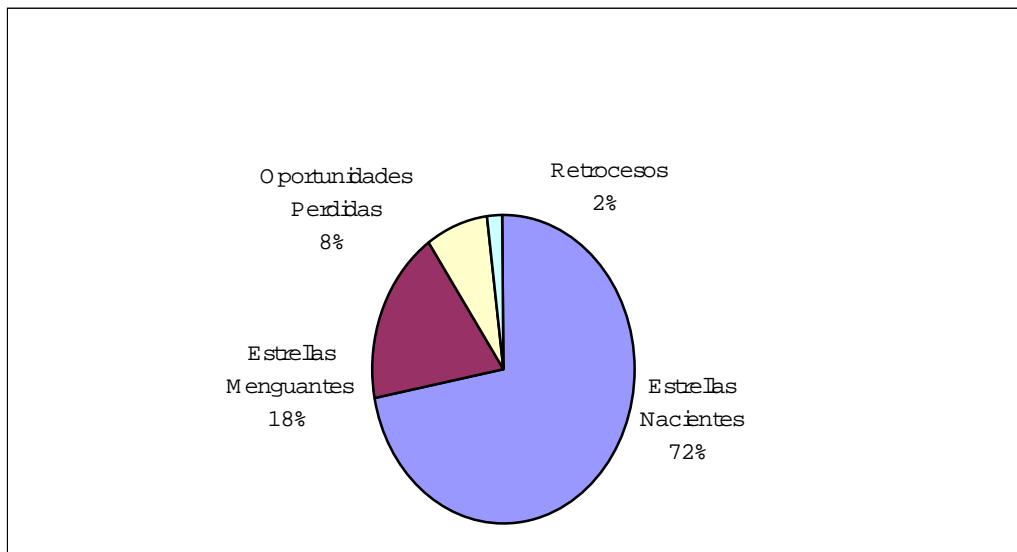
a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos, 1980-1996

b/ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado, 1980-1996

Gráfico 8
MÉXICO EN EL MERCADO DE LA OCDE: 1980
Matriz de competitividad



MÉXICO EN EL MERCADO DE LA OCDE: 1996
Matriz de competitividad



Cuadro 13

MÉXICO: CLASIFICACIÓN DE SUS EXPORTACIONES DE ACUERDO CON SU DESEMPEÑO, 1996

	Estrellas Nacientes		Estrellas Menguantes		Oportunidades Perdidas		Retroceso		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
0 Alimentos	6	6	9	17	6	24	10	19	31	14
1 Bebidas y tabaco	2	2	0	0	1	4	1	2	4	2
2 Material no comestible	1	1	14	26	1	4	13	25	29	13
3 Combustible	0	0	1	2	0	0	5	10	6	3
4 Aceites y grasas	1	1	2	4	0	0	1	2	4	2
5 Químicos	14	14	3	6	4	16	4	8	25	11
6 Manuf. diversas	20	20	17	32	5	20	9	17	51	22
7 Maqui. y equipo	33	33	5	9	4	16	3	6	45	20
8 Otras manufacturas	20	20	1	2	4	16	3	6	28	12
9 No clasificadas	2	2	1	2	0	0	3	6	6	3
Total	99	43	53	23	25	11	52	23	229	100

Fuente : CEPAL, elaborado en base al programa de computación CAN PLUS

3. Otros mercados

a) Mercado de Norteamérica

En el cuadro 14 se observan los principales aspectos de la competitividad internacional de México en su principal mercado de destino, Norteamérica, región que comprende Estados Unidos y Canadá. La participación de mercado pasó de 4.00% en 1980 a 7.54% en 1996, superando claramente la performance del mercado de la OCDE, del cual Norteamérica es parte. La participación de mercado de las manufacturas, por su parte, también crece. No así la del rubro de Energía (básicamente petróleo). En el año 1985 la participación de mercado de México en el rubro de Energía era de 12.13% y en 1996 de 8.58%. Por su parte, la participación de mercado del rubro de manufacturas creció, en el mismo período, de 2.87% a 7.39%. Esto último se refleja en el crecimiento del rubro de manufacturas no basadas en recursos naturales que pasó de 2.24% en 1980 a 7.49% en 1996.

En cuanto a la estructura de las exportaciones mexicanas a Norteamérica se puede observar un movimiento a favor de las manufacturas en desmedro de los recursos naturales: las manufacturas crecieron de 34.1% en 1980 a 79.0% en 1996 y los recursos naturales cayeron de 63.0% en 1980 a 17.2% en 1996. Destaca el comportamiento del rubro de Energía que pasó de una contribución de 47.6% en 1980 a sólo 9.1% en 1996. Este resultado muestra el evidente cambio en la composición de las exportaciones mexicanas al mercado de Norteamérica: de exportador de petróleo (recurso natural) a exportador de manufacturas. Las exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales son las que ganan mayor terreno pasando de 29.9% en 1980 a 76.9% en 1996.

Estas afirmaciones son corroboradas cuando se observan los 10 principales grupos de exportación. Si bien el petróleo (CUCI 333) aún mantiene una posición relevante en las exportaciones mexicanas a Norteamérica es claro que está dejando espacio para otro tipo de exportaciones. Dominan la lista de los 10 principales grupos las manufacturas, destacándose los correspondientes a la industria automotriz (781, 784 y 782), equipos y accesorios eléctricos (773, 764, 761 y 772), así como otro tipo de manufacturas vinculadas al programa de la maquila. La única excepción, como ya se mencionó, es el petróleo que mantiene un 8.5% del total de exportaciones en 1996. De los 10 principales grupos en las exportaciones de México a Norteamérica 6 pertenecen a los 50 grupos más dinámicos del comercio internacional de Norte América y en 9 de los 10 México se encuentra ganando participación de mercado.

b) Mercado de América Latina

En el cuadro 15 se observa que la participación de mercado de las exportaciones mexicanas al mercado de América Latina ha experimentado un aumento de 109% durante el período 1980-1996, pasando de 0.89% a 1.86%. Se aprecia un incremento de la participación de mercado en manufacturas (de 0.93% a 2.08%), debido principalmente a aquellas no basadas en recursos naturales, cuyo aporte creció 133% durante el período 1980-1996 (pasó de 0.89% a 2.07%). Asimismo, los recursos naturales experimentaron un incremento significativo, pasando de 0.82% en 1980 a 1.15% en 1996.

Durante el período 1980-1996 se observa un cambio positivo en la composición de las exportaciones de manufacturas de México al mercado de América Latina. Las manufacturas no basadas en recursos naturales aumentaron de 67.3% en 1980 a 84.7% en 1996, en desmedro de las basadas en recursos naturales que cayeron de 5.9% a 3.4% entre los mismos años. Este comportamiento sigue la tendencia internacional, la cual está concentrándose en rubros manufactureros no basados en recursos naturales.

Sólo 5 de las diez principales exportaciones mexicanas al mercado de América Latina corresponden a los 50 sectores más dinámicos en la demanda de la región. Cabe resaltar que nueve de las diez principales exportaciones mexicanas pertenecen al sector manufacturas, y, de ellas, todas son manufacturas no basadas en recursos naturales (CUCI 513, 541, 583, 674, 678, 752, 781, 782, 761). Nótese la notable contribución del grupo automóviles para pasajeros que responde al 12.6% del total de exportaciones mexicanas a la región siguiendo la misma tendencia que en el mercado de Norteamérica. Es destacable la ausencia del petróleo entre las 10 principales exportaciones de México hacia América Latina debido a que éste país ha direccionado la exportación de crudo preferentemente a Europa Occidental y Japón.

c) Mercado de Europa Occidental

México presenta una baja penetración en el mercado de Europa Occidental (cuadro 16). Así lo demuestran las participaciones de mercado a lo largo del período analizado. En 1980 su participación de mercado era de 0.34% y en 1996 ésta cayó a 0.20%.

Al igual que los otros mercados analizados se presenta un movimiento favorable a las manufacturas en desmedro de los recursos naturales. En 1980 la proporción era de casi 5 a 1 a favor de los recursos naturales pero esta situación se revierte en 1996 cuando la proporción pasa a ser de 3 a 1 a favor de las manufacturas.

El principal producto de exportación fue en 1980 y sigue siendo en 1996 el petróleo. Antes de 1990 era casi el único producto de exportación de México a Europa Occidental, en 1996 se nota cierta presencia de algunas manufacturas (CUCI 713, 759 y 752) y algunos productos manufacturados basados en recursos naturales (CUCI 682 y 672).

d) Mercado de Japón

Se observa un decrecimiento de la participación de mercado de México en las importaciones de Japón (cuadro 17). Esta caída de 44% se ha reflejado en un descenso del nivel de participación de 0.87% a 0.49% durante el período 1980-1996, y se debe, principalmente, al comportamiento negativo del sector manufacturero basado en recursos naturales.

Al analizar la estructura de las exportaciones mexicanas hacia Japón, se observa un decrecimiento de las exportaciones de recursos naturales (21%) frente a un crecimiento de las exportaciones de manufacturas (82%). Este último se debe al aumento de la proporción de las exportaciones no basadas en recursos naturales (de 3.5% a 29.4%), en desmedro de las basadas en

recursos naturales (de 15.8% a 5.8%). Sin embargo, la proporción en 1996 es de 63.3% en recursos naturales y 35.2% en manufacturas lo que muestra la demanda de Japón por recursos naturales dada su escasez en dicho país.

En lo que respecta a los 10 principales grupos en las exportaciones mexicanas hacia Japón, dos de ellos (CUCI 761 y 776) corresponden a los 50 sectores más dinámicos del mercado japonés. Nótese la preponderancia de los recursos naturales en la lista de las 10 principales exportaciones hacia Japón: 6 de las 10 corresponden a ese sector. Al igual que en Europa Occidental el petróleo aparece como la principal exportación de México hacia el mercado japonés.

Cuadro 14

MEXICO: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN NORTE AMERICA

			1980	1985	1990	1996
I. Participación de mercado			4.00	4.39	5.09	7.54
Recursos Naturales 1/+2/+3/			6.31	9.30	7.15	8.16
Agricultura 1/			5.09	5.43	6.97	7.71
Energía 2/			6.99	12.13	7.39	8.58
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			3.78	7.23	6.17	7.88
Manufacturas 4/+5/			2.38	2.87	4.49	7.39
Basadas en recursos naturales 4/			3.54	3.72	3.88	4.03
No basadas en recursos naturales 5/			2.24	2.78	4.47	7.49
Otros 6/			4.24	3.84	6.91	8.30
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos Naturales 1/+2/+3/			63.0	49.1	27.8	17.2
Agricultura 1/			13.3	10.9	10.4	7.0
Energía 2/			47.6	36.0	15.7	9.1
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			2.2	2.3	1.6	1.1
Manufacturas 4/+5/			34.1	48.0	67.8	79.0
Basadas en recursos naturales 4/			4.2	3.6	3.1	2.1
No basadas en recursos naturales 5/			29.9	44.5	64.7	76.9
Otros 6/			2.8	2.9	4.5	3.9
III. 10 principales exportaciones por contribución			56.9	51.1	49.2	49.7
781 Automóviles para pasajeros	a/	b/	0.0	1.0	7.1	11.0
333 Aceites de petróleo crudos			42.9	31.4	14.5	8.5
773 Material de distribución de electricidad	*	+	1.4	3.2	5.4	5.3
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	-	5.9	4.4	3.6	4.2
784 Partes y accesorios de vehículos automotores		+	1.6	3.2	4.9	4.0
761 Receptores de televisión	*	+	0.1	0.7	3.0	3.8
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	+	2.8	2.8	4.2	3.7
782 Vehículos automotores p/ el transporte de mercancías		+	0.0	0.7	0.6	3.6
713 Motores de combustión interna, de émbolo	*	+	0.7	5.6	3.0	3.0
772 Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	*	+	1.6	2.0	3.0	2.7

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

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

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

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

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

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos, 1980-1996.

b/ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado, 1980-1996.

MÉXICO: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN AMÉRICA LATINA

			1980	1985	1990	1996
I. Participación de mercado			0.89	1.95	1.30	1.86
Recursos Naturales 1/+2/+3/			0.82	3.23	1.14	1.15
Agricultura 1/			0.36	0.43	0.35	0.86
Energía 2/			0.97	5.44	1.64	1.19
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			2.60	2.36	2.72	2.71
Manufacturas 4/+5/			0.93	1.28	1.38	2.08
Basadas en recursos naturales 4/			2.01	1.47	2.16	2.37
No basadas en recursos naturales 5/			0.89	1.27	1.34	2.07
Otros 6/			0.26	0.14	0.21	0.07
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos Naturales 1/+2/+3/			26.6	57.8	24.2	11.9
Agricultura 1/			5.0	3.0	3.5	4.9
Energía 2/			15.8	51.1	14.7	4.2
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			5.8	3.7	6.0	2.7
Manufacturas 4/+5/			73.3	42.2	75.6	88.1
Basadas en recursos naturales 4/			5.9	2.1	4.6	3.4
No basadas en recursos naturales 5/			67.3	40.1	71.0	84.7
Otros 6/			0.2	0.0	0.2	0.1
III. 10 principales exportaciones por contribución			20.4	12.4	27.9	39.3
781	Automóviles para pasajeros	* +	1.5	0.5	5.6	12.6
752	Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	+ +	0.6	1.5	2.6	4.3
541	Productos medicinales y farmacéuticos	* +	2.2	1.7	3.1	4.0
513	Acidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros	* +	2.1	3.8	6.1	3.4
782	Vehículos automotores p/ el transporte de mercancías	+ +	2.2	0.9	1.8	3.1
341	Gas natural y artificial	+ +	11.3	2.2	3.0	2.5
678	Tubos y accesorios de tubería de hierro o acero	+ +	0.3	0.5	2.3	2.5
674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero	+ +	0.0	0.0	0.8	2.4
761	Receptores de televisión	* +	0.0	0.2	0.1	2.3
583	Productos de polimerización y copolimerización	* +	0.2	1.2	2.5	2.2

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

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

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

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

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

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos, 1980-1996

b/ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado, 1980-1996

Cuadro 16

MÉXICO: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EUROPA

			1980	1985	1990	1996	
I. Participación de mercado			0.34	0.47	0.24	0.20	
Recursos Naturales 1/+2/+3/			0.69	1.22	0.63	0.64	
Agricultura 1/			0.25	0.18	0.16	0.21	
Energía 2/			1.02	2.20	1.40	0.57	
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/			0.57	0.72	0.45	0.34	
Manufacturas 4/+5/			0.10	0.07	0.12	0.16	
Basadas en recursos naturales 4/			0.35	0.15	0.19	0.28	
No basadas en recursos naturales 5/			0.07	0.07	0.11	0.16	
Otros 6/			0.05	0.05	0.15	0.03	
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0	
Recursos Naturales 1/+2/+3/			82.6	90.0	62.4	26.1	
Agricultura 1/			11.2	5.6	8.8	13.7	
Energía 2/			65.7	79.8	49.3	19.2	
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/			5.7	4.6	4.4	3.2	
Manufacturas 4/+5/			17.1	9.9	36.4	63.5	
Basadas en recursos naturales 4/			6.3	1.7	4.3	7.2	
No basadas en recursos naturales 5/			10.8	8.2	32.1	56.3	
Otros 6/			0.3	0.2	1.2	0.4	
III. 10 principales exportaciones por contribución			69.8	82.1	67.1	48.7	
333	Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.	a/	-	62.3	78.3	48.5	18.9
713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	*	+	0.2	1.3	9.6	7.2
682	Cobre		+	0.0	0.5	2.5	4.3
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero		+	0.0	0.2	0.6	4.1
513	Acidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros	*	+	0.1	0.2	0.8	3.7
759	Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	*	+	0.0	0.1	0.4	2.7
752	Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	*	+	0.2	0.1	0.8	2.1
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conservadas		-	1.4	0.7	1.0	2.0
583	Productos de polimerización y copolimerización	*	+	0.0	0.1	1.8	1.8
681	Plata, platino y otros metales del grupo del platino		-	5.5	0.6	1.0	1.7

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

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

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

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

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

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos, 1980-1996

b/ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado, 1980-1996

MÉXICO:ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN JAPÓN

			1980	1985	1990	1996
I. Participación de mercado			0.87	1.42	0.79	0.49
Recursos Naturales 1/+2/+3/			0.92	1.91	1.23	0.76
Agricultura 1/			0.43	0.31	0.36	0.43
Energía 2/			0.94	2.81	2.01	1.03
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			1.99	1.48	1.37	1.38
Manufacturas 4/+5/			0.77	0.47	0.35	0.31
Basadas en recursos naturales 4/			3.15	1.40	0.74	0.47
No basadas en recursos naturales 5/			0.17	0.29	0.28	0.29
Otros 6/			0.07	0.17	0.09	0.37
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos Naturales 1/+2/+3/			80.6	89.7	78.7	63.3
Agricultura 1/			10.0	4.5	9.7	18.3
Energía 2/			51.5	77.7	58.7	34.9
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			19.1	7.5	10.3	10.1
Manufacturas 4/+5/			19.3	9.8	21.0	35.2
Basadas en recursos naturales 4/			15.8	4.8	7.2	5.8
No basadas en recursos naturales 5/			3.5	5.1	13.8	29.4
Otros 6/			0.1	0.5	0.3	1.5
III. 10 principales exportaciones por contribución			76.1	88.9	76.5	65.5
333	Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.	a/ +	51.1	77.7	58.0	33.6
278	Otros minerales en bruto	-	5.8	3.8	5.5	6.4
681	Plata, platino y otros metales del grupo del platino	-	12.8	3.6	5.3	4.7
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas,conservadas	+	0.2	0.5	2.1	4.5
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	* +	0.0	0.0	0.2	4.4
011	Carnes y despojos comest., frescos, refrig.o congelados	-	1.7	0.7	1.8	3.8
057	Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas	+	0.4	0.3	1.3	2.3
513	Acidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros	+	0.3	1.0	1.1	2.2
761	Receptores de televisión	* +	0.0	0.0	0.0	1.8
036	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	-	3.7	1.3	1.2	1.7

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

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

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

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

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

6/ Sección 9

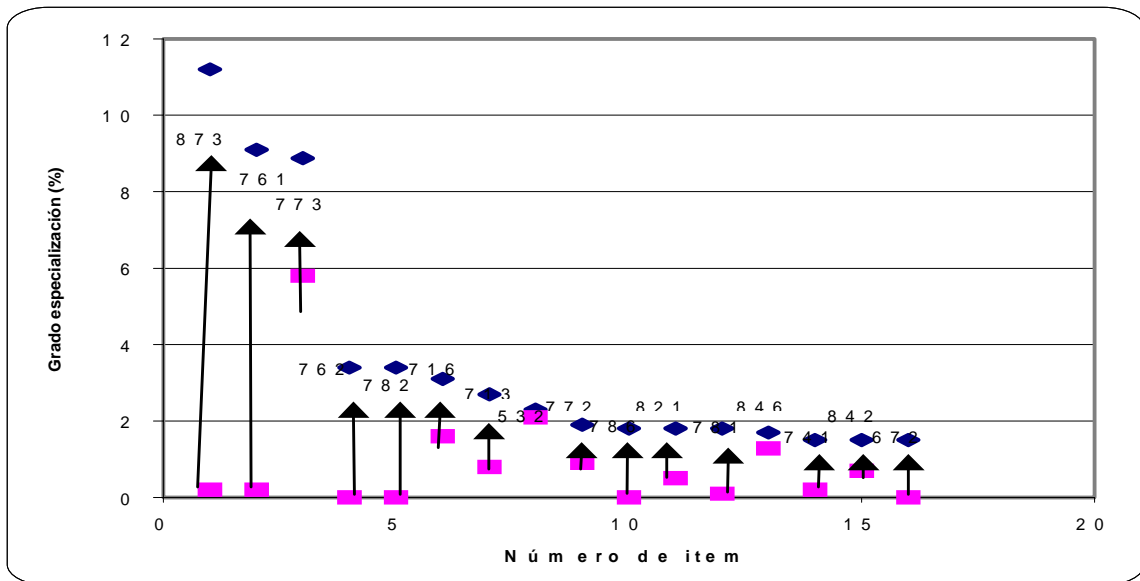
a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos, 1980-1996

b/ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado, 1980-1996

4. La especialización comercial de México en el mercado internacional

En el mercado de la OCDE la especialización comercial de México se muestra en las 16 estrellas nacientes con un grado de especialización de mas de 1.5 según el CAN (Gráfico 8). Estos 16 ítems de las 239 de la CUCI Rev.2 a tres dígitos representan entonces la punta de lanza del desempeño exportador de México, es decir, donde más ha tenido éxito en términos de especializarse en lo que es dinámico en ese mercado. Los 16 ítems se pueden clasificar en cuatro categorías según los sectores a que pertenecen: industria de maquinaria eléctrica y equipo electrónico (4), industria automotriz (4), confecciones (2) y otros (6). A continuación se encuentra un pequeño análisis de los tres principales sectores de la especialización mexicana con demanda dinámica en las importaciones de la OCDE.

Gráfico 9
MÉXICO: LAS 16 “ESTRELLAS NACIENTES” DE SU ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN EL MERCADO DE LA OCDE



a) La industria de maquinaria eléctrica y equipo electrónica

El efecto de la reestructuración global de la industria de maquinaria eléctrica y equipo electrónico y su reubicación para contener costos salariales es evidente en la especialización comercial mexicana. A tres dígitos de la CUCI Rev. 2 esta industria consta de 13 elementos. En 1980 México tuvo una participación de mercado superior a 1% en solo 6 de esto ítems. En el año 1996 11 ítems representan estrellas nacientes, es decir, grupos dinámicos en las importaciones de la OCDE y donde México gana participación de mercado. Dos grupos fueron oportunidades perdidas, que son dinámicos pero en que México pierde mercado. La participación de mercado de México de mas de 20% con respecto a receptores de televisión (761) y material de distribución de electricidad (773) coloca al país entre los principales productores mundiales. De hecho, México es el origen de 70% de los televisores a colores que se importan al mercado norteamericano. México ostenta participaciones de mercado superiores a 1% en todos los otros grupos de esta industria.

Cuadro 18

INDUSTRIA DE MAQUINAS ELÉCTRICAS Y EQUIPO ELECTRÓNICO

CUCI		Participación de mercado		
		1980	1996	Variación %
Estrellas nacientes				
761	Receptores de televisión	0.18	20.68	11 230
773	Material de distribución de electricidad	7.29	20.15	176
771	Aparatos de electricidad y sus partes	4.93	7.81	58
762	Radiorreceptores	0.09	7.72	8 335
772	Aparatos electr. Para empalme, corte de circuitos	2.66	5.25	98
778	Máquinas y aparatos eléctricos	2.00	3.53	77
775	Aparatos de uso domésticos, electr. y no electr.	0.52	3.19	509
763	Fonógrafos, dictófonos, aparatos para grabación	0.44	1.94	342
752	Máquinas para la elaboración de datos	0.13	1.60	1 171
759	Partes para 751-752	1.22	1.50	23
774	Aparatos eléctricos y radiológicos para uso médico	0.24	1.27	417
Oportunidades perdidas				
764	Equipo de telecomunicaciones y partes	6.90	4.62	-3
776	Lámparas, tubos y válvulas eléctricas cátodo	1.51	1.16	-23

Fuente: CEPAL, elaborado en base del programa de computación CANPLUS.

b) La industria automotriz

Todos los grupos de la industria automotriz son dinámicos en las importaciones de la OCDE durante 1980-1996. Esta industria se había convertido en otra de las especialidades de la economía mexicana en 1996. En 1980 México no tuvo una participación de mercado superior a 1% en ninguno de los 6 grupos de la industria automotriz. No obstante en 1996 lo tuvo en 5, destacando la situación competitiva mexicana con respecto a los vehículos automotores para transporte de mercancías (782) con una participación de mercado de 7.71% y motores de combustión interna y sus partes (713) con 6.11%. La reestructuración de la industria automotriz durante 1980-1996 se ha considerado el mejor ejemplo de reestructuración industrial en la región desde la perspectiva de la competitividad internacional que se ha logrado en el mercado norteamericano (Mortimore 1998a y 1998b). Las estrategias de buscar eficiencia en México por parte de las principales empresas norteamericanas (General Motors, Ford y Chrysler-antes de su adquisición por Daimler Benz) está claro en el contexto del desafío japonés en el propio mercado norteamericano. Las normas de origen del TLC obligan a los fabricantes no-norteamericanos de vehículos establecidos en México de invertir en traer sus proveedores al país para poder exportar al mercado norteamericano (véase Capítulo IV de CEPAL, *Informe 1998 Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*).

Cuadro 19

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

CUCI		Participación de mercado		
		1980	1996	Variación %
Estrellas Nacientes				
782	Vehículos automotores para transporte mercancías	0.00	7.71	718.005
713	Motores de combustión interna y sus partes	0.96	6.11	539
786	Remolques y otros vehículos sin motor	0.03	4.17	14.438
781	Automóviles para pasajeros	0.10	3.96	3.865
784	Partes y accesorios de vehículos automotores	0.85	3.11	264
785	Motocicletas, motonetas y otras velocédos	0.22	0.45	108

Fuente: CEPAL, elaborado en base del programa de computación CANPLUS.

c) La industria de confecciones

La industria de confecciones es otra de las industrias dinámicas en las importaciones de la OCDE donde se ha detectado una reestructuración global combinado con su reubicación geográfica en busca de reducir los costos de producción. México y la Cuenca del Caribe han jugado un papel muy importante para empresas norteamericanas que buscan eficiencia en sus maquiladoras o zonas de procesamiento de exportaciones para competir mejor contra las importaciones de confecciones, sobre todo de China, en el mercado norteamericano (Mortimore, 1999, Mortimore, Duthoo y Guerrero, 1995, Vicens, Mortimore y Martínez, 1998, Mortimore y Peres, 1998). México ha logrado niveles de participación de mercado cerca a o superiores a 2% en 4 grupos: ropa interior de punto y ganchillo (846) con 3.83%, ropa exterior para hombres y niños de tejidos (842) con 3.45%, ropa exterior para mujeres, niñas y bebés de tejidos (843) con 2,52% y ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo (845) con 1.94. Las normas del TLC proveen importantes ventajas competitivas a México comparado con los países de la Cuenca del Caribe (véase Capítulo IV de CEPAL, *Informe 1999 Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*).

Cuadro 20
INDUSTRIA DE CONFECCIONES

CUCI		Participación de mercado		
Estrellas Nacientes		1980	1996	Variación %
846	Ropa interior de punto y ganchillo	1.61	3.83	137
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	0.90	3.45	283
843	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, tejidos	0.85	2.52	195
845	Ropa exterior y acc. de vestir de punto y ganchillo	0.19	1.94	915
844	Ropa interior de tejidos (exc. punto y ganchillo)	0.19	0.78	319
847	Accesorios de vestir, de tejidos, n.e.p.	0.02	0.54	2.117
Oportunidades perdidas				
848	Prendas y accesorios de vestir, exc. Tejidos	1.26	1.04	-17

Fuente: CEPAL, elaborado en base del programa de computación CANPLUS.

5. Consideraciones finales sobre el CANálisis de México

Los gráficos 10, 11 y 12 muestran la evolución de las exportaciones mexicanas a los mercados de la OCDE, Norteamérica, Europa Occidental, Japón y América Latina. Estos gráficos combinados con el Cuadro 21 muestran algo notable acerca del desempeño exportador de México: exporta productos distintos a diferentes mercados. Es decir, la especialización de México en el mercado norteamericano no se extiende a los otros mercados principales. Es por esto también que el éxito en estos otros mercados ha sido más bien limitado y en algún grado inconsistente.

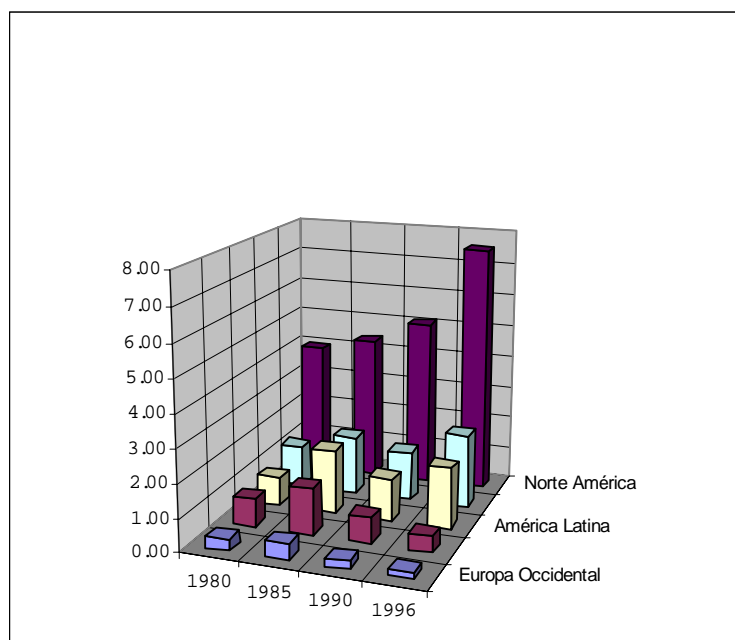
En el gráfico 10 se observa que en los mercados de la OCDE, Norteamérica y América Latina, la participación de México se incrementó en 80%, 89% y 110%, respectivamente, en el período 1980 – 1996. En dos (Japón y Europa Occidental) la participación de los productos mexicanos experimentó caídas, sobre todo en el mercado de Japón, en que se sufrió una caída de 43% (de 0.87% en 1980 a 0.49% en 1996).

En el gráfico 11 se muestra la participación de mercado de las exportaciones mexicanas de recursos naturales para el período 1980 – 1996, observándose que ésta se redujo en los mercados de Japón y Europa Occidental, mientras que aumentó, aunque poco, en los otros mercados. El incremento más importante se produjo en el mercado de América Latina, en el que la participación pasó de 0.82% en 1980 a 1.15% en 1996, experimentando un incremento de 40%. Los mercados de Norteamérica y de la OCDE evidencian incrementos de 30% y 4%, respectivamente.

El gráfico 12 corresponde a la participación de mercado de México en las importaciones de manufacturas. Se aprecia que la participación de los productos mexicanos presentó caídas sólo en el mercado de Japón, en el cual sufrió un retroceso de 0.77% en 1980 a 0.31% en 1996. En cambio, la participación de México experimentó alzas en todos los otros mercados, con incrementos de 60% en el mercado de Europa Occidental, 124% en el mercado de América Latina, 210% en Norteamérica y 225% en el mercado de la OCDE.

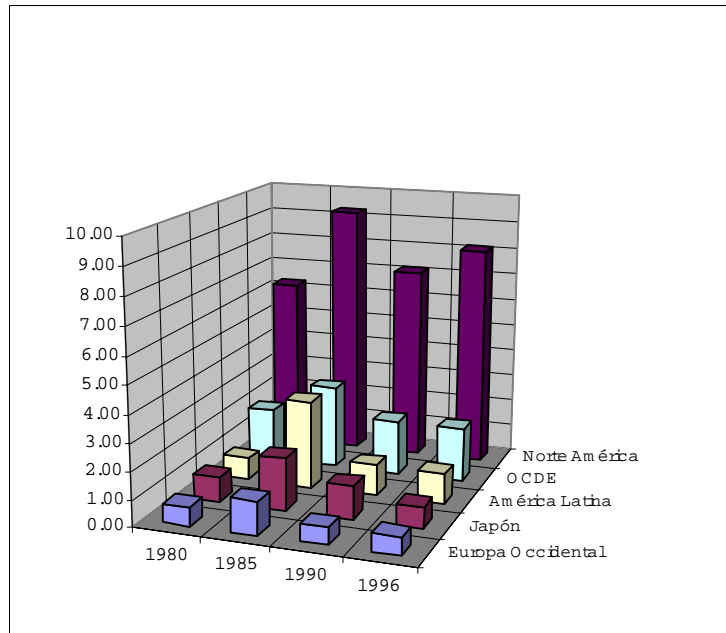
Finalmente, el cuadro 21 muestra las principales exportaciones de México según contribución y mercado de destino en 1996. Se observa que los aceites de petróleo crudos. (CUCI 333) aún mantienen cierto liderazgo dentro de las exportaciones mexicanas, ocupando el primer lugar de la lista en 2 de los cinco mercados analizados, y el segundo lugar en otros dos mercados. Sin embargo, su participación ha disminuido a favor de las exportaciones de manufacturas. Así, los automóviles para pasajeros (CUCI 781) actualmente ocupan el primer lugar en tres de los mercados evaluados. Cabe resaltar que de los 26 grupos que figuran entre las principales exportaciones de México (cuadro 21), 16 pertenecen a los 50 productos más dinámicos en las importaciones de la OCDE durante el período 1980 – 1996. Entre los productos que conforman esta lista, 19 pertenecen al sector manufacturas y 17 de ellos son manufacturas no basadas en recursos naturales (CUCI 781, 773, 764, 784, 761, 782, 713, 772, 672, 513, 759, 752, 583, 776, 541, 678, 674). Vale repetir que la especialización de México en manufacturas de demanda dinámica en el comercio internacional se da con fuerza sólo en el mercado norteamericano y en algún grado de América Latina.

Gráfico 10
MÉXICO: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE IMPORTACIONES
 (En porcentajes)



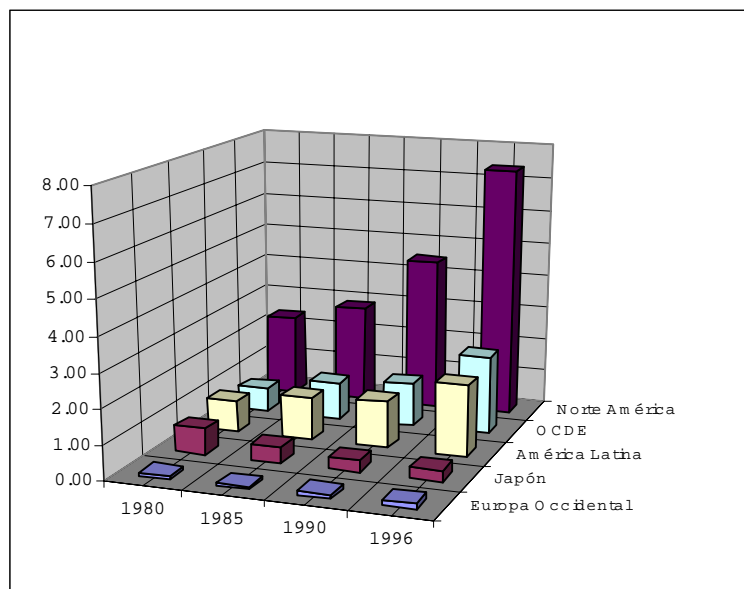
Fuente: CEPAL, programa de computación CAN PLUS.

Gráfico 11
MÉXICO: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO: RECURSOS NATURALES
 (En porcentaje)



Fuente: CEPAL, programa de computación CAN PLUS.

Gráfico 12
MÉXICO: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO: MANUFACTURAS
 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, programa de computación CAN PLUS.

Cuadro 21

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN SEGÚN MERCADOS DE DESTINO, 1996

CUCI, Rev. 2	Productos	OCDE	NA	EUR	JAP	AL
781	Automóviles para pasajeros	1	1	-	-	1
333	Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.	2	2	1	1	-
773	Material de distribución de electricidad	3	3	-	-	-
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	4	4	-	-	-
784	Partes y accesorios de vehículos automotores	5	5	-	-	-
761	Receptores de televisión	6	6	-	9	9
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	7	7	-	-	-
782	Vehículos automotores p/ el transporte de mercancías	8	8	-	-	5
713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	9	9	2	-	-
772	Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	10	10	-	-	-
682	Cobre	-	-	3	-	-
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero	-	-	4	-	-
513	Acidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros	-	-	5	8	4
759	Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	-	-	6	-	-
752	Máq. para la elaboración automat. de datos y sus unidades	-	-	7	-	2
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conservadas	-	-	8	4	-
583	Productos de polimerización y copolimerización	-	-	9	-	10
681	Plata, platino y otros metales del grupo del platino	-	-	-	3	-
278	Otros minerales en bruto	-	-	-	2	-
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	-	-	-	5	-
011	Carnes y despojos comest., frescos, refriger. o congelados	-	-	-	6	-
057	Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas	-	-	-	7	-
036	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	-	-	-	10	-
541	Productos medicinales y farmacéuticos	-	-	-	-	3
341	Gas natural y artificial	-	-	-	-	6
678	Tubos y accesorios de tubería de hierro o acero	-	-	-	-	7
674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero	-	-	-	-	8

Fuente: CEPAL, programa computacional CANPLUS.

E. México y los demás países de la ALADI

El objetivo de esta sección es comparar la situación competitiva de México con el grupo de los demás países de la ALADI, según diversas modalidades. En 1980 correspondía a México el 28.6% de la participación de la ALADI en el mercado de la OCDE. En 1996, dicho porcentaje se incrementó a 50.1%. Con respecto a las manufacturas, en 1980, México aportaba en este mercado el 38% de las importaciones procedentes de la ALADI, porcentaje que en 1996 alcanzaba el 71.5%. Si se observa la lista de los diez principales grupos de exportación se constata que México y los países de la ALADI sólo tienen cinco en común: automóviles para pasajeros (CUCI 781), aceites de petróleo crudos (CUCI 333), material de distribución de electricidad (CUCI 773), partes y accesorios de vehículos automotores (CUCI 784), y operaciones y mercancías especiales no clasificadas (CUCI 931). En el caso de la ALADI, la principal exportación es el petróleo, con una contribución de 12.2% en 1996 (mientras que para el caso de México, el petróleo constituye la segunda exportación más importante, con una contribución de 9.5%). Además, en la lista figuran cuatro productos pertenecientes al grupo de los 50 más dinámicos del comercio internacional. Estos productos (automóviles para pasajeros, material de distribución de electricidad, partes y accesorios de vehículos automotores, operaciones y mercancías especiales no clasificadas) corresponden, en su mayoría, a los sectores automotor y eléctrico, vinculados a subsidiarias instaladas por empresas transnacionales en algunos países de la ALADI, principalmente en México y Brasil.

1. Países rivales dentro de la ALADI, 1980-1996

El Cuadro 22 permite comparar la participación de los países de la ALADI y la de México en el mercado de importaciones de la OCDE. El cuadro debe interpretarse de la siguiente forma: en 1980, la participación de México en dicho mercado equivalía a 3.6 veces la de Argentina, y en 1996 a 227 veces la correspondiente a Paraguay.

En 1980 la participación de México en el mercado de importaciones de la OCDE era mayor que la de todos los países miembros de la ALADI. En 1996 dicha tendencia se incrementó, aumentando la participación mexicana en comparación con la de todos los países de la ALADI.

Cuadro 22

**PAÍSES DE LA ALADI: PARTICIPACIÓN RELATIVA CON RESPECTO A
MÉXICO EN EL MERCADO DE LA OCDE, 1980-1996**

Países	1980	1996
Argentina	3.6	9.5
Bolivia	31.5	113.5
Brasil	1.2	2.7
Chile	5.5	8.1
Colombia	5.0	9.9
Ecuador	10.5	22.7
Paraguay	42.0	227.0
Perú	6.0	25.2
Uruguay	31.5	113.5
Venezuela	1.4	5.3

2. Matriz de competitividad: México vs. ALADI

La matriz de competitividad constituye una representación de la situación competitiva de un país. Relaciona el éxito de sus exportaciones en términos de participación de mercado con el dinamismo del comercio internacional y contempla cuatro situaciones. La clasificación de todas las exportaciones de un país en cada una de las cuatro categorías de la matriz (estrellas nacientes, estrellas menguantes, oportunidades perdidas y retrocesos) resume la posición del país con respecto a la evolución del mercado entre dos momentos en el tiempo.

Así se puede observar en el gráfico 13 que la matriz de competitividad de México muestra una gran contribución de las estrellas nacientes (72%), frente a una escasa proporción de sectores en retroceso (1.8%), lo cual refleja el gran nivel de competitividad del país en los sectores dinámicos del comercio internacional. Asimismo, según la matriz de competitividad de la ALADI (gráfico 14), ésta realiza 65.2% de su comercio en sectores en que es competitiva. La importancia de las estrellas nacientes (53.6%) denota una diversificación hacia rubros dinámicos.

La diferencia entre las proporciones de México y de la ALADI se establece por el mayor porcentaje de sectores de México correspondientes a estrellas nacientes y la mayor proporción de estrellas menguantes entre las exportaciones del resto de países de la ALADI al mercado de la OCDE.

Los cuadros 23 y 24 muestran los cinco rubros principales en cada cuadrante de la matriz de competitividad de México y de los países de la ALADI, excluido México. Para el caso de México, en 1996, las cinco estrellas nacientes representaban 11.9% de las importaciones totales de la OCDE desde México. En cambio, para ALADI (sin México) este porcentaje sólo era de 2.7%. Esto revela, nuevamente, la mayor concentración sectorial por parte de México, frente a los países de la ALADI, en ese cuadrante de la matriz de competitividad.

Las cinco principales estrellas nacientes (véase cuadro 23) corresponden a sectores que figuran en la lista de las 10 principales exportaciones de México a la OCDE; es decir, se trata de grupos dinámicos en el mercado de la OCDE y donde México ha ganado participación de mercado en el período 1980-1996.

Gráfico 13
MÉXICO EN EL MERCADO DE LA OCDE: 1996

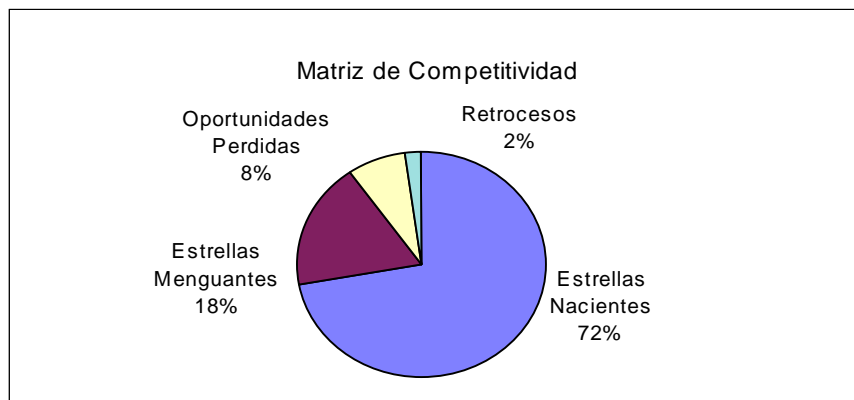
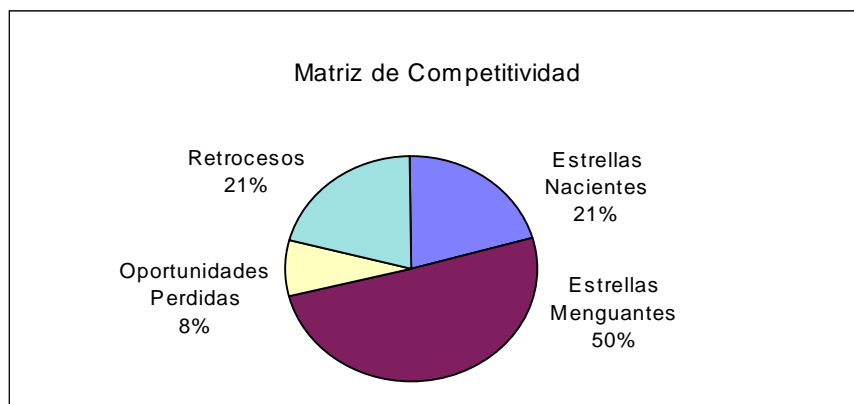


Gráfico 14
ALADI EN EL MERCADO DE LA OCDE: 1996



En este sentido la ALADI (sin México) presenta otra conformación con respecto de sus cinco principales estrellas nacientes (véase cuadro 24). Sólo tres grupos pertenecen a los 50 más dinámicos del comercio internacional, y se trata de exportaciones basadas en recursos naturales. Por lo tanto, la conformación por sectores de las matrices de competitividad de México y de la ALADI (sin México) difieren mucho tanto en grado de penetración de mercado como en la conformación de productos.

Cuadro 23

MÉXICO: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD, CINCO SECTORES, 1980-1996: OCDE

	Participación de Contribución mercado		de Contribución	
	1980	1996	1980	1996
Estrellas Nacientes				
781 Automóviles para pasajeros	0.1	4.0	3.9	5.9
773 Material de distribución de electricidad	7.3	20.2	0.2	0.6
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	0.9	3.1	2.0	2.7
761 Receptores de televisión	0.2	20.7	0.3	0.4
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	3.0	3.4	0.9	2.3
Estrellas Menguantes				
333 Aceites de petróleo crudos	3.3	4.6	17.5	4.7
057 Frutas y nueces (exc. oleaginosas) frescas o secas	1.1	2.9	0.8	0.7
071 Café y sucedáneos del café	4.0	5.2	0.9	0.4
682 Cobre	0.4	3.0	0.8	0.6
674 Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero	0.0	1.3	1.0	0.9
Oportunidades Perdidas				
764 Equipos de telecomunicaciones y partes y accesorios	6.9	4.6	0.8	1.9
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	1.5	1.2	0.8	2.9
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	8.5	2.9	0.3	0.5
058 Frutas en conserva y preparados de fruta	2.3	2.1	0.3	0.3
642 Papeles y cartones recortados en forma determinada	1.8	1.3	0.3	0.4
Retrocesos				
681 Plata, platino y otros metales del grupo del platino	7.7	4.0	0.6	0.2
278 Otros minerales en bruto	4.4	3.6	0.3	0.2
522 Elem. químicos inorgánicos, óxidos y sales halogenadas	3.9	1.8	0.4	0.4
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados	1.3	0.9	1.0	0.4
056 Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva	1.7	1.6	0.2	0.2

Fuente: CEPAL, elaborado en base al programa de computación CANPLUS.

3. Consideraciones analíticas sobre la situación competitiva de México y los demás países de la ALADI

Se puede concluir que México presenta una situación competitiva bastante diferente a la de los demás países de la ALADI. Esta afirmación toma fuerza cuando se comparan los 5 principales productos de exportación hacia el mercado de la OCDE: mientras que la ALADI concentra sus exportaciones en aluminio, frutas y pescado, México lo hace en automóviles y equipos y material eléctricos. Además, en la lista de México se aprecia un predominio de las manufacturas, principalmente las no basadas en recursos naturales, en la estructura de exportaciones, en cambio en la ALADI se exportan recursos naturales en una mayor proporción. Por último, las matrices de competitividad difieren notablemente: mientras que México concentra la mayoría de sus exportaciones en estrellas nacientes, el resto de países de la ALADI aún presenta contribuciones a sus exportaciones altas en sectores en retroceso o estacionarios del comercio internacional.

Por otro lado, el Cuadro 25 permite visualizar la importancia que poseen los 50 grupos más dinámicos del comercio internacional en las exportaciones de los países de la ALADI. Se puede apreciar la participación de mercado de estos países por grupo y la contribución de los mismos a la estructura de exportaciones de los países de la ALADI a la OCDE. Se observa que México es el país que presenta la mayor participación de mercado en los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional, siendo ésta 2.86% en 1996 e implicando que la contribución de dichos sectores dentro de las exportaciones mexicanas al mercado de la OCDE sea significativa (63.86% en el mismo año). El cambio ocurrido de 182% en dicha contribución durante el período 1980-1996

se ha debido principalmente a la espectacular expansión de las exportaciones vinculadas al sector automotriz y eléctrico (CUCI 781, 773, 784, 761, 782, 713 y 772).

Asimismo, se debe resaltar el hecho que en las exportaciones de los países miembros de la OCDE hacia su propio mercado los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional poseen una contribución de 50.7% en 1996 y si consideramos ese porcentaje para algunos países de Asia como Japón, China, Corea y Singapur estos son de 74.91%, 58.93%, 71.12% y 86.12% respectivamente. De hecho, es en gran parte debido a su especialización en los rubros dinámicos del comercio internacional que dichas regiones han logrado un alto nivel de competitividad, gracias a lo cual sus economías cuentan con una base sólida para crecer sostenidamente.

Con respecto a la competitividad internacional México no tiene rival dentro de América Latina.

Cuadro 24

ALADI SIN MÉXICO: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD, CINCO SECTORES, 1980-1996

	MERCADO: OCDE			
	Participación de mercado		Contribución	
	1980	1996	1980	1996
Estrellas Nacientes				
684 Aluminio	3.4	6.6	0.7	0.9
058 Frutas en conserva y preparados de fruta	14.9	16.9	0.3	0.3
034 Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	4.7	7.9	0.4	0.5
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	6.1	8.8	0.3	0.5
672 Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero	1.7	5.6	0.4	0.5
Estrellas Menguantes				
333 Aceites de petróleo crudos	3.1	7.2	17.5	4.7
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	23.0	25.2	0.6	0.5
057 Frutas y nueces (exc. oleaginosas) frescas o secas	9.3	15.1	0.8	0.7
281 Mineral de hierro y sus concentrados	30.1	37.0	0.6	0.2
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados	10.6	15.8	1.0	0.4
Oportunidades Perdidas				
851 Calzado	4.7	4.6	0.8	1.0
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	0.8	0.8	2.0	2.7
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	3.0	1.7	0.8	1.2
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	1.4	0.7	0.9	2.3
512 Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes y sus derivados	5.0	4.1	0.2	0.3
Retrocesos				
071 Café y sucedáneos del café	41.9	34.4	0.9	0.4
334 Productos derivados del petróleo, refinados	8.4	7.1	4.6	1.5
682 Cobre	17.9	14.2	0.8	0.6
011 Carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados	5.1	4.3	1.0	0.9
014 Preparados, conservas de carne y despojos comestibles	21.6	14.5	0.2	0.1

Fuente: CEPAL, elaborado en base al programa de computación CANPLUS.

Cuadro 25

**ALADI: PARTICIPACIÓN DE MERCADO Y CONTRIBUCIÓN EN LOS 50
SECTORES MÁS DINÁMICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL
EN EL MERCADO DE LA OCDE, 1980-1996**
(En porcentajes)

	Participación de mercado		Contribución		
	1980	1996	1980	1996	Variación (%)
Argentina	0.08	0.06	6.59	12.12	84
Bolivia	0.00	0.01	1.18	20.24	1 618
Brasil	0.37	0.29	10.18	18.02	77
Chile	0.02	0.06	2.94	11.32	286
Colombia	0.03	0.05	3.48	10.17	192
Ecuador	0.03	0.05	6.82	25.81	278
México	1.04	2.86	22.68	63.86	182
Paraguay	0.00	0.00	0.35	4.48	1 170
Perú	0.01	0.03	1.92	16.96	785
Uruguay	0.02	0.01	12.96	12.76	-2
Venezuela	0.03	0.03	1.07	3.09	246
Contribución de los 50 sectores	---	---	27.5	50.7	84

Fuente: CEPAL, elaborado en base al programa de computación CANPLUS.

F. Más análisis de la situación competitiva de México: el programa MAGIC

La CEPAL ha desarrollado otro programa computacional con herramientas para el análisis de la competitividad internacional. Se trata del programa MAGIC (Module for the Analysis of Growth of International Commerce) que se basa en las estadísticas de comercio exterior de los Estados Unidos que provee el Departamento de Comercio. En comparación con el CAN, MAGIC permite un análisis más actualizado y con mayor detalle sectorial (hasta 10 dígitos de la clasificación del Sistema Harmonizado-SA) no obstante tiene menos cobertura temporal (solo los años noventas) y corresponde a un solo mercado de destino: Estado Unidos. Dada la central importancia del mercado de Estados Unidos para México, el MAGIC provee significativas ventajas analíticas, sobre todo para ciertas industrias.

Cuadro 26 indica la nueva importancia que tiene México como proveedor al mercado estadounidense en general y algunas industrias en particular. El valor total de las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense más que triplicó entre 1990 y 1998, alcanzando 93 017 millones de dólares en 1998. Casi 40 por ciento del valor total de las exportaciones se encontró concentrado en sólo tres industrias en 1990: la electrónica (25.7%), la automotriz (12.1%) y la industria de confecciones (2.1%). En 1998, la concentración de las exportaciones de México en estas tres industrias había aumentado considerablemente—alcanzando 51.4% y mientras que la industria electrónica mantuvo su ponderación (26.2%), creció notablemente la de la industria automotriz (18%) y la industria de confecciones (7.2%).

Cuadro 26

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES EN INDUSTRIAS SELECCIONADAS*(En millones de dólares y porcentajes)*

	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
Totales	495 261	663 828	743 506	791 560	869 876	907 647	100.0
— Canadá	91 376	128 947	145 117	156 586	168 048	174 685	19.3
— Japón	89 657	119 143	123 578	115 218	121 357	121 313	13.4
— México	30 172	49 493	61 705	72 968	85 830	93 017	10.3
— China	15 224	38 781	45 555	51 507	62 552	70 815	7.8
— Alemania	28 109	31 749	36 847	38 944	43 069	49 769	5.5
Industria electrónica^a	58 154	94 393	114 182	114 597	122 093	124 581	100.0
— México	7 745	14 385	16 478	18 702	21 883	24 400	19.6
— Japón	19 153	26 076	29 266	25 304	24 686	22 870	18.4
— China	1 926	6 522	7 886	8 907	10 561	12 573	10.1
— Canadá	4 568	5 778	6 930	8 395	9 087	9 763	7.8
— Malasia	3 000	8 019	10 113	9 777	9 483	8 346	6.7
Industria automotriz^b	73 908	97 012	102 327	105 519	114 899	126 313	100.0
— Canadá	26 272	38 116	40 661	41 398	44 318	46 323	36.7
— Japón	27 607	34 521	31 915	28 988	31 143	34 767	27.5
— México	3 656	7 134	10 316	14 046	15 387	16 732	13.3
— Alemania	7 132	6 971	7 974	8 863	10 374	13 810	10.9
— Reino Unido	1 744	1 854	2 309	2 376	2 708	2 967	2.4
Ind. de la confección^c	22 981	33 250	36 103	37 930	44 646	49 719	100.0
— México	642	1 786	2 779	3 743	5 245	6 701	13.5
— China	3 197	5 086	4 653	5 026	5 998	5 661	11.4
— Hong Kong	3 863	4 324	4 261	3 928	3 973	4 437	8.9
— República Dominicana	686	1 538	1 698	1 720	2 189	2 311	4.7
— Taiwán	2 248	2 022	1 917	1 825	1 948	2 000	4.0

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida mediante el programa computacional Magic de la CEPAL.

^{a/} Se refiere al capítulo 67 del Sistema Armonizado.

^{b/} Se refiere al capítulo 85 del Sistema Armonizado.

^{c/} Se refiere a la suma de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

México se convirtió en el tercer más importante proveedor al mercado estadounidense durante los años noventa, alcanzando más que 10% de las importaciones totales en el año 1998. Su importancia es especialmente notable en la industria electrónica (SA 85) donde México es el principal proveedor con más de 20% de las importaciones en 1998, la industria automotriz (SA 87) donde México está en tercer lugar (sobrepasando a Alemania en 1994) con 13.5% de las importaciones y la industria de confecciones (SA 61 y 62) donde México también es el principal abastecedor (sobre pasando a China en 1998) con 13.5% de las importaciones en 1998. Claramente México jugaba un papel destacado en las importaciones de los Estados Unidos, sobre todo en industrias donde la búsqueda de eficiencia se convirtió en factor básico de la competitividad internacional.

a) La industria electrónica

Con respecto a las importaciones al mercado estadounidense se pueden destacar dos segmentos de la industria electrónica: computadores y receptores de televisión a colores. Gráfico 15 contiene información sobre la situación competitiva de las importaciones de computadores en el mercado estadounidense durante 1990-1998. La demanda de importaciones de estos aparatos fue

dinámica en el mercado estadounidense, creciendo de 15 400 millones de dólares (3.1% del valor total de las importaciones) en 1990 a 44 800 millones en 1998 (4.8%). En general, según la participación en las importaciones se percibe que los países asiáticos que dominaban el mercado (Japón, Taiwan y Corea) perdieron participación frente a nuevos entrantes asiáticos (como China y Malasia) y otros, notablemente, México. Los asiáticos todavía dominan las importaciones sin embargo el papel de México y en menor grado, Canadá, sugiere que ha emergido una especie de consolidación de la industria continental Norteamérica. En México, grandes empresas norteamericanas de computación como Hewlett Packard y IBM han establecidos plataformas de exportación para abastecer el mercado norteamericano.

Con respecto a los televisores, Gráfico 16 indica la situación. La importación de estos aparatos fue dinámica en el mercado estadounidense creciendo de 2 300 millones de dólares (0.46% del valor total de las importaciones) en 1990 a 6 200 millones en 1998 (0.68%). A pesar de que ya no existen importantes empresas norteamericanas en este rubro, las asiáticas que dominan esta industria globalmente han establecidos centros de ensamblaje regional en México para abastecer el mercado norteamericano y cada vez mas el mercado latinoamericano. Gráfico 16 muestra como México ha emergido como centro de ensamblaje regional desplazando los países asiáticos (Japón, Corea, Taiwan, China, Singapore, etc.) como origen principal de televisores. Mas de 70 por ciento de las televisores que se importa al mercado estadounidense tiene su origen en México. Las empresas transnacionales dominantes en esta industria, como Sony, Philips, Samsung, Matsushita, Sanyo, Daewoo, LG Electronics y Clarion, tienen importantes subsidiarias en México que figuran entre las principales empresas extranjeras en el país.

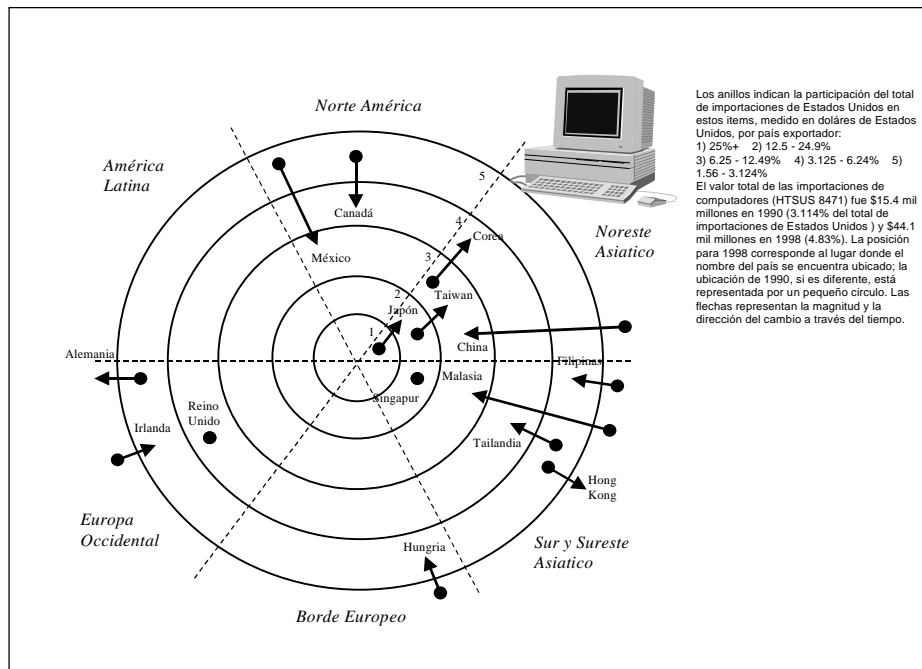
b) La industria automotriz

Gráfico 17 capta la situación competitiva de las importaciones de vehículos para pasajeros al mercado estadounidense entre 1990 y 1998. Las importaciones crecieron de 45 900 millones (9.3% del valor de las importaciones totales) en 1990 a 81 200 millones de dólares (8.9%) en 1998. El aspecto notable de esta situación es la consolidación de una industria norteamericana en la cual Canadá y México desplazan a Japón como principales países de origen. En el caso de México, el despliegue de nuevas plantas de ensamblaje de vehículos de empresas norteamericanas como Ford, General Motors y Chrysler (hasta su compra por parte de Daimler Benz) produjo este efecto. Actualmente las normas de origen del TLC-AN obligan a los fabricantes de vehículos no norteamericanos residentes en México aumentar su contenido norteamericano para tener acceso preferencial al mercado norteamericano. En la lista de las 10 mayores empresas extranjeras en México se encuentran las subsidiarias de General Motors, Daimler Chrysler, Volkswagen, Ford y Nissan, todas las cuales exportan más de la mitad de su producción.

c) La industria de confecciones

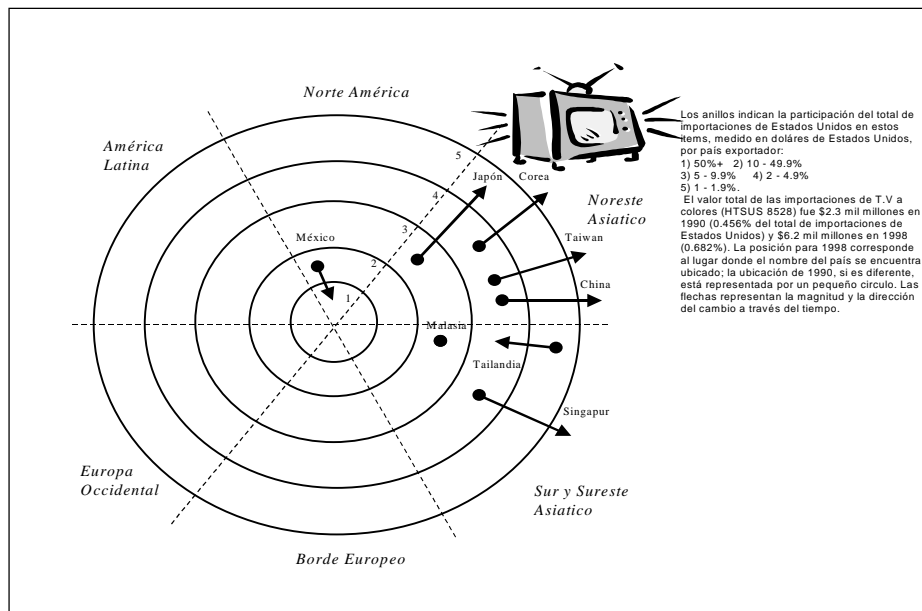
Esta industria es significativamente mas dispersa que la electrónica y la automotriz. Gráficos 18 - 20 captan aspectos centrales de la realidad de la situación competitiva de algunas importaciones de confecciones en el mercado estadounidense. En el caso de ropa no de punta y ganchillo para hombres y niños (SA 6203) (gráfico 18) las importaciones fueron muy dinámicas subiendo de 2 500 millones de dólares en 1990 (0.5% del valor total de las importaciones) a 6 400 millones (0.7%) en 1998. La situación general refleja la salida de países asiáticos (China, Hong Kong, Corea, Taiwan, Filipinas) como proveedores y la entrada de México y países de la Cuenca del Caribe (especialmente la República Dominicana, Honduras y Guatemala) en su reemplazo.

Gráfico 15
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE IMPORTACIONES
DE COMPUTADORES (HTS 8471) HACIA EL MERCADO
DE ESTADOS UNIDOS DURANTE 1990-1998



Fuente: CEPAL, en base del programa computacional, MAGIC.

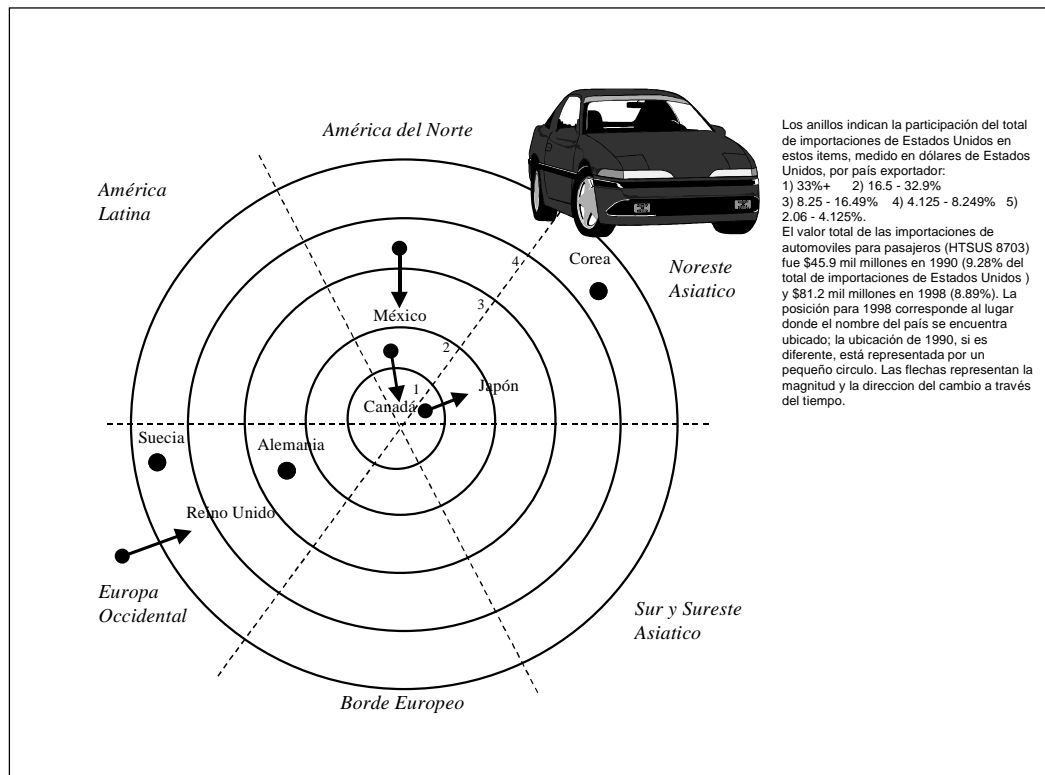
Gráfico 16
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE IMPORTACIONES
DE TELEVISORES A COLOR (HTS 8528) HACIA EL MERCADO
DE ESTADOS UNIDOS DURANTE 1990-1998



Fuente: CEPAL, en base del programa computacional, MAGIC.

Gráfico 17

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE IMPORTACIONES DE AUTOMÓVILES PARA PASAJEROS (HTS 8703) HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DURANTE 1990-1998



Fuente: CEPAL, en base del programa computacional, MAGIC.

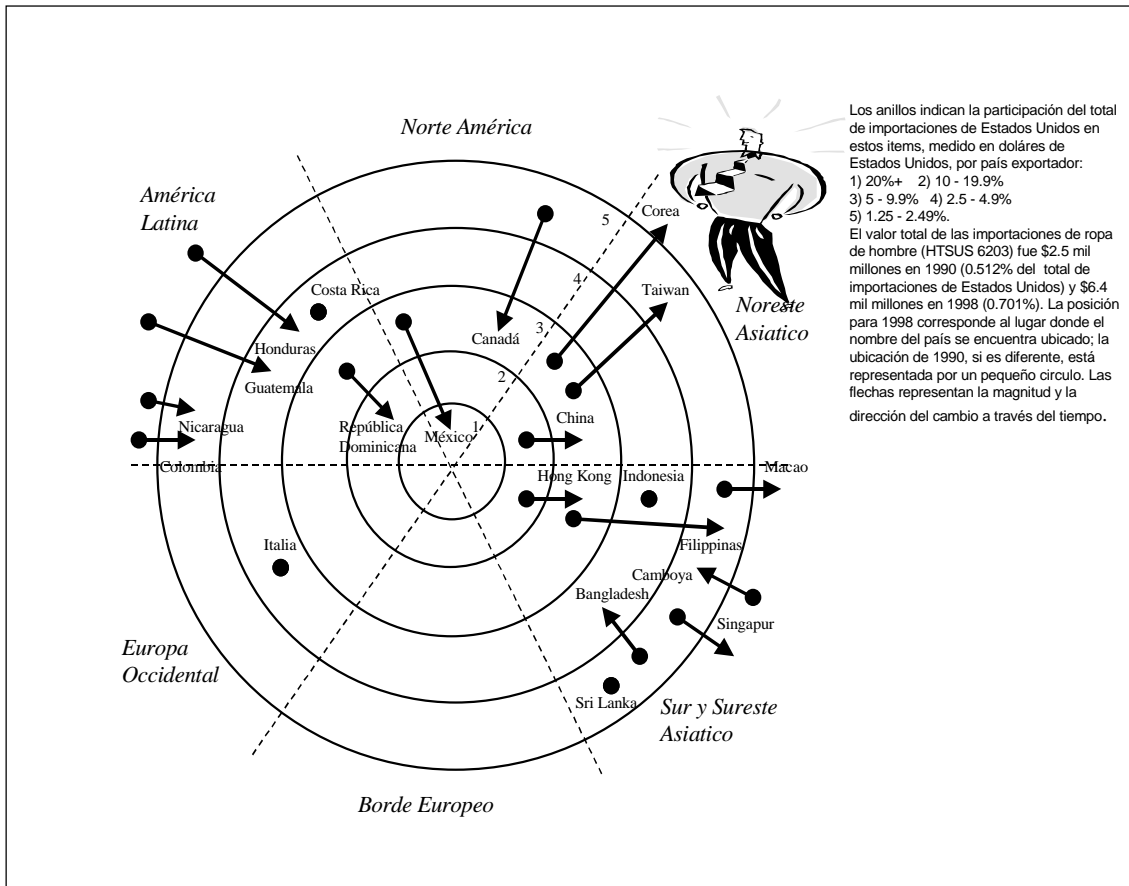
Gráficos 19 y 20 muestran aspectos destacables de los cambios en la situación competitiva de las importaciones de confecciones en el mercado estadounidense, tomando como ejemplo el caso de pantalones de mezclilla para hombres y niños (SA 620342010). Estos dos figuras separan la situación de 1990-1994 de la de 1995-1998, ya con el TLC-AN en vigencia. Figura 4 indica que las importaciones de esta clase de pantalón subieron de 198.7 millones de dólares (0.04 por ciento del valor total de importaciones estadounidenses) en 1990 a 424.3 millones (0.064%) en 1994. La consolidación de México como procedencia principal y el avance de varios países de la Cuenca del Caribe (Costa Rica, Honduras, Guatemala) coincidió con la salida de los principales proveedores asiáticos (Hong Kong, China, Filipinas, Taiwan). No obstante, los cambios durante 1995-1998 evidentes en Figura 5 demuestran una nueva situación: México absorbe posiciones de los países de la Cuenca del Caribe y otros países de América Latina. Las importaciones crecieron de 556,9 millones de dólares en 1995 (0.075% del valor total de las importaciones estadounidenses) a 882 millones (0.097%) en 1998. En este caso las normas de origen del TLC-AN jugaron a favor de los fabricantes norteamericanos de mezclilla (ejemplos: Burlington Industries, Guilford Mills, DuPont, etc.) quienes abrieron plantas nuevas en México para sostener una base mexicana de producción integrada. Esta industria tiene significativas ventajas (dentro del TLC-AN) comparado con las operaciones de ensamblaje en la Cuenca del Caribe que depende del mecanismo de producción compartida (SA 9802 / TSUS 807) en el mercado estadounidense.

Estos ejemplos de la situación competitiva de las importaciones norteamericanas en tres industrias dinámicas subrayan la utilidad del programa de análisis de competitividad internacional MAGIC y confirma la hipótesis de que en ciertas industrias internacionales bajo reestructuración y reubicación geográfica, empresas norteamericanas utilizan a México para aumentar su eficiencia

para hacer frente a las importaciones asiáticas. Eso se ve claramente en las industrias electrónica, automotriz y confecciones.

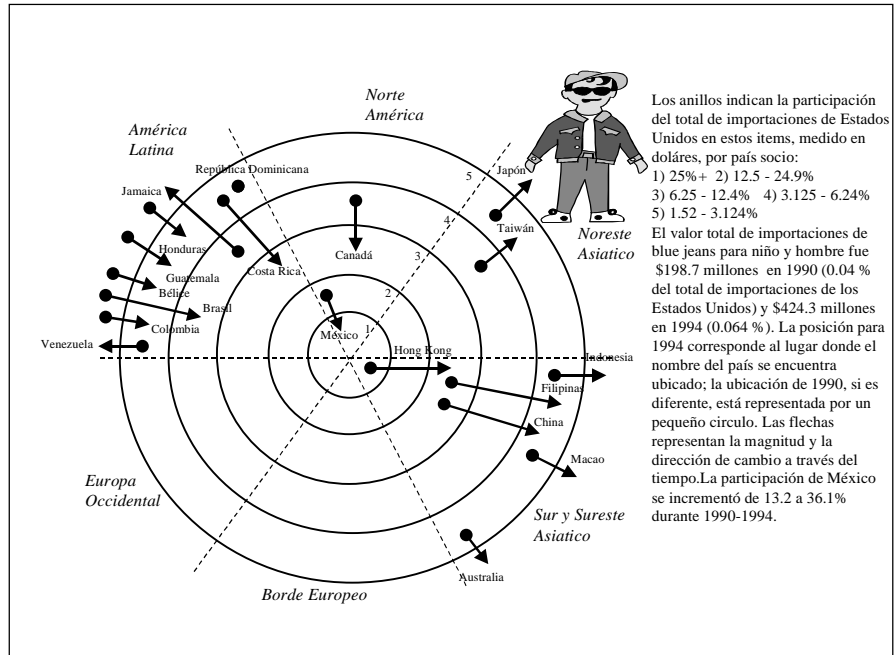
Gráfico 18

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE IMPORTACIONES DE ROPA NO DE PUNTO O GANCHILLO PARA HOMBRE Y NIÑO (HTSUS 6203) AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DURANTE 1990-1998



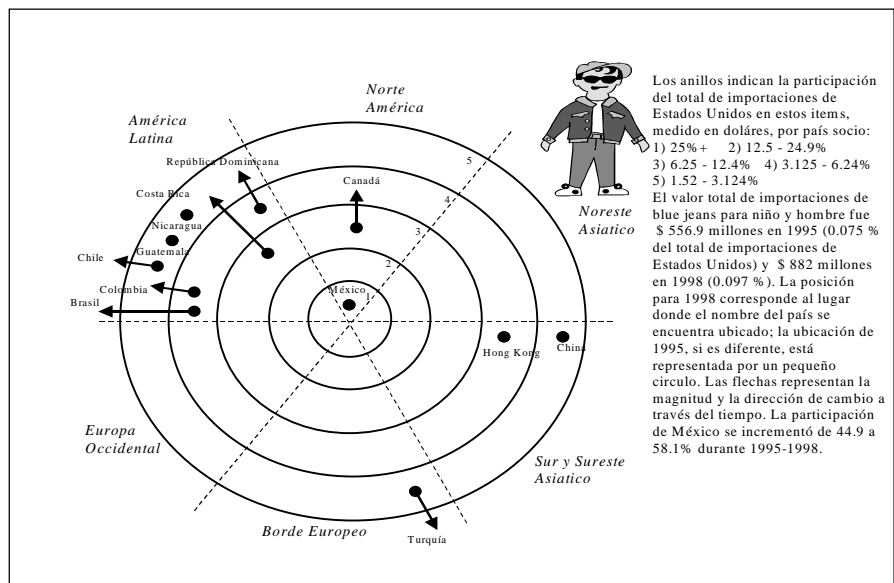
Fuente: CEPAL, en base del programa computacional, MAGIC

Gráfico 19
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE IMPORTACIONES
ESTADOUNIDENSES DE BLUE JEANS PARA HOMBRE Y
NIÑO (HTSUS 62034240010), 1990-1994



Fuente: CEPAL, en base del programa computacional, MAGIC

Gráfico 20
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE IMPORTACIONES
ESTADOUNIDENSES DE BLUE JEANS PARA HOMBRE
Y NIÑO (HTSUS 6203424010), 1995-1998



Fuente: CEPAL, en base del programa computacional, MAGIC

Notas metodológicas ¹⁷

El objetivo de esta sección es ofrecer una breve descripción de la metodología utilizada por el *software CAN*, explicando principalmente los conceptos, los indicadores que se obtienen y la matriz de competitividad.¹⁸

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

(i) análisis de la composición y cambio en la estructura de exportaciones de un país;

(ii) participación de mercado - *market share* - de un determinado país en las importaciones de un grupo de bienes en el mercado internacional considerado;

(iii) análisis de la composición y cambio en la estructura de importaciones de un mercado.

En el CAN los valores anuales son promedios móviles de tres años, considerando como “referencia de centro” el año calendario correspondiente. Por ejemplo: los valores correspondientes al año 1990 son el promedio de los años 1989, 1990 y 1991. La excepción siempre será el último año disponible en la base de datos, cuyos valores son el promedio de los dos últimos años. Así, los valores del año 1996 se refieren al promedio de los años 1995 y 1996. Al adoptarse este criterio, el CAN busca dar una mayor estabilidad a los indicadores, disminuyendo la influencia de sesgos producidos por años

¹⁷ Tomado de Desarrollo Productivo No 40.

¹⁸ Para una descripción detallada de esta metodología, ver Mandeng (1991) y CEPAL (1995).

atípicos. Asimismo, esta metodología es sensible al período elegido, lo que significa que un sector considerado dinámico en el período 1985-1990, puede no serlo en el período 1990-1996.

1. Los principales indicadores

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

Participación Global de Mercado:	la participación de un país en el total de las importaciones de los países de la OCDE.
Participación de Mercado:	la participación de un país en un rubro determinado en las importaciones de la OCDE;
Contribución:	La contribución de un rubro a las exportaciones totales de un país.
Contribución del sector:	La contribución de un rubro a las importaciones totales de la OCDE.
Especialización:	compara la <i>contribución</i> con respecto a <i>la contribución del sector</i> ; equivale al concepto de Ventaja Comparativa Revelada
Participación relativa:	compara la <i>participación de mercado</i> de un país con respecto a otro;

Estos indicadores son obtenidos como sigue:

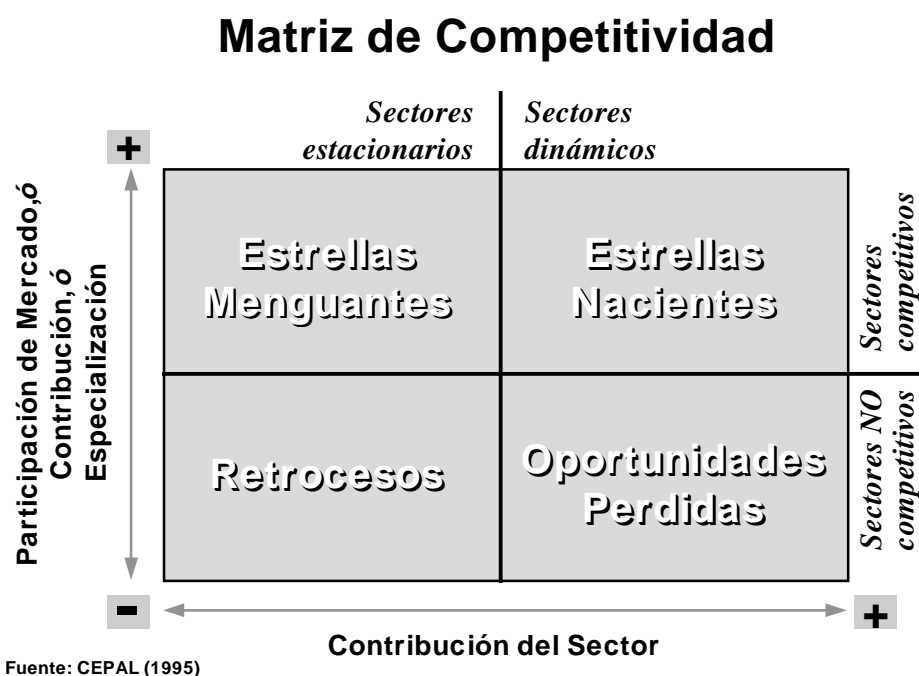
Participación Global de Mercado:	$M_j / M * 100$
Participación de Mercado:	$M_{ij} / M_i * 100$
Contribución:	$M_{ij} / M_j * 100$
Contribución del Sector:	$M_i / M * 100$
Especialización:	$(iii) / (iv) = (M_{ij} * M) / (M_j * M_i)$
Participación Relativa:	M_{ij} / M_{ir}

Siendo:

- M:** Importaciones totales de la OCDE
- M_i:** Importaciones de la OCDE del sector i;
- M_{ij}:** Importaciones de la OCDE del sector i procedentes del país j;
- M_{ir}:** Importaciones de la OCDE del sector i procedentes del país r (rival).
- M_j:** Importaciones de la OCDE procedentes del país j;

2. La matriz de competitividad

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



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

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

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

I. Estrellas Nacientes

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

II. Estrellas Menguantes

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

III. Oportunidades perdidas

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

IV. Retrocesos

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

Bibliografía

- Bonifaz, J.L. y Mortimore M. (1998), "Perú: un CANálisis de su Competitividad Internacional", Serie *Desarrollo Productivo* No. 51 (LC/G. 2028), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Bonifaz, J.L. y Mortimore M. (1999), "Colombia: un CANálisis de su Competitividad Internacional", Serie *Desarrollo Productivo* No. 58, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Calderon, A., Mortimore, M. y Peres W. (1996). "Mexico's incorporation into the new industrial order: foreign investment as a source of international competitiveness", en Dunning, J. y R. Narula (eds.) *Foreign Direct Investment and Governments: catalysts for economic restructuring*, Routledge, Londres;
- Carrillo, J., M. Mortimore y Jorge Alonso Estrada, *Competitividad y Mercado de Trabajo: empresas de autopartes y televisores en México*, Plaza y Valdéz Editores, México D.F., junio de 1999
- CEPAL, (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), (1997), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. (LC/G.19938-P-, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, N. de venta S.97.II.G.1.
- 1998a, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Edición 1997 (LC/G. 1987-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N. de venta: S.98.II.G.2.
- (1998b) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N. de Venta: S.98.II.G.14.
- (2000) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999* (LC/G.2061-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N. de Venta: S.00.II.G.4

- Fajnzylber, F. (1988), "Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones", Revista de la CEPAL, No 36, (LC/G. 1537-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
- Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, *World Competitiveness Yearbook*, 1996
- Mandeng, O. (1991), "Competitividad internacional y especialización", Revista de la CEPAL, No. 45, Santiago, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Diciembre.
- (1993), "Análisis de Competitividad: Argentina", *Indicadores Económicos*, Vol. 21, No. 2, Agosto.
- Máttar, J. (1996), "Desempeño Exportador y Competitividad Internacional: Algunos Ejercicios CAN para México", *Comercio Exterior*, Vol. 46, No 3, México, Marzo.
- Mortimore, M. (1995), "América Latina frente a la Globalización", Revista ANDI, número 132, Bogotá, enero-febrero;
- (1995a), "Transforming Sitting Ducks into Flying Geese: The Mexican Automobile Industry", Serie Desarrollo Productivo N. 74, Red de Empresas Transnacionales e inversión extranjera, (LC/G.1865), Santiago de Chile,
- (1996), "Caminos hacia la competitividad internacional, 1980-93: los focos de competitividad internacional en América Latina" en Muñoz, J.J. (comp.), *La industria costarricense: retos ante la globalización y la apertura comercial*, Universidad Nacional y Editorial Fundación UNA, La Heredia, 1996;
- (1998a), "Corporate Strategies and Regional Integration Schemes Involving Developing Countries: the NAFTA and MERCOSUR automobile industries", *Science, Technology and Development*, (Volumen 16, Número 2), University of Strathclyde, Glasgow, agosto;
- (1998b), "GETTING A LIFT: modernizing industry by way of Latin American integration schemes. The example of automobiles", *Transnational Corporations* (Ginebra), Volumen 7, Número 2, agosto;
- (1998c), "Mexico's TNC-centric Industrialization Process" en Kozul-Wright, R y R. Rowthorn (eds.), *Transnational Corporations and the Global Economy*, Macmillan Press Ltd., Londres;
- (1999), "Industrialización a base de confecciones en la cuenca del Caribe: ¿un tejido raído?", *Revista de la CEPAL*, Núm. 67, abril;
- Mortimore, M., H. Duthoo y J.A. Guerrero (1995), "Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana", *Serie Desarrollo Productivo*, No. 22 (LC/G.1866), Santiago, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mortimore, M., Bonifaz, J.L. y Duarte de Oliveira, J. (1997-98), "Un CANálisis de las experiencias de Asia en Desarrollo y América Latina", *MACRO-Economía y finanzas*, No. 7, Guayaquil, diciembre de 1997-enero de 1998;
- Mortimore, M. y Wilson Peres (1998), "Empresas transnacionales e industrialización en economías pequeñas y abiertas: Costa Rica y República Dominicana", en Stumpo, G. (comp.), *Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, Alianza Editorial Argentina, Buenos Aires, octubre.
- The Economist*, números varios
- Vincenz, L, Mortimore M. y E. Martínez (1998), "La competitividad internacional de la industria del vestuario de la República Dominicana", *Serie Desarrollo Productivo*, N. 45 (LC/G.1973), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Velásquez, M. (1995), "Indicadores de Competitividad y Productividad, Revisión Analítica y Propuesta sobre su Utilización", *Serie Desarrollo Productivo*, No 27 (LG/G.1870), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- World Economic Forum (1997), *Global Competitiveness Report*.



Serie desarrollo productivo

Números publicados

- 44 Restructuring in manufacturing: case studies in Chile, México and Venezuela (LC/G.1971). Red de reestructuración y competitividad, agosto de 1998.
- 45 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de la República Dominicana (LC/G.1973). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, febrero de 1998.
- 46 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de Costa Rica (LC/G.1979). Red de inversiones y estrategias empresariales, agosto de 1998.
- 47 Comercialización de los derechos de agua (LC/G.1889). Red de desarrollo agropecuario noviembre de 1998.
- 48 Patrones tecnológicos en la hortofruticultura chilena (LC/G.1990). Red de desarrollo agropecuario, diciembre de 1997.
- 49 Policy competition for foreign direct investment in the Caribbean basin: Costa Rica, Jamaica and the Dominican Republic (LC/G.1991). Red de reestructuración y competitividad, mayo de 1998 [www](#)
- 50 El impacto de las transnacionales en la reestructuración industrial en México. Examen de las industrias de autopartes y del televisor (LC/G.1994). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, septiembre de 1998 [www](#)
- 51 Perú: un CANálisis de su competitividad internacional (LC/G.2028). Red de inversiones y estrategias empresariales, agosto de 1998.
- 52 National agricultural research systems in Latin America and the Caribbean: changes and challenges (LC/G.2035). Red de desarrollo agropecuario, agosto de 1998.
- 53 La introducción de mecanismos de mercado en la investigación agropecuaria y su financiamiento: cambios y transformaciones recientes (LC/L.1181 y Corr.1). Red de desarrollo agropecuario, abril de 1999.
- 54 Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores (LC/L.1182-P). Red de reestructuración y competitividad, N° de venta: S.99.II.G.23, (US\$10.00), 1999.
- 55 La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa (LC/L.1183-P). Red de reestructuración y competitividad, N° de venta: S.99.II-G.16 (US\$ 10.00), 1999.
- 56 Social dimensions of economic development and productivity: inequality and social performance (LC/L.1184.P). Red de reestructuración y competitividad, N° de venta: E.99.II.G.18, (US\$10.00), 1999.
- 57 Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano: productos, regiones y agentes (LC/L.1193-P), Red de desarrollo agropecuario, N° de venta: S.99.II.G.19 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 58 Colombia: Un CANálisis de su competitividad internacional (LC/L1229-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, N° de venta S.99.II.G.26 (US\$10.00), 1999.
- 59 Grupos financieros españoles en América Latina: Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo (LC/L.1244-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, N° de venta S.99.II.G.27 (US\$10.00), 1999.

- 60 Derechos de propiedad y pueblos indígenas en Chile (LC/L.1257-P), Red de desarrollo agropecuario, N° de venta: S.99.II.G.31 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 61 Los mercados de tierras rurales en Bolivia (LC/L.1258-P), Red de desarrollo agropecuario, N° de venta: S.99.II.G.32 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 62 México: Un Canálisis de su competitividad internacional (LC/L.1268-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, N° de venta S.00.II.G.32 (US\$10.00), 2000.

Algunos títulos de años anteriores también se encuentran disponibles

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

[www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: