



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

# DESARROLLO INDUSTRIAL

*Informe mundial 1995*

## *Errata*

### *Página 182*

Las cifras del valor agregado manufacturero correspondientes a la República Islámica del Irán en 1990 y 1993 se calcularon utilizando datos del VAM expresados en monedas nacionales a precios de 1990 y convertidos seguidamente a dólares de los Estados Unidos en 1990 sobre la base de los tipos de cambio vigentes en mayo de 1995. Según las nuevas cifras comunicadas en las estadísticas financieras internacionales (*International Financial Statistics*) de octubre de 1995, que expresan el tipo medio de cambio flotante y el valor agregado manufacturero en la moneda nacional, se han revisado esas cifras de la forma que se indica a continuación.

	1990	1993
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>		
Valor agregado (en millones de dólares)	9 129	10 359

100-100000  
100-100000  
100-100000  
100-100000

# **DESARROLLO INDUSTRIAL**

***INFORME MUNDIAL 1995***



Publicado por el Fondo de Cultura Económica por encargo de la  
ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

*Todos los derechos están reservados.*  
*Quedan prohibidas tanto la reproducción de esta publicación como su alimentación en sistemas de cómputo y su transmisión, sea cual fuere el medio, sin la autorización previa y por escrito del Fondo de Cultura Económica. Son lícitas ciertas excepciones cuando se trate del uso para efectos de investigación o estudio privado, crítica y evaluación, como lo estipula la Ley Federal de Derechos de Autor. Cualquier pregunta relacionada con formas de reproducción ajenas a estas condiciones, o en el extranjero, debe dirigirse a la Subgerencia de Tramitación de Derechos del Fondo de Cultura Económica.*

*El libro se vende en el entendido de que no podrá, por vía comercial o cualquier otra, ser prestado, vuelto a vender, alquilado o puesto en circulación —sin el permiso escrito de la editorial— más que con la portada y encuadernación de su publicación original. Lo mismo se refiere a condiciones parecidas, incluyendo esta misma, impuestas al comprador subsecuente.*

*Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la secretaría de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.*

*La mención de empresas o productos comerciales no entraña juicio alguno por parte de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).*

*D. R. © 1995 Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial*

*Publicado por el Fondo de Cultura Económica  
Carretera Picacho-Ajusco 227, 14200 México, D. F.*

*ISBN 968-16-4839-0*

*Impreso en México*

## Prefacio


En 1994, la economía industrial mundial alcanzó una encrucijada después de una rápida sucesión de acontecimientos en el entorno económico mundial y de un decenio de cambios en una escala prácticamente sin precedentes desde la Segunda Guerra Mundial. Ese año constituyó un punto decisivo, al salir las economías desarrolladas de una prolongada recesión y entrar aparentemente en una nueva fase de crecimiento. El fuerte crecimiento de las economías en desarrollo más avanzadas, consideradas por los inversionistas mundiales como mercados incipientes, continuó sin pausa. Al mismo tiempo, el ritmo del crecimiento industrial en casi todos los demás países en desarrollo y en varios países con economías en transición siguió siendo lento, y las economías menos adelantadas se vieron aquejadas de unos niveles de pobreza cada vez más graves.

Pasados los primeros seis meses de 1995, muchos economistas interpretaron los indicios de una desaceleración del crecimiento en los Estados Unidos de América como un aterrizaje amortiguado de una economía que tendía a recalentarse. En cambio, la subida meteórica del yen hizo que muchas empresas japonesas reajustaran sus previsiones de beneficios a la baja. Algunas tendencias preocupantes en las relaciones comerciales con los Estados Unidos pueden tener repercusiones negativas para el crecimiento en el Japón durante 1995. La crisis cambiaria, los movimientos internacionales de capital y los continuos problemas de la deuda en muchos países latinoamericanos han obligado a varios gobiernos de la región a replantearse sus políticas macroeconómicas y limitar el crecimiento. Al mismo tiempo, la tensión política y étnica en África, Europa oriental y Asia occidental ha socavado las perspectivas de estabilidad y progreso socioeconómico en los países afectados.

El tema de *Desarrollo Industrial: Informe Mundial 1995* —“sostener el impulso del crecimiento”— ha de considerarse a la luz de la evolución antes descrita. ¿Cuáles son las principales cuestiones que los países en desarrollo tendrán que abordar para que puedan conseguir un crecimiento económico industrial sostenido y distribuido más equitativamente más allá del año 2000? No cabe duda que la reforma económica, la reestructuración industrial, la desreglamentación y la competitividad nacional adquirirán una importancia creciente en los países en desarrollo y en los desarrollados por igual. Al mismo tiempo, los avances tecnológicos en el transporte y las telecomunicaciones supondrán una mayor mundialización y un grado mucho más elevado de interdependencia económica. Será preciso integrar eficazmente en nuevas estrategias de desarrollo industrial todos los aspectos que entran en juego, con la participación activa de los gobiernos y del sector privado.

Las economías en desarrollo son sumamente vulnerables a los cambios del entorno económico mundial y algunas de ellas siguen estando insuficientemente dotadas para hacer frente a los retos con que se enfrentan. Cabe reconocer que la industrialización es el motor crucial del crecimiento y el principal catalizador del desarrollo en esas economías. El análisis de las cuestiones que figuran en la primera parte del presente *Informe Mundial* pone de relieve las diversas consecuencias del actual proceso de cambio para los países en desarrollo y brinda a los gobiernos la base para levantar estrategias de reestructuración de sus industrias y hacer frente así a los desafíos incipientes. Como en ocasiones anteriores, la segunda parte presenta estudios actualizados del desarrollo industrial en las 10 regiones clasificadas por la ONUDI.

En la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, celebrada en Copenhague en marzo de 1995, la ONUDI reiteró su adhesión a la promoción del desarrollo industrial en los países en desarrollo, al fortalecimiento de sus capacidades industriales y a asegurar su rápido acceso a la corriente principal del comercio y la inversión mundiales. Únicamente de esta forma se repartirán más equitativamente los beneficios de la creciente integración económica global entre todos los miembros de la comunidad mundial.



MAURICIO DE MARIA Y CAMPOS  
*Director-General*

*Desarrollo Industrial: Informe Mundial 1995* ha sido preparado por la Subdivisión de Estudios e Investigaciones de la ONUDI como un examen anual de la economía industrial mundial. El equipo realizador estuvo dirigido por Jang-Won Suh y fueron sus integrantes Choy-Sim Chak, Kee-Yung Nam y Cristina Pitassi. Se consultó a un cierto número de expertos, que brindaron valiosas aportaciones para la preparación de este *Informe Mundial*. Charles Cooper, Gary Hufbauer, Herman Muegge y Se-Hark Park prepararon documentos de antecedentes para la primera parte. Las primeras aportaciones para la preparación de la segunda parte se obtuvieron de análisis detallados de la situación económica y del desarrollo industrial en las principales regiones del mundo que fueron presentados durante una reunión técnica sobre las perspectivas económicas mundiales celebrada en la Sede de la ONUDI en octubre de 1994. Se recibieron colaboraciones importantes de Idrak-ul-Zaman Bhatti, Hassan Charif, Shunichi Furukawa, Peter Havlick, Fanzhang Huang, Peter Jarrett, Matthias Luecke, Elfatih Shaaeldin y Ziga Vodusek. Posteriormente, un equipo dirigido por Meghnad Desai y formado por Mahvash Alerassool y Gautam Sen preparó documentos de antecedentes para la segunda parte.

Bruno Dissmann y Gerhard Margreiter colaboraron en el anexo estadístico y estuvieron a cargo de las previsiones a corto y mediano plazo. María Fermie prestó una ayuda inestimable para finalizar el texto para su publicación.

# Índice

<i>Prefacio</i> .....	iii
<i>Notas explicativas</i> .....	ix
<i>Notas técnicas (tercera parte)</i> .....	133
<b>Primera parte. La industria en un mundo cambiante: sostener el impulso del crecimiento</b> .....	<b>1</b>
Tendencias económicas mundiales e influencias clave .....	2
El GATT y los beneficios derivados del comercio .....	11
La integración regional: consecuencias para los países en desarrollo .....	20
Una nueva concepción de la competitividad industrial .....	26
La industrialización y el alivio de la pobreza .....	33
El papel de la ONUDI en un contexto mundial cambiante .....	38
<b>Segunda parte. Tendencias y perspectivas del sector manufacturero: perfiles regionales</b> .....	<b>43</b>
Economías de mercado desarrolladas .....	47
América del Norte .....	47
Japón .....	55
Europa occidental .....	64
Economías en transición .....	71
Europa oriental y la ex URSS .....	71
Economías en desarrollo .....	78
América Latina y el Caribe .....	78
África tropical .....	88
África septentrional y Asia occidental .....	95
Subcontinente indio .....	106
China .....	114
Asia oriental y sudoriental .....	120
<b>Tercera parte. Indicadores del desarrollo de la industria mundial: anexo estadístico</b> .....	<b>127</b>

## Cuadros

1. Estimaciones regionales y por países del crecimiento del PIB y el VAM en 1993 y 1994 y previsiones para 1995 .....	4
2. Participación del valor agregado manufacturero de los países en desarrollo en el total mundial en 1975 y 1990, participación prevista para 1995 y tasas de crecimiento en 1975-1995 .....	9
3. Participación de las exportaciones de determinados grupos de productos industriales de los países en desarrollo, 1992 .....	12
4. Estructura regional de las exportaciones de manufacturas mundiales, 1992 .....	13
5. Reducciones arancelarias de los países desarrollados por principales grupos de productos industriales .....	13



6. Derechos arancelarios consolidados sobre productos industriales de los países en desarrollo .....	14
7. Participación del comercio extrarregional (exportaciones más importaciones) en el PIB por regiones, 1958-1990 .....	22
8. Participación del comercio intrarregional (exportaciones más importaciones) en el comercio total por regiones, 1958-1993 .....	22
9. Gasto mundial estimado en I+D por regiones, zonas principales o agrupaciones de países, 1980, 1985 y 1990 .....	29
10. Número estimado de científicos e ingenieros dedicados a I+D por regiones, zonas principales o agrupaciones de países, 1980, 1985 y 1990 .....	30
11. Participación de las exportaciones de manufacturas en las exportaciones totales de determinados países de África al sur del Sahara y Asia oriental y sudoriental, 1975 y 1990 .....	34
12. Participaciones regionales en el VAM mundial por sectores, 1994, y cambios en ellas, 1975-1994 .....	44
13. Determinados indicadores mundiales, 1970-1995 .....	45
14. Tasas de crecimiento y participación en el VAM total por regiones y en 28 sectores, 1970-1995 .....	45
15. América del Norte: determinados indicadores, 1970-1995 .....	47
16. América del Norte: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	51
17. Financiación federal para I+D por determinados destinos presupuestarios: 1990-1994 .....	53
18. Japón: determinados indicadores, 1970-1995 .....	55
19. Japón: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	58
20a. El comercio del Japón por productos, 1985 y 1993 (en millones de dólares) .....	60
20b. El comercio del Japón por productos, 1985 y 1993 (en miles de millones de yen) .....	60
21. Europa occidental: determinados indicadores, 1970-1995 .....	64
22. Europa occidental: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	66
23. Europa oriental y la ex URSS: determinados indicadores, 1970-1995 .....	71
24. Europa oriental y la ex URSS: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	74
25. América Latina y el Caribe: determinados indicadores, 1970-1995 .....	78
26. América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	81
27. Pautas comerciales respecto de 10 países sudamericanos y México .....	83
28. Composición de las entradas de inversión extranjera directa en determinados sectores industriales .....	84
29. África tropical: determinados indicadores, 1970-1995 .....	88
30. África tropical: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	91
31. Comercio entre los países de la Unión Aduanera del África Meridional y otros países africanos, por categorías, 1992 .....	92
32. Corrientes netas de recursos a África, por tipos, 1986-1992 .....	94
33. África septentrional y Asia occidental: determinados indicadores, 1970-1995 .....	95
34. Asia occidental: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	99
35. África septentrional: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	100
36. Subcontinente indio: determinados indicadores, 1970-1995 .....	106
37. Subcontinente indio: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	108
38. Corrientes de entrada de inversión extranjera en la India, 1991-1994 .....	111
39. China: determinados indicadores, 1970-1995 .....	114
40. China: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	116
41. Valor del producto industrial bruto por formas de propiedad, 1985 y 1993 .....	116
42. Asia oriental y sudoriental: determinados indicadores, 1970-1995 .....	120
43. Asia oriental y sudoriental: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y territorios y por sectores de la CIU, 1970-1995 .....	122
44. Dirección de las exportaciones de los países, regiones o territorios de Asia oriental y sudoriental, 1985 y 1992 .....	124

## Figuras

1. Tasas de crecimiento del PIB y el VAM en regiones desarrolladas y en desarrollo, 1960-2000 .....	7
2. Participación de los países en desarrollo en el PIB mundial y en las manufacturas mundiales, 1960-2000 .....	8
3. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: América del Norte .....	45
4. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: Japón .....	56
5a. El comercio del Japón por productos, 1985 y 1993 (en millones de dólares) .....	60
5b. El comercio del Japón por productos, 1985 y 1993 (en miles de millones de yen) .....	60
6. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero en 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: Europa occidental .....	67
7. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: Europa oriental y la ex URSS .....	72
8. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: América Latina y el Caribe .....	79
9. Composición sectorial de las entradas de inversión extranjera directa en determinados países, 1975-1990 .....	85
10. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: África tropical .....	89
11. África septentrional: tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995 .....	96
12. Asia occidental: tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995 .....	97
13. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: Subcontinente indio .....	107
14. Producto industrial bruto de China, 1985-1993 (en precios corrientes) .....	116
15. Gasto estimado en infraestructuras en China, 1994-2000 .....	118
16. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: Asia oriental y sudoriental .....	121

## Recuadros

1. ¿Quién saldrá beneficiado de la Ronda Uruguay? .....	18
2. Consecuencias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para el Caribe .....	25
3. El desarrollo de una estrategia competitiva basada en las manufacturas: el caso de las empresas industriales brasileñas .....	31
4. Políticas fiscales y monetarias de los Estados Unidos .....	49
5. Política comercial de los Estados Unidos .....	50
6. Políticas fiscales y monetarias japonesas para estimular la recuperación económica .....	57
7. Especialización en tecnología frente a especialización en productos .....	69
8. Mercosur .....	83
9. El sector manufacturero en Sudáfrica .....	93
10. Limitaciones institucionales a la reforma de políticas: el caso de la industria de maquinaria agrícola en Egipto .....	103
11. Políticas fiscales y comerciales en la India .....	110
12. Cuestiones por resolver .....	112

## Notas explicativas

En el informe se han utilizado los siguientes términos y símbolos:

A menos que se indique otra cosa, la palabra "dólares" y el símbolo correspondiente (\$) se refieren a dólares de los Estados Unidos.

Salvo indicación en contrario, la palabra "tonelada" se refiere a la tonelada métrica.

La barra entre cifras que expresan años (1980/81) indica un año agrícola o un año financiero.

Se designa a los países por el nombre que tenía carácter oficial en la fecha de recopilación de los datos correspondientes. Cuando en el encabezamiento de los cuadros o figuras aparezca la designación "país o zona", esta designación se aplica a países, territorios, ciudades o zonas.

En algunos cuadros y figuras, las designaciones economías "desarrolladas" y economías "en desarrollo" se utilizan a efectos de conveniencia estadística, y no expresan necesariamente un juicio sobre la etapa alcanzada por determinado país o zona en el proceso de desarrollo.

La expresión "países recientemente industrializados" se utiliza ampliamente para designar a las economías en desarrollo, ya sean países, provincias o zonas, en que se ha registrado un crecimiento industrial particularmente rápido. Esta designación no entraña ninguna división política dentro de la clasificación de los países en desarrollo ni su aprobación o aceptación oficial por la ONUDI.

Las categorías industriales a que se hace referencia en la presente publicación se basan en la Revisión 2 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU).

Las referencias a los códigos de la CIIU están acompañadas de un título descriptivo (por ejemplo, CIIU 323: "Fabricación de productos de cuero y sucedáneos del cuero, excepto el calzado y otras prendas de vestir"). No obstante, por motivos de espacio se ha abreviado esta descripción (por ejemplo, la referencia a CIIU 323 puede ser sencillamente "Productos de cuero y piel"). En algunos casos se han agregado algunas categorías de la CIIU y se han ajustado en consecuencia los títulos descriptivos.

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

Los puntos (.) indican que no se dispone de esos datos o que éstos no constan por separado.

Una raya (—) indica que la cantidad es nula o insignificante.

Es posible que los totales no representen una suma exacta por haberse redondeado las cifras.

## Notas técnicas para los cuadros

Los datos sobre el PIB, el VAM y la productividad del trabajo que aparecen en los cuadros han sido compilados por la Subdivisión de Estudios e Investigaciones de la ONUDI (UNIDO/IRD/RES) sobre la base de fuentes de datos internacionales existentes. Los datos se presentan desagregados por las principales regiones según las agrupaciones geográficas de las Naciones Unidas y por grupos de productos según el sistema de clasificación de la CIIU.

El PIB y el VAM se han valorado en las monedas nacionales a precios de 1990 y después se han convertido a dólares de los Estados Unidos conforme a los tipos de cambio de 1990. Los totales regionales se han calculado agregando las cifras correspondientes a los diversos países.

Las tasas de crecimiento se basan en datos en precios constante. Las tasas de crecimiento que se refieren a períodos superiores a un año son promedios de las tasas anuales de crecimiento. En las notas técnicas al anexo estadístico de este *Informe Mundial* figuran asimismo detalles sobre las definiciones y metodologías utilizadas.

Las participaciones que se refieren a períodos superiores a un año son promedios de las participaciones anuales.

Es posible que los datos históricos que figuran en el presente *Informe Mundial* difieran de los contenidos en *Informes Mundiales* anteriores; ello se debe a que se realiza una constante actualización a medida que se dispone de datos más fiables o se producen cambios en el país que los comunica.

En la presente publicación aparecen las siguientes abreviaturas y acrónimos:

ACP	Países de África, el Caribe y el Pacífico
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ARPA	Organismo de Investigación de Productos Avanzados
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental
BPDCA	Banco Principal de Desarrollo y Crédito Agrícola
CAD	diseño asistido por computadora
CAM	fabricación asistida por computadora
CCG	Consejo de Cooperación del Golfo
CEE	comercio de elaboración para el exterior
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados del África Occidental
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CESPAO	Comisión Económica y Social para Asia Occidental
CFA	Communauté financière africaine (Comunidad Financiera Africana)
CIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
DEG	Derechos especiales de giro
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
I+D	investigación y desarrollo
IED	inversión extranjera directa
Mercosur	Mercado Común del Sur
Modvat	impuesto sobre el valor agregado moderado
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PIB	producto interno bruto
PNB	producto nacional bruto
SEB	juntas de electricidad de los estados
TLC	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
VAM	valor agregado manufacturero

**El presente informe se basa en la información que estaba disponible en mayo de 1995**

---

## Primera parte

---



# La industria en un mundo cambiante: sostener el impulso del crecimiento

Desde el decenio de 1970, los países en desarrollo vienen logrando unas tasas medias anuales de crecimiento económico superiores a las de los países desarrollados y del mundo en su conjunto. Las estadísticas muestran que las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo representan actualmente cerca del 60% de sus exportaciones totales, y que la participación de esos países en las exportaciones mundiales de manufacturas fue superior al 26% en 1993. No obstante, este panorama tan favorable de éxito económico conseguido por los países en desarrollo empieza a debilitarse cuando se contempla desde una perspectiva regional. Hay enormes discrepancias de niveles de desarrollo económico, social e industrial entre los países en desarrollo tomados por separado. Los que mejores resultados han obtenido son los países recientemente industrializados de Asia y el Pacífico y de América Latina. En cambio, los esfuerzos de desarrollo de los países de África se han visto gravemente obstaculizados por la incertidumbre política y las tensiones étnicas. Casi todos los países africanos siguen dependiendo de las exportaciones de productos básicos primarios, que son muy vulnerables a los dictados de la naturaleza y de la demanda en el mercado mundial.

Las economías en transición de Europa oriental y la Comunidad de Estados Independientes están sólo empezando a recuperarse de los efectos secundarios del final de la guerra fría. Aunque tienen unos niveles de tecnología suficientes, se enfrentan a un serio desafío, el proceso de reajuste consiguiente a la ruptura de la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y la unificación de Alemania. Es mucho lo que habrá que hacer para poner a las economías de la región en línea con las del resto de Europa.

El desafío al que se enfrentan todos los países en desarrollo y las economías en transición en un entorno económico mundial cambiante es por tanto el de cómo sostener el impulso de crecimiento y ampliar su participación en el producto mundial. A sus gobiernos no les falta voluntad para mejorar la condición social y económica de sus poblaciones, y se sigue considerando que la industria es el camino más viable para conseguir ese objetivo, como demuestra la creciente ejecución de programas y políticas de reforma industrial en esos países. Sus gobiernos han decidido también

seguir el ejemplo de los países recientemente industrializados adoptando un enfoque del desarrollo basado en una mayor apertura del mercado y en la orientación exportadora. Sin embargo, los cambios que se están produciendo actualmente en el entorno económico mundial han colocado nuevos obstáculos en ese camino hacia el éxito para los países menos adelantados. Entre esos cambios figuran la aparición de un sistema de comercio mundial más liberalizado, un número creciente de acuerdos de integración regional, avances en la tecnología industrial, presiones cada vez mayores sobre el ecosistema e intensificación de la competencia en los mercados mundiales. Además, los países en desarrollo siguen dependiendo mucho, para sus exportaciones, de las economías de mercado desarrolladas, y toda desaceleración del crecimiento económico o todo cambio negativo en las políticas comerciales de esas economías podría tener una repercusión negativa sobre las perspectivas futuras de crecimiento de los países en desarrollo.

Los beneficios del libre comercio deben dividirse por igual entre los países ricos y los países pobres. Hasta ahora, los frutos de la industrialización se han repartido de manera desigual entre los países en desarrollo, la mayoría de los cuales han sufrido un estancamiento económico y han quedado aún más rezagados ante la intensa competencia mundial. A lo largo del último decenio se amplió la distancia que separa a los ricos de los pobres tanto al nivel internacional como dentro de los distintos países. La pobreza extrema sigue afectando a los países menos adelantados, especialmente a los de África al sur del Sahara y Asia meridional. Aproximadamente una tercera parte de la población total de los países en desarrollo, que actualmente se estima en 1.200 millones de habitantes, vive por debajo del umbral de pobreza, con un ingreso per cápita anual de 350 dólares. La cifra de los pobres más pobres, los que están por debajo del umbral de pobreza extrema con un ingreso per cápita de 275 dólares, constituyen casi la mitad de ese total de personas afectadas por la pobreza.

Como uno de los fines últimos del desarrollo económico y la industrialización es asegurar un nivel de vida mínimo aceptable para todos, en el programa de industrialización mundial debe concederse una gran

prioridad a la mitigación de la pobreza en el mundo. Para alcanzar ese fin, debe mantenerse el compromiso de reforma económica en los países en desarrollo, y debe hacerse un estrecho seguimiento del crecimiento

industrial. A ese respecto, será necesario obtener fondos para infraestructuras e inversión mediante unas tasas de ahorro más elevadas y mediante la eliminación de las barreras a las corrientes de capital.

## Tendencias económicas mundiales e influencias clave

En 1994, la economía industrial mundial se recuperó de la recesión que afectó a los países desarrollados durante finales del decenio de 1980 y principios del de 1990. En 1994 se observó un cambio en la pauta del VAM, lo que tuvo como resultado un incremento de la tasa de crecimiento al 4,4%. Se prevé que esa tendencia positiva se mantenga en 1995, con una tasa de crecimiento del 3,2%. Además, por primera vez en muchos años, el mundo se halla en un registro de crecimiento, con un crecimiento medio del producto interno bruto (PIB) estimado en el 3,1% en 1994 y con la previsión de que llegue al 2,9% en 1995 (véanse el cuadro 1 y las figuras 1 y 2).

En los países en desarrollo, el crecimiento del VAM sigue siendo superior al que se da en los países desarrollados. En consecuencia, la participación de los países en desarrollo en el VAM mundial viene creciendo de manera constante, y se espera que llegue al 17,4% en 1995. En los dos decenios anteriores los países en desarrollo han sido capaces de mantener su ventaja comparativa en los sectores de los textiles y las prendas de vestir. Su participación en el VAM mundial ha venido aumentando, sin caídas significativas de las tasas medias de crecimiento anual. La industria de productos de metal también ha obtenido buenos resultados, con un desplazamiento hacia productos más intermedios (véase el cuadro 2).

En los Estados Unidos, la recuperación se inició ya en 1992 y desde entonces ha mantenido un buen ritmo, con un crecimiento del PIB de alrededor del 3% anual en 1992 y 1993 y una estimación del 4,0% en 1994. Aunque la tasa de desempleo en el país en su conjunto descendió a menos del 6%, fue inferior al 5% en un grupo de estados que representan una tercera parte de la fuerza de trabajo<sup>1</sup>. En 1993 se unió a la recuperación el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, que en 1993 y 1994 consiguió mantener el crecimiento por encima de sus tendencias históricas. El Japón y Europa occidental fueron los últimos en invertir las tendencias negativas, y a finales de 1994 Alemania y el Japón habían iniciado ya claramente el camino de la recuperación, en el que se unieron poco después Francia y el Benelux.

En la segunda mitad del decenio de 1990 puede haber así un norte boyante, mientras que países de la región de Asia y el Pacífico seguirán creciendo a un ritmo muy rápido, aportándose recíprocamente impulsos de crecimiento. Se ha expresado preocupación por el recalentamiento de la economía de China, pues en los últimos años ha obtenido unas tasas de crecimiento del

PIB y de inflación relativamente altas, con cifras de dos dígitos. Los reiterados esfuerzos que ha realizado el Gobierno de China para controlar una inflación galopante han dado algunos resultados positivos, pero están por verse sus efectos a más largo plazo. En América Latina, los espectaculares resultados de la Argentina y el Brasil, que consiguieron reducir a la mitad su promedio de inflación anual, y de Chile aportarán el impulso de crecimiento en la región. Polonia y las economías del territorio de la ex Checoslovaquia están mostrando signos de recuperación, pero no así Europa oriental en su conjunto, que siguió registrando un crecimiento económico negativo, sin indicios de que la tendencia se invierta en 1995.

Aunque se espera que las medidas de liberalización y las reformas orientadas al mercado que se han adoptado en todo el mundo desde el final de la guerra fría conduzcan a las economías de Europa oriental a una fase de crecimiento, la recesión y las dificultades a que se enfrentan los países en transición han empañado las esperanzas que se tenían al principio. No obstante, habiendo soportado ya los rigores iniciales de la transición, Europa oriental y América Latina, junto con los países desarrollados y en desarrollo de Asia, están listos para la expansión. Asia meridional, por su parte, ha introducido muchos de los necesarios ajustes, y debe estar a punto de unirse a los otros países asiáticos que obtienen excelentes resultados. El principal eslabón débil es África al sur del Sahara, que pese a las reformas que se han adoptado aún no ha superado, por desgracia, su síndrome histórico de crecimiento bajo.

Las mejoras que se han introducido en la tecnología y las telecomunicaciones en el proceso de industrialización han tenido como consecuencia lo que puede describirse como una "mundialización" de los mercados de productos, servicios, tecnologías y financiación, así como de los lugares de producción. En las industrias de todo el mundo han aumentado las corrientes comerciales y las corrientes transfronterizas de capital, es creciente la división internacional del trabajo basada en la especialización y la ventaja comparativa, se han ampliado las redes transnacionales y ha aumentado el número de empresas mixtas constituidas por socios de diferentes países. Esa mundialización, que se ha acelerado en los últimos años, va a tener sin duda una repercusión destacada en el desarrollo económico y social global hasta bien entrado el siglo XXI. A continuación se describen algunos de los principales cambios que han influido y seguirán influyendo en la configuración de la industria.

## **Liberalización e integración del comercio mundial**

Uno de los hechos importantes para las economías nacionales, incluidos los países en desarrollo considerados como un grupo, ha sido la conclusión de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así como la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La notable apertura de los mercados, junto con la inclusión de nuevas esferas y la reforma de los procedimientos, promete poner en marcha cambios importantes y de gran alcance. Para los países en desarrollo, la gradual liberalización de los sectores de los textiles y las prendas de vestir ofrecerá importantes oportunidades, aunque es probable que la distribución de sus beneficios siga estando sesgada a corto plazo, favoreciendo a los países recientemente industrializados y a China. El inicio de la liberalización de la agricultura también se considera como un fenómeno favorable en términos de eficiencia y equidad.

La inclusión de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio en el marco del GATT se ve en estos momentos como un hecho que favorece únicamente a una de las partes, los países más desarrollados. En el caso de las medidas de inversión relacionadas con el comercio es más difícil determinar las ganancias y las pérdidas, pero es probable que la gravedad de las restricciones a las opciones nacionales de política sea menor de lo que se temía, dado el clima general de liberalización del mercado. La mayor ganancia potencial se halla en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, que promete disuadir a los países de adoptar medidas nacionales unilaterales, fuente de fricción y frustración para los países en desarrollo. No obstante, está por ver el efecto que realmente va a tener sobre la mala utilización de los derechos antidumping y compensatorios.

La conclusión de la Ronda Uruguay pone en primer plano las normas laborales y las cuestiones de medio ambiente en las diferencias comerciales internacionales. Cada vez son más habituales los intentos de los países desarrollados de vincular los privilegios comerciales a la introducción de mejoras en las normas laborales y medioambientales. De hecho, los esfuerzos por incluir las normas laborales de una manera oficial en el programa de la OMC han terminado con una solución de transacción, en virtud de la cual la cuestión se va a examinar en el comité preparatorio de la OMC. Se ha creado asimismo un comité sobre comercio y medio ambiente, que formará parte de la OMC en 1995. Aunque esas cuestiones tienen su importancia de fondo, los países en desarrollo las consideran como una forma de disfrazar el proteccionismo.

Aparte de los problemas a los que se deberá enfrentar la OMC en su labor de vigilancia del nuevo régimen, en general se coincide en que se pueden obtener grandes ganancias que beneficiarán a la economía industrial mundial en su conjunto, siempre que los países en desarrollo consigan ser competitivos. De cara al futuro, el nuevo acuerdo comercial mundial es también el anuncio de un entorno mundial más eficiente

y competitivo que comportará cambios en la producción industrial y nuevas economías de especialización.

## **Resurgimiento del regionalismo**

El regionalismo es una fuerza que ha resurgido en varias partes del mundo. La aparición del mercado único en Europa se ha visto acompañada de la ampliación, con la inclusión de México, de la zona de libre comercio de América del Norte (TLC), por no citar la rápida institucionalización de la Cooperación económica con los países de Asia y el Pacífico. Cada uno de estos acuerdos regionales de comercio, así como otros acuerdos a menor escala, tales como la zona de libre comercio (AFTA) de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), representa un intento de conseguir más influencia, a través de la acción colectiva, en una economía mundial cada vez más integrada.

Los miembros de cada grupo económico esperan obtener unos mayores niveles de comercio e inversión transfronterizos, la libre circulación de la mano de obra, un mayor intercambio de información, un incremento de la transferencia de tecnología y la formación de alianzas estratégicas. La interdependencia económica y la mundialización harán que la ubicación de las actividades industriales responda más a las diferencias de costo, y los países en desarrollo tendrán que aprovechar esos procesos paralelos para intensificar sus vinculaciones comerciales y de inversión con los países desarrollados.

## **Crecimiento impulsado por el sector privado**

En la mayor parte de los países en desarrollo, la estrategia de crecimiento se ha centrado en una estructura orientada al mercado, en la que se hace más hincapié en el sector privado como motor del crecimiento. Muchos países desean reproducir la experiencia del Japón y de los países asiáticos recientemente industrializados, cuyo modelo de crecimiento se caracterizó por una competencia intensa, un desarrollo orientado a la exportación, la competitividad internacional y un papel muy importante del sector privado.

En América Latina y en muchos países de África, así como en las economías en transición de Europa oriental y la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), gran parte de la industria estaba controlada por empresas de propiedad estatal, especialmente en los sectores siderúrgico, petroquímico y de fertilizantes, y también en los servicios básicos de infraestructura, como servicios de distribución públicos y transportes. De hecho, en Europa oriental más del 90% de la producción industrial corresponde a empresas estatales. En general, se consideraba que la condición monopolística de las empresas estatales alimentaba la ineficiencia y la falta de competitividad, que se filtraban hasta un sector privado que operaba

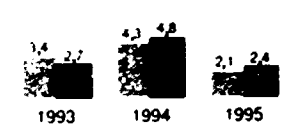
Cuadro I. Estimaciones regionales y por países del crecimiento

Región, país o territorio	Tasas de crecimiento del PIB (porcentaje)			Tasas de crecimiento del VAM (porcentaje)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
Todo el mundo	1,6	3,1	2,9	0,3	4,4	3,2
Países en desarrollo (excepto China)	3,5	4,0	3,7	4,4	5,3	5,4
Economías de mercado desarrolladas	1,0	2,9	2,6	-1,1	4,2	2,4
China	13,8	11,4	9,0	20,0	15,8	14,0
Europa oriental y la ex URSS (excepto ex Yugoslavia)	-8,4	-8,8	-11,3	-9,2	-12,5	-9,2
América del Norte	3,0	4,0	2,7	4,6	6,1	1,4
Bermudas	2,0	2,5	2,5	2,6	2,7	2,7
Canadá	2,2	4,1	3,2	5,0	6,7	2,7
Estados Unidos	3,1	4,0	2,7	4,5	6,0	1,3
Europa occidental	-0,4	2,8	2,8	-3,3	4,6	2,9
Alemania, parte occidental	-1,7	2,5	2,4	-7,7	3,7	2,3
Alemania, parte oriental	5,8	9,0	9,2	6,9	10,5	10,7
Austria	-0,1	2,6	2,4	-2,8	2,4	0,8
Bélgica	-1,7	2,2	1,7	-4,6	2,7	3,6
Dinamarca	1,5	5,4	3,1	-2,9	10,2	3,3
España	-1,1	1,9	2,6	-4,9	8,2	2,4
Finlandia	-1,6	3,7	5,5	5,3	11,4	7,0
Francia	-0,9	2,1	3,0	-4,5	3,2	2,6
Grecia	-0,5	0,9	1,3	-3,2	3,5	—
Irlanda	4,0	5,2	4,5	5,4	10,4	5,9
Islandia	0,8	2,0	2,5	-2,3	-0,4	0,4
Israel	3,0	7,9	4,1	6,9	7,9	4,4
Italia	-0,7	2,2	2,8	-3,0	2,3	3,5
Luxemburgo	0,3	3,3	3,0	-3,0	6,5	2,9
Malta	5,0	4,0	6,0	4,9	3,4	6,6
Noruega	2,3	5,5	2,7	2,0	6,7	2,3
Países Bajos	0,3	2,3	2,1	-2,5	3,8	1,5
Portugal	-1,0	0,8	1,0	-1,9	-0,5	-0,3
Reino Unido	2,1	3,9	2,8	1,3	4,2	1,6
Suecia	-1,8	2,1	2,2	2,5	11,1	2,8
Suiza	-0,8	2,0	2,2	-0,6	8,0	3,2
Europa oriental y la ex URSS (incluida ex Yugoslavia)	-8,7	-9,3	-3,3	8,7	11,6	-8,5
Albania	-9,0	5,0	3,0	-12,5	6,5	4,2
Bulgaria	4,7	-1,5	2,0	11,7	4,0	6,0
Ex Checoslovaquia	2,0	2,0	3,0	2,8	2,1	3,3
Hungría	3,3	3,0	1,5	3,8	8,6	3,1
Polonia	4,0	5,0	5,0	8,3	6,6	6,6
Rumania	1,2	—	1,0	0,1	-1,5	-2,9
Ex URSS	-13,0	16,0	-7,0	15,0	23,0	-19,5
Ex Yugoslavia	3,5	3,0	2,0	2,2	-1,8	-1,0
Japón	0,1	0,8	1,8	4,5	0,8	2,9
Otros países desarrollados	3,3	4,5	3,1	4,5	6,0	2,8
Australia	3,7	5,2	3,4	6,5	8,5	3,1
Nueva Zelanda	5,2	4,3	3,3	6,0	4,4	2,8
Sudáfrica	1,1	2,3	2,2	—	1,6	2,2
América Latina y el Caribe	3,4	4,3	2,1	2,7	4,8	2,4
Antillas Neerlandesas y Aruba	1,2	-2,7	5,2	0,4	-4,6	5,5
Argentina	6,0	6,5	3,5	6,7	7,9	3,9
Bahamas	2,0	2,0	4,6	—	—	—
Barbados	1,5	2,4	4,5	-3,7	5,6	3,0
Belice	4,2	3,5	4,3	-1,3	2,7	2,7
Bolivia	4,0	4,2	4,0	4,9	5,2	4,9
Brasil	5,0	5,3	3,5	3,9	3,9	4,0
Chile	6,0	4,4	5,7	3,6	2,4	5,5
Colombia	5,3	5,0	4,8	1,9	5,2	4,9
Costa Rica	6,4	4,5	4,1	6,5	5,2	4,8
Cuba	-17,0	—	2,0	-7,0	-7,9	1,4
Ecuador	2,0	2,5	2,5	2,3	1,9	1,3
El Salvador	5,1	6,0	4,9	7,6	7,4	6,0

AMÉRICA DEL NORTE



AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



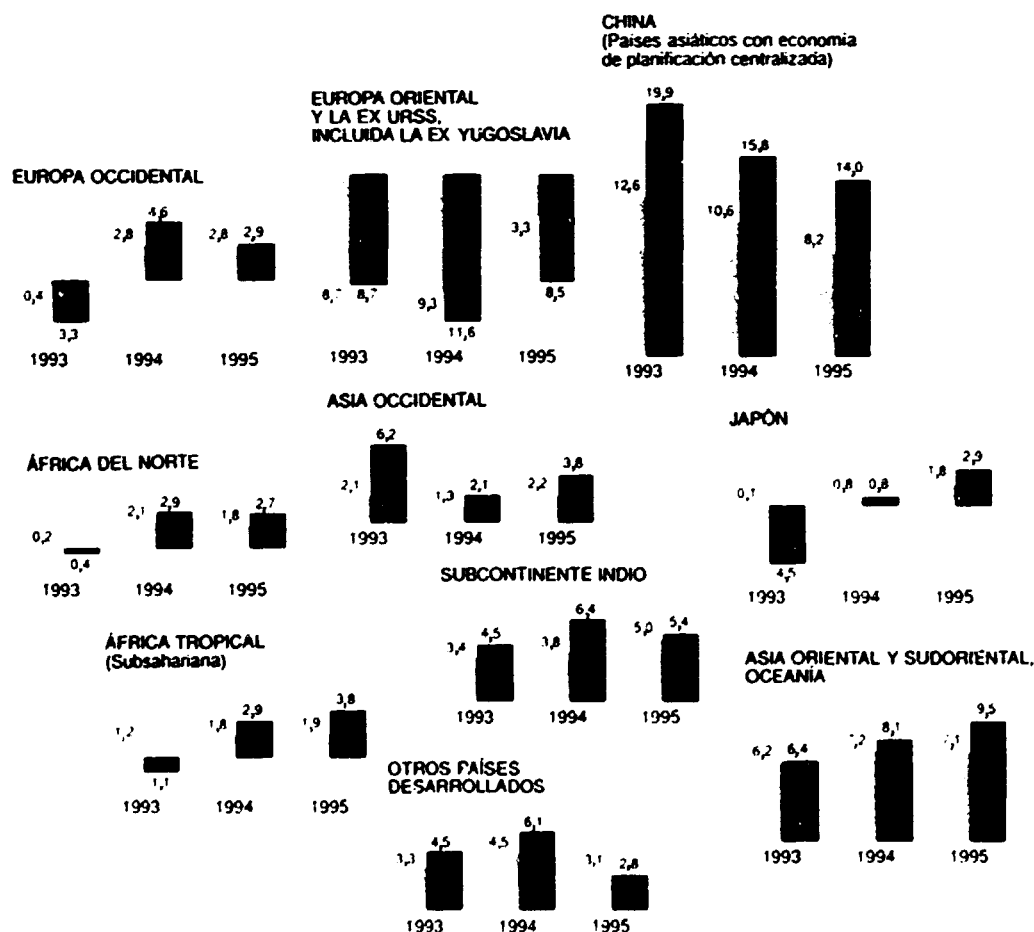
Clave:





del PIB y el VAM en 1993 y 1994 y previsiones para 1995

Región, país o territorio	Tasas de crecimiento del PIB (porcentaje)			Tasas de crecimiento del VAM (porcentaje)			Región, país o territorio	Tasas de crecimiento del PIB (porcentaje)			Tasas de crecimiento del VAM (porcentaje)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995		1993	1994	1995	1993	1994	1995
Guadalupe	4.6	3.3	3.6	3.9	2.8	3.1	Suriname	—	-3.0	0.6	1.5	0.5	-3.3
Guatemala	3.9	4.0	3.2	2.9	3.5	2.7	Trinidad y Tobago	-2.4	2.5	2.7	0.7	1.5	2.1
Guyana	8.2	7.7	4.5	2.9	12.7	9.6	Uruguay	1.5	1.4	2.0	-8.7	-0.4	0.3
Guyana Francesa	-0.1	0.6	0.8	2.0	2.1	2.0	Venezuela	-0.4	-3.3	0.3	-1.4	-2.9	0.9
Haití*	-4.0	-5.0	—	-12.0	-10.4	-2.1	África tropical (al sur del Sahara)	1.2	1.8	1.9	-1.1	2.9	3.8
Honduras	6.1	-1.0	0.8	3.7	3.7	3.4	Benin*	3.3	4.9	4.5	2.6	3.3	3.1
Jamaica	0.7	2.2	2.1	0.2	1.8	1.6	Botswana*	3.0	6.8	7.3	5.9	11.0	18.8
Martinica	5.5	8.0	5.0	5.8	12.4	4.5	Burkina Faso*	0.4	2.5	2.1	1.0	1.7	2.3
México	0.4	3.1	-2.5	-0.9	4.1	-2.6	Burundi*	-1.2	5.6	2.5	-3.1	9.6	6.7
Montserrat	12.5	9.9	4.5	12.7	10.4	5.6	Cabo Verde*	4.0	3.8	3.3	6.4	6.5	6.5
Nicaragua	-0.9	1.8	0.7	-1.5	5.0	0.8	Camerún	-4.9	-3.4	-2.2	-5.4	-3.7	-1.9
Panamá	5.4	4.5	1.8	9.8	4.5	1.2	Chad*	-2.9	3.9	2.7	-3.0	3.9	2.7
Paraguay	3.7	4.0	5.1	3.2	3.5	4.7	Congo	-2.1	1.3	6.1	-2.8	-3.1	-0.7
Perú	6.4	10.0	4.1	6.7	17.0	5.9	Côte d'Ivoire	-1.1	2.5	-0.8	0.3	2.5	-1.1
Puerto Rico	3.2	4.0	4.3	4.0	5.1	4.9	Djibouti*	2.2	3.3	2.0	2.4	2.8	2.4
República Dominicana	3.0	3.0	4.8	1.7	1.8	5.2							



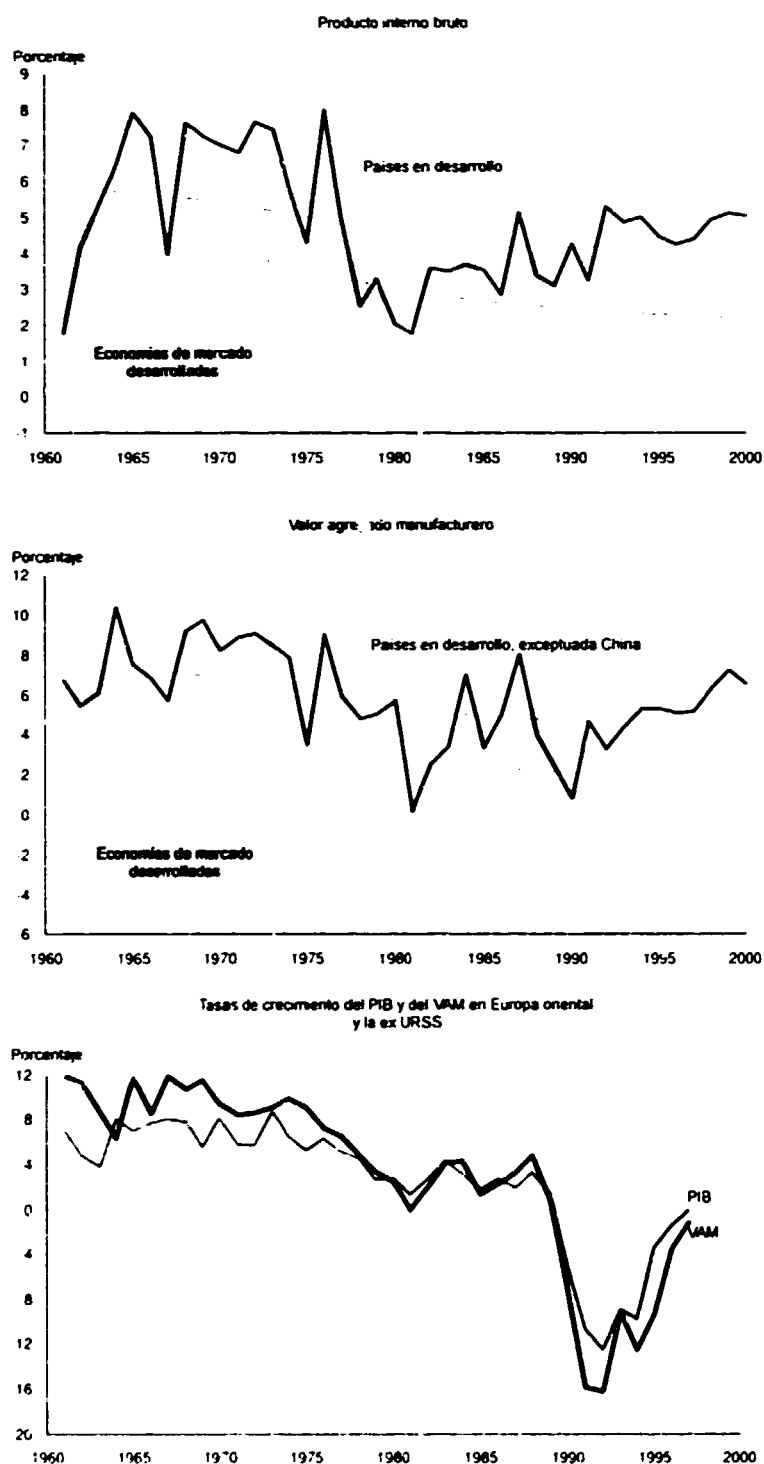
Cuadro 1 (continuación). Estimaciones regionales y por países del crecimiento del PIB y el VAM en 1993 y 1994 y proyecciones para 1995

Región, país o territorio	Tasas de crecimiento del PIB (porcentaje)			Tasas de crecimiento del VAM (porcentaje)			Región, país o territorio	Tasas de crecimiento del PIB (porcentaje)			Tasas de crecimiento del VAM (porcentaje)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995		1993	1994	1995	1993	1994	1995
Etiopía y Eritrea*	7.7	1.5	2.0	21.9	3.6	4.1	República Árabe Siria	0.2	4.8	3.2	1.4	6.3	4.6
Gabón	2.5	6.5	3.3	1.1	11.9	5.3	Turquía	7.6	-5.0	1.7	9.3	-3.7	3.1
Gambia*	1.5	5.1	5.3	2.8	4.0	5.0	Yemen, parte meridional*	3.0	5.4	3.1	2.8	3.7	2.8
Ghana	4.8	7.0	6.6	2.3	9.1	9.6	Yemen, parte septentrional*	4.1	11.2	7.1	2.6	8.8	10.4
Guinea*	4.5	4.1	4.6	5.0	6.1	6.5	Subcontinente indio	3.4	3.8	5.0	4.5	6.4	5.4
Guinea Bissau*	3.0	3.1	2.5	-1.4	1.5	-1.4	Afganistán*	2.0	3.0	0.5	6.0	4.0	2.7
Guinea Ecuatorial*	7.3	3.6	5.6	10.0	...	5.5	Bangladesh*	4.5	4.6	3.5	8.0	5.4	4.4
Kenya	-0.2	2.0	3.0	1.8	4.0	4.9	Bhután*	6.7	4.9	6.9	8.0	10.7	11.0
Lesotho*	6.2	4.9	2.4	5.0	9.8	9.7	India	3.1	4.0	5.0	4.0	6.7	5.2
Liberia*	—	—	-1.5	2.0	0.8	1.6	Myanmar*	6.0	0.8	6.2	6.3	—	6.6
Madagascar*	2.1	-3.1	-0.1	3.1	-2.3	0.5	Nepal*	2.9	7.8	3.9	4.7	8.7	5.5
Malawi*	16.8	3.9	5.4	-1.0	11.1	7.3	Pakistán	2.6	4.0	5.0	5.6	6.2	6.8
Mali*	7.7	1.4	1.4	6.5	9.2	7.5	Sri Lanka	6.9	3.3	3.6	9.0	7.2	4.4
Mauricio	5.4	7.5	5.1	7.7	9.4	7.4	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	6.2	7.2	7.1	6.4	8.1	9.5
Mozambique*	18.6	5.5	10.9	21.7	27.3	22.4	Brunei Darussalam	2.9	5.6	1.0	1.7	5.0	-0.4
Namibia	-2.2	2.3	-2.9	-2.8	2.1	-2.6	Fiji	1.7	-1.3	0.7	5.0	11.1	-1.4
Níger*	1.4	0.6	1.3	3.7	3.8	3.7	Filipinas	2.0	4.4	4.9	0.7	4.4	5.0
Nigeria	2.3	—	-0.9	-10.2	-6.0	-1.0	Hong Kong	5.4	5.4	5.7	2.6	3.7	2.5
República Centrafricana*	-2.5	3.4	2.4	0.4	3.1	2.7	Indonesia	6.5	6.5	5.3	9.4	8.4	10.5
República Unida de Tanzania*	4.8	4.5	4.5	7.4	5.3	6.1	Macao	5.8	5.3	4.1	...	...	...
Reunión	3.9	5.2	4.3	3.9	4.4	4.0	Malasia	8.3	8.5	6.5	13.0	11.1	9.5
Rwanda*	3.2	-10.0	1.6	—	-15.0	1.8	Nueva Caledonia	1.7	3.7	5.8	0.1	1.8	3.5
Santo Tomé y Príncipe*	12.2	2.2	1.1	11.5	2.2	1.2	Papua Nueva Guinea	15.4	9.3	2.8	9.3	14.3	7.7
Senegal	-2.0	3.3	3.1	-1.4	4.4	3.8	Polinesia Francesa	5.7	5.4	4.6	5.8	5.4	4.5
Seychelles	3.9	5.7	6.8	12.4	9.9	10.5	Provincia China de Taiwán	6.2	6.3	7.4	5.0	4.7	7.3
Sierra Leona*	-2.4	0.8	2.0	8.2	6.6	3.5	República de Corea	5.6	7.9	8.0	4.2	9.7	11.4
Somalia*	2.0	3.1	2.5	-5.0	5.0	5.2	Samoa*	3.0	1.1	1.2	1.6	0.8	0.8
Swazilandia	2.0	4.9	6.6	6.1	7.0	7.6	Singapur	9.9	10.2	9.0	10.2	13.1	10.8
Togo*	-12.7	-3.4	4.8	-40.8	-21.8	-0.6	Tailandia	7.8	8.4	8.2	11.5	9.8	11.3
Uganda*	6.4	2.8	2.0	3.7	3.9	3.4	Tonga	3.6	4.9	4.6	3.7	7.3	4.7
Zaire*	-8.2	-2.1	-1.2	-11.5	-4.2	-3.2	Tuvalu*	...	...	...	...	...	...
Zambia*	6.8	0.2	1.8	5.8	3.4	3.9	Vanuatu*	1.8	4.5	4.5	9.3	12.9	10.6
Zimbabwe	2.0	5.6	5.1	-8.9	6.6	6.0	Países asiáticos con economía de planificación centralizada	12.6	10.6	8.2	19.9	15.8	14.0
África septentrional	0.2	2.1	1.8	-0.4	2.9	2.7	China	13.8	11.4	9.0	20.0	15.8	14.0
Argelia	-2.2	-1.6	1.1	-2.9	0.5	-4.2	Mongolia	1.4	6.0	3.0	5.0	...	2.1
Egipto	2.9	3.8	4.6	-3.1	1.9	3.9	República Popular Democrática de Corea	2.4	5.0	6.0	...	...	...
Jamahiiriya Árabe Libia	-0.2	3.5	-0.4	9.6	9.7	9.6	República Democrática Popular Lao*	5.9	4.4	4.2	8.1	8.5	4.2
Mauritania*	5.0	1.7	2.1	6.2	6.5	6.4	Vict Nam	8.1	8.0	5.1	...	...	...
Marruecos	-0.2	5.6	3.7	-2.0	1.5	4.2							
Sudán*	1.7	1.9	-1.4	1.5	1.6	-0.6							
Túnez	2.1	4.4	4.0	3.0	6.9	6.3							
Asia occidental	2.1	1.3	2.2	6.2	2.1	3.8							
Arabia Saudita	1.0	0.6	0.2	4.5	2.8	5.1							
Bahrein	6.1	5.6	2.6	4.7	4.4	2.6							
Chipre	5.6	3.1	4.9	6.6	4.4	4.1							
Emiratos Árabes Unidos	1.0	1.0	-0.4	1.5	5.2	5.0							
Irán (República Islámica del)	1.8	3.4	2.4	5.0	4.5	3.5							
Iraq	26.1	23.0	3.0	17.8	24.2	2.3							
Jordania	5.7	4.7	2.9	1.7	2.1	1.3							
Kuwait	21.5	8.0	10.0	33.7	12.0	12.0							
Omán	4.0	1.0	3.7	20.4	18.8	19.0							
Qatar	5.0	4.5	2.8	8.6	5.1	3.6							

Nota: Los cálculos se basan en dólares de los Estados Unidos de 1990.

\*Países menos adelantados.

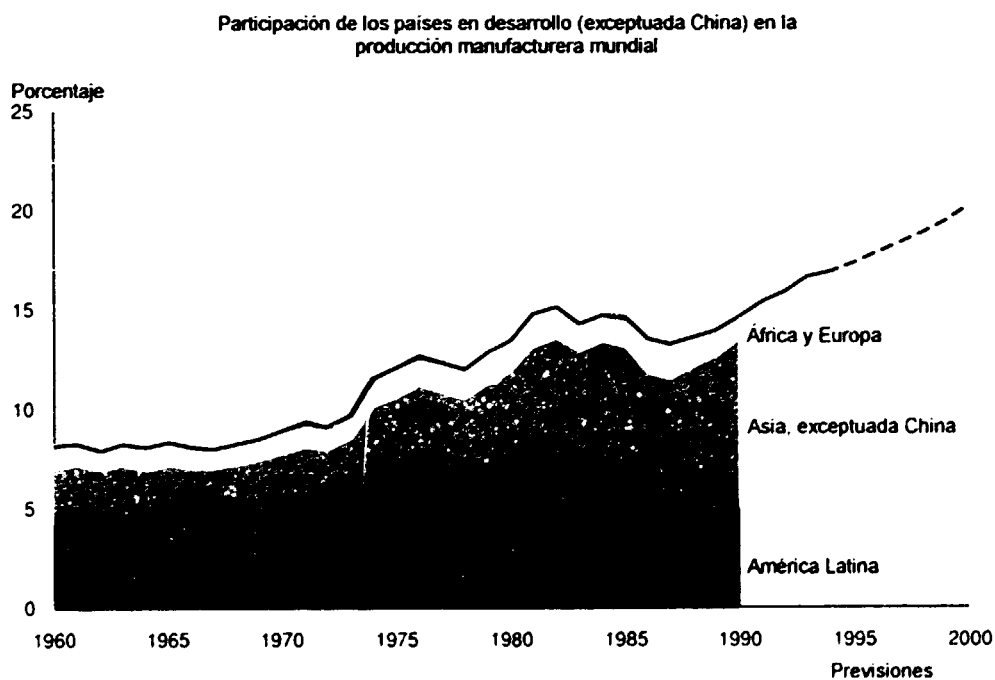
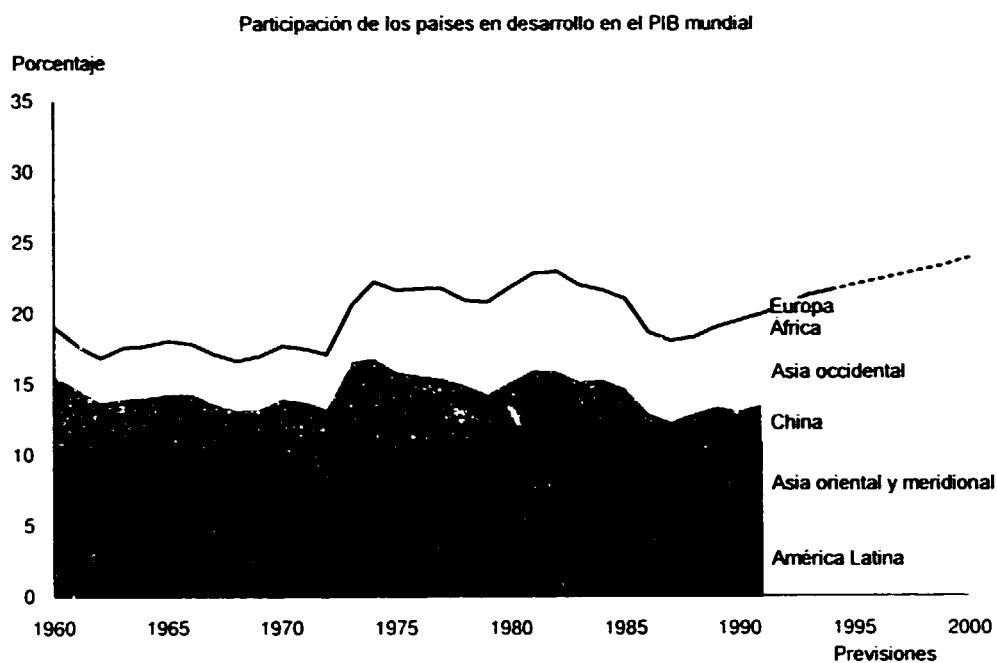
Figura 1. Tasas de crecimiento del PIB y el VAM en regiones desarrolladas y en desarrollo, 1960-2000



Fuente: Estadísticas de cuentas nacionales de las Naciones Unidas y UNIDO/IRD/RES

Nota: Las tasas de crecimiento se calculan utilizando los datos de PIB y VAM expresados en las monedas nacionales a precios de 1990 y agregados conforme a los tipos de cambio del dólar de los Estados Unidos en 1990. Las líneas discontinuas indican la tendencia histórica a largo plazo.

**Figura 2. Participación de los países en desarrollo en el PIB mundial y en las manufacturas mundiales, 1960-2000**



*Fuente:* Estadísticas de cuentas nacionales de las Naciones Unidas y UNIDO/IRD/RES.

*Nota:* Las participaciones regionales en el PIB y el VAM se calculan con cifras en las monedas nacionales, que después se agregan en dólares de los Estados Unidos a precios y tipos de cambio corrientes. Las líneas discontinuas sencillas indican la participación histórica y prevista de todos los países en desarrollo en el caso del PIB y de todos los países en desarrollo excepto China en el caso del VAM. Se calculan utilizando cifras en las monedas nacionales expresadas en precios de 1990 y agregadas conforme al tipo de cambio del dólar de los Estados Unidos en 1990.

**Cuadro 2. Participación del valor agregado manufacturero de los países en desarrollo en el total mundial en 1975 y 1990, participación prevista para 1995 y tasas de crecimiento en 1975-1995 (En porcentaje)**

CIU	Sector	Participación de los países en desarrollo en el total mundial (excepto China)*			Tasas medias de crecimiento anual			
		1975*	1990	1995	Economías de mercado desarrolladas		Economías de mercado en desarrollo	
					1975-1985	1985-1995	1975-1985	1985-1995
3	Manufacturas	12.1	14.7	17.4	2.1	1.5	4.6	3.6
311	Productos alimenticios	15.3	17.2	18.3	1.6	2.3	3.0	2.2
313	Bebidas	21.1	25.8	27.3	0.8	1.7	3.0	2.9
314	Productos de tabaco	33.7	29.5	30.2	1.8	3.8	3.8	2.1
321	Textiles	19.6	30.4	36.4	-0.4	-0.7	2.8	2.6
322	Fabricación de prendas de vestir	12.8	25.3	29.2	-0.5	0.1	4.9	4.1
323	Productos de cuero y piel	19.3	30.5	34.0	-1.3	-0.7	3.6	1.2
324	Calzado, excepto el de caucho y plástico	19.9	31.9	43.8	-0.7	-2.3	4.7	3.2
331	Productos de madera y corcho	13.0	12.6	13.1	-0.1	1.4	1.3	1.4
332	Muebles y accesorios	10.2	10.5	13.6	0.9	1.9	2.7	5.0
341	Papel y productos de papel	9.9	11.1	13.5	1.6	1.6	4.7	3.7
342	Impresión y edición	9.0	6.7	7.6	3.7	2.4	2.2	4.3
351	Sustancias químicas industriales	9.3	13.3	16.7	1.7	1.4	6.9	3.3
352	Otros productos químicos	17.5	16.7	17.5	3.7	3.5	6.4	2.6
353	Refinación del petróleo	22.7	33.2	36.7	1.0	0.8	6.2	1.6
354	Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	11.0	22.7	24.0	0.2	0.5	9.3	-0.2
355	Productos de caucho	13.5	20.4	21.5	1.1	0.8	5.7	2.3
356	Productos de plástico n.c.p.	13.7	13.3	12.8	5.6	4.4	7.2	3.8
361	Alfarería, loza y arcilla	16.5	20.9	25.7	-0.5	0.7	5.4	2.5
362	Vidrio y productos de vidrio	10.9	13.8	17.8	1.5	1.2	3.5	4.8
369	Otros productos minerales no metálicos	14.7	20.9	26.2	0.6	1.1	3.3	4.4
371	Hierro y acero	10.3	20.7	28.3	-1.8	-1.0	5.9	4.7
372	Metales no ferrosos	10.0	17.9	20.8	1.1	0.7	6.6	4.1
381	Productos de metal, excepto maquinaria	10.1	10.8	15.0	1.2	1.3	3.7	5.1
382	Maquinaria no eléctrica	5.8	6.8	9.6	2.8	0.8	4.6	4.9
383	Maquinaria eléctrica	8.5	11.9	14.1	5.0	1.0	6.5	5.9
384	Equipo de transporte	7.3	9.7	12.6	3.0	1.4	5.2	5.9
385	Equipo profesional y científico	4.0	5.4	6.2	3.2	4.6	7.9	6.0
390	Otras manufacturas	10.4	16.0	18.4	0.9	2.3	5.1	2.1

Fuente: Base de datos de la ONUDI.

Notas: Las tasas de crecimiento del VAM se hacen en las monedas nacionales deflactadas convertidas a dólares de los Estados Unidos de 1990. Las tasas de crecimiento se han obtenido a partir de una muestra de 120 países —25 desarrollados y 95 en desarrollo (estadísticas industriales refundidas por la ONUDI).

CIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (Revisión 2).

\*Este cálculo de la participación se basa en los precios y tipos de cambio de 1975; los otros años están en dólares de los Estados Unidos de 1990. China y otras economías asiáticas de planificación centralizada no están incluidas en la muestra (se estima que su participación en el total mundial, respecto de las manufacturas totales, ascendió al 2.8% en 1990).

en un entorno de mercado sumamente protegido. En los últimos años, sin embargo, muchos países en desarrollo han adoptado la privatización como piedra angular de sus reformas económicas.

La privatización se ha llevado a cabo en el pasado de muchas maneras. Además de la venta directa de activos públicos al sector privado, otra forma habitual ha sido el establecimiento de empresas mixtas entre socios extranjeros y nacionales que optan a la concesión de proyectos de privatización. En el caso de China, se ha animado recientemente a fabricantes de automóviles estadounidenses a participar en un proyecto de "coche popular". La India, por su parte, abrió su sector de telecomunicaciones a operadores internacionales como British Telecom, AT&T y US West. La privatización se ha manifestado así como un componente integral de la creación de una economía de mercado en la que se deja florecer la competencia, con las

mejoras correspondientes de la eficiencia y la productividad.

### La aparición de las empresas mundiales y el papel de las corrientes de capital extranjero

No puede ponerse en duda la importancia de las empresas transnacionales en el proceso de industrialización de los países en desarrollo. Aun cuando la cantidad de tecnología que se ha transferido al país huésped deja mucho que desear, las empresas transnacionales han dado no obstante oportunidades de empleo a millones de trabajadores no cualificados y semicualificados, además de introducir en las industrias locales las disciplinas de gestión modernas.

En la actualidad, como resultado del rápido progreso tecnológico, la movilidad instantánea del capital financiero y la división internacional del trabajo con fuentes mundiales, junto con las nuevas pautas de cooperación y competencia, las empresas transnacionales han evolucionado hasta convertirse en una especie de empresas mundiales. La sutil diferencia radica en el hecho de que una empresa mundial tiene en su dirección una base regional mucho más amplia. No intenta hacer en cada filial una réplica exacta de su oficina central, ni tampoco introduce los nuevos productos primero en el país donde se encuentra su sede central. Las empresas mundiales se enfrentan al mundo de una manera mucho menos asimétrica que las antiguas empresas transnacionales. Ya esté su propiedad en manos de países desarrollados o en desarrollo, una empresa mundial, al extenderse por el mundo, tiene enormes posibilidades de transformar la economía industrial mundial<sup>2</sup>.

Para alcanzar las altas tasas de crecimiento que desean, los países en desarrollo necesitan capital para financiar infraestructuras públicas y empresas comerciales. En los países en desarrollo de Asia, la inversión representa por término medio más del 30% del PIB frente al 16% en los Estados Unidos. Gran parte del capital necesario se ha obtenido en forma de inversión extranjera directa (IED) por conducto de empresas transnacionales. Las entradas de IED a los países en desarrollo aumentaron a más del doble, de 31.000 millones de dólares EE.UU. en 1990 a 80.000 millones en 1993. Pero las corrientes de IED no se han distribuido por igual entre los países en desarrollo. Casi el 60% fue a Asia, con China como principal receptor, mientras que África tropical se ha venido quedando cada vez más al margen, con una disminución de las corrientes de IED en la región.

La IED en países en desarrollo se ha centrado hasta ahora principalmente en la actividad manufacturera. Con la creciente desregulación del sector público, sin embargo, se ha producido un desplazamiento hacia los servicios, como las telecomunicaciones, la energía, el transporte y los servicios financieros. Dentro de la manufactura, las inversiones se han dirigido más hacia las industrias con gran densidad de capital y de alta tecnología.

### **Las nuevas tecnologías y el perfeccionamiento de los recursos humanos**

Como resultado de la mejora de los enlaces de comunicación en todo el mundo, la tecnología industrial se distribuye ahora con más rapidez que en el pasado. Varios ejemplos ilustran el plazo de tiempo que se necesita para lograr un cambio de ese tipo. Tras el comienzo de la revolución industrial a finales del siglo XVIII, el Reino Unido necesitó 58 años para duplicar su ingreso per cápita real; los Estados Unidos tardaron 47 años en hacer lo mismo, a partir de 1839; en el Japón el proceso llevó 34 años, desde 1885; la República de Corea pudo hacerlo en 11 años, a partir de 1966, y en el caso más reciente, el de China, se ha conseguido en menos de 10 años<sup>3</sup>.

Los países en desarrollo están empezando a darse cuenta de que el acceso a los recursos naturales y la disponibilidad de mano de obra barata ya no son los factores supremos para conseguir la competitividad internacional. La ventaja comparativa se está basando cada vez más en la capacidad e innovación tecnológicas, así como en la capacidad para aplicar y adaptar nuevas tecnologías al proceso de producción. Está surgiendo también una nueva tendencia. Los consumidores piden productos que se ajusten a sus necesidades específicas. La era de la producción en serie para un consumo en serie está pasando rápidamente a ser algo del pasado. La respuesta se ha encontrado en la automatización y la tecnología de la información, que ofrecen productos personalizados a precios razonables en la mitad de tiempo.

La introducción de tecnologías modernas, no obstante, tiene también sus efectos negativos, especialmente sobre el empleo en el sector manufacturero. Muchos países desarrollados están pasando por una preocupante pauta de creciente desempleo, pese al hecho de que han conseguido incrementar su PIB al aumentar la productividad mediante el empleo de tecnologías más eficientes. Por desgracia, es poco probable que los trabajadores no cualificados o semicualificados que pierden sus puestos de trabajo tengan la competencia necesaria para pasar a nuevas industrias y nuevos servicios. Ese proceso de ajuste es un subproducto inevitable del crecimiento industrial y económico, y tiene importantes consecuencias para la educación y la formación.

Pocos economistas pueden negar que el perfeccionamiento de los recursos humanos es un factor clave del proceso de industrialización. A medida que se amplía la base industrial, ha de ampliarse también la base de aptitudes. Del mismo modo, cuando las industrias existentes adoptan tecnologías más avanzadas, debería exigirse de la fuerza de trabajo un nivel medio de aptitudes más alto. Con ese fin, los países en desarrollo tendrán que determinar las aptitudes genéricas que con más probabilidad se van a demandar para satisfacer las exigencias de la industria mundial en los próximos decenios, de manera que los programas de educación y formación puedan generar esas aptitudes en la cantidad y calidad suficientes. Por consiguiente, la estrategia adecuada de perfeccionamiento de los recursos humanos depende del nivel actual de desarrollo industrial del país, la base de recursos humanos que ya posee y su red de instituciones para la formación de capital humano.

Habida cuenta del rápido progreso tecnológico, el perfeccionamiento de los recursos humanos en los países en desarrollo debe centrarse en la formación científica y técnica. Análogamente, en los próximos decenios cobrarán más importancia los conocimientos especializados en materia de gestión moderna. Es por ello importante mejorar el sistema familiar de explotación y los métodos de gestión tradicionales que se utilizan en muchos países en desarrollo, de manera que las empresas industriales puedan hacer frente de una manera más eficaz a las exigencias de un mundo cada vez más competitivo.

## **El consumo de energía y otras materias primas**

La creciente industrialización de los países en desarrollo seguirá sosteniendo la demanda mundial de materias primas. Las reformas económicas y la tecnología agrícola han contribuido a incrementar la capacidad de rendimiento de muchos productos básicos. La mayor apertura de las economías de mercado y las crecientes corrientes de IED aportarán la tecnología moderna y la financiación que se necesitan para la exploración y extracción de minerales. No obstante, la demanda de productos básicos se verá frenada por la sustitución de algunos de esos productos por materiales artificiales, como el caucho sintético y los plásticos, y por un descenso de la cantidad de materias primas que se utilizan como insumos en la fabricación de la mayoría de los productos.

Con todo, el hecho que va a tener una mayor repercusión sobre la industria en el futuro será el creciente consumo de recursos de energía. A medida que los países en desarrollo crecen y aumenta su población, su demanda de energía se incrementa de manera equivalente. Las industrias básicas, como la siderurgia y la de productos petroquímicos, que están presentes en casi todos los países en desarrollo, tienden a tener una mayor densidad de energía. La Agencia Internacional de la Energía ha predicho que el precio real del petróleo llegará a 28 dólares por barril (en precios de 1993) en el año 2005, lo que supondría un incremento del 50%. Una subida constante de los precios del petróleo no plantearía demasiados problemas, ya que las economías tendrían tiempo para ajustarse a ese incremento. Sin embargo, una subida repentina de los precios puede desencadenar otra "crisis del petróleo", que reduciría en gran medida la competitividad de los productos de los países en desarrollo y tendría como resultado una desaceleración del crecimiento económico.

## **Preocupaciones medioambientales y desarrollo industrial sostenible**

Tras la aprobación del Programa 21 en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, celebrada en Río de Janeiro del 8 al 14 de junio de 1992, tanto los países en desarrollo como los

países desarrollados se vieron obligados a prestar más atención a las cuestiones medioambientales y a sus vinculaciones con el desarrollo industrial sostenible. Sin embargo, como se señaló en la Conferencia de las Partes en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, celebrada en Berlín del 28 de marzo al 7 de abril de 1995, no se ha avanzado mucho en la reducción o mantenimiento del nivel de gases de efecto invernadero que se emiten en el mundo.

El 90% de las necesidades de energía del mundo se sigue satisfaciendo mediante combustibles basados en el carbono. Cualquier presión para incrementar el empleo de otras fuentes de energía no contaminantes haría estragos en la economía mundial, especialmente en los países en desarrollo que dependen de industrias con gran densidad de energía y contaminación, como la siderúrgica, la petroquímica y la de papel y pasta de papel. Además, unas medidas obligatorias para la protección del medio ambiente podrían suponer otra barrera más en su proceso de industrialización. Para complicar aún más su situación, los esfuerzos que se están realizando para desarrollar nuevas formas de tecnología limpia son en gran parte monopolio de los países desarrollados, y son pocos los que están dispuestos a facilitar gratuitamente las nuevas tecnologías. Las negociaciones sobre los objetivos en materia de emisiones están en un punto muerto, pues los países en desarrollo se niegan a emplear medios para reducir las emisiones a menos que los países desarrollados estén dispuestos a pagar el costo de esos medios y a proporcionarles tecnologías no contaminantes.

A la luz de esos problemas, está claro que es necesario que los gobiernos adopten medidas urgentes. Desde ese punto de vista, tendrían que elaborarse políticas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Por ejemplo, poner fin a las subvenciones estatales a las industrias con gran consumo de energía podría tener como resultado una mayor eficiencia en el uso de la energía, y por tanto se promovería su conservación. Planificar los transportes de una manera eficiente podría contribuir a reducir la congestión y la contaminación en la mayoría de las grandes ciudades del mundo, y los gobiernos deben garantizar que se destinan recursos suficientes al estudio del cambio climático y de las formas de reducir los costos de los combustibles no contaminantes.

## **El GATT y los beneficios derivados del comercio**

En abril de 1994 concluyó, con la firma de un acuerdo en Marrakesh, la Ronda Uruguay, las conversaciones sobre el comercio mundial que se celebraban desde hacía siete años en el GATT. Un rasgo llamativo de las negociaciones fue el papel que desempeñaron los

países en desarrollo, que trataron de establecer un marco común para el libre comercio mundial. Invirtiendo su preferencia por el proteccionismo y venciendo su desconfianza en nuevas esferas como el comercio de servicios y los derechos de propiedad

intelectual, los países en desarrollo participaron activamente en la Ronda Uruguay.

Diversos datos reflejan el nuevo espíritu de los países en desarrollo. Tras el inicio de la Ronda Uruguay en 1986, más de 60 países en desarrollo notificaron a la secretaría del GATT medidas unilaterales de liberalización. Veinticuatro países en desarrollo ingresaron en el GATT durante el período en que se celebró la Ronda Uruguay, y otros 20 países, entre ellos China, varios países que antes tenían economías de planificación centralizada y Arabia Saudita, presentaron sus solicitudes con la esperanza de convertirse en miembros fundadores de la OMC. En el recuento final, 118 países participaron en la Ronda Uruguay.

La razón decisiva de ese interés de los países en desarrollo era que se habían dado cuenta de que la liberalización espolearía el crecimiento económico. Al negociar activamente en la Ronda Uruguay, los países en desarrollo estaban en condiciones de sentar las bases para liberalizar más sus propias economías y, al mismo tiempo, garantizar un mejor acceso a los mercados extranjeros para sus exportaciones. Los países en desarrollo se están convirtiendo con rapidez en una fuerza importante del comercio mundial de productos manufacturados. Su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas pasó de menos del 10% en 1970 a alrededor del 26% en 1992<sup>4,5</sup>. Al mismo tiempo, los países en desarrollo incrementaron también sus importaciones de productos manufacturados; entre 1970 y 1991, su participación en las importaciones mundiales de manufacturas creció del 5,5% al 17,2%<sup>6</sup>.

Los principales resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay son los siguientes:

- a) Reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias y ampliación de la disciplina del GATT para cubrir la agricultura y los textiles y prendas de vestir;
- b) Reforma de las normas actuales del GATT, sobre todo las relativas a salvaguardias, subvenciones y derechos compensatorios;
- c) Extensión de las reglas multilaterales a las "nuevas" esferas del comercio de servicios en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) y acuerdos sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio;
- d) Reformas institucionales relativas a la solución de las diferencias comerciales (entendimiento sobre las reglas y procedimientos que rigen la solución de diferencias) y el funcionamiento del sistema del GATT (mecanismo de examen de las políticas comerciales).

En su mayor parte, las nuevas reglas entraron en vigor inmediatamente; no obstante, para los países en desarrollo se contemplan importantes periodos transitorios. En general, el acceso al mercado liberalizado se irá introduciendo gradualmente a lo largo de un período de 10 años para todos los países.

## Los efectos del acuerdo del GATT sobre los países en desarrollo

El acuerdo del GATT de 1994 y la nueva OMC servirán para ayudar a los países en desarrollo que tratan de avanzar por la vía de unos mercados más abiertos y una menor intervención estatal, y la asistencia consistirá en tipos de derechos arancelarios más bajos, eliminación de barreras no arancelarias, reducción de las subvenciones, mejores prácticas de inversión y mayor protección de los derechos de propiedad intelectual. Una forma de medir los beneficios que se derivarán para los países en desarrollo es la que se refiere a las perspectivas de los mercados de exportación, que son las siguientes: en primer lugar, mejorará aún más su acceso a los mercados de los países desarrollados, y en segundo lugar se establece una "política de seguro" contra la imposición futura de barreras en esos mercados.

Para los países en desarrollo, las industrias que se verán más beneficiadas por el acuerdo del GATT de 1994 son las que se enumeran en el cuadro 3. Las categorías de producto que tienen una mayor participación en los ingresos por exportaciones industriales de los países en desarrollo son los textiles y las prendas de vestir (22%), la maquinaria eléctrica (14%) y los metales (11%). Otros sectores importantes, que por separado representan menos del 10% de los ingresos de exportación, son la maquinaria no eléctrica, manufacturas diversas, el cuero, el caucho, el calzado y los artículos de viaje.

**Cuadro 3.** Participación de las exportaciones de determinados grupos de productos industriales de los países en desarrollo, 1992

Categorías de producto	Participación en porcentaje
Textiles y prendas de vestir	22,0
Maquinaria eléctrica	14,0
Metales	11,0
Productos minerales, metales preciosos y piedras preciosas	9,5
Maquinaria no eléctrica	9,0
Manufacturas diversas	8,5
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	7,5
Productos químicos y suministros fotográficos	7,0
Madera, pasta de papel, papel y muebles	5,7
Equipo de transporte	3,0
Pescado y productos de pescado	2,8

Fuente: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Countries* (Ginebra, noviembre de 1993).

No obstante, una importante decepción para muchos países en desarrollo, en su calidad de exportadores, fue que algunos países en desarrollo que eran miembros del GATT no redujeron los tipos de los derechos arancelarios que aplicaban. El comercio entre los países en desarrollo está aumentando con tanta rapidez como su comercio con el resto del mundo. El cuadro 4 muestra que a los países en desarrollo les



**Cuadro 4.** Estructura regional de las exportaciones de manufacturas mundiales, 1992

	Exportaciones a países desarrollados		Exportaciones a países en desarrollo	
	Exportaciones (en miles de millones de dólares)	Participación porcentual en las exportaciones mundiales totales	Exportaciones (en miles de millones de dólares)	Participación porcentual en las exportaciones mundiales totales
Países desarrollados	1.480	54,0	550	20,0
Países en desarrollo	330	12,0	370	14,0
Todo el mundo	1.810	66,0	920	34,0

Fuente: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *International Trade Statistics* (Ginebra, 1993).

correspondió alrededor del 26% de las exportaciones mundiales de productos manufacturados en 1992, y que el volumen de sus exportaciones de productos manufacturados a otros países en desarrollo fue tan grande como el que exportaron a los países desarrollados. Por consiguiente, las futuras negociaciones comerciales tendrán que centrarse en la eliminación de las barreras al comercio entre los propios países en desarrollo.

### Descenso de los tipos arancelarios

El objetivo global de la Ronda Uruguay era reducir el promedio de aranceles en una tercera parte, objetivo generalmente alcanzado por los países desarrollados. Los aranceles medios, ponderados en función del comercio exterior, de los países desarrollados respecto de los productos manufacturados se reducirán en un 37%. Más importante sería el nivel de reducción en los tipos arancelarios efectivamente aplicados\*. Cuando se aplique plenamente el acuerdo de la Ronda Uruguay, se espera que el promedio ponderado de derechos en los países desarrollados descienda del 6,8% al 4,3%, es decir, una reducción de 2,5 puntos porcentuales. En el cuadro 5 figuran las reducciones arancelarias de los países desarrollados por importantes categorías de productos industriales. En el caso de los sectores más importantes de los países en desarrollo, a saber, los textiles y prendas de vestir, la maquinaria eléctrica y los metales, las barreras arancelarias de los países desarrollados se reducirán en un 3,3%, un 3,0% y un 1,8%, respectivamente.

Se espera que la consolidación arancelaria garantice a los exportadores que en el futuro no se van a elevar los derechos sobre determinados productos. En las negociaciones de la Ronda Uruguay, por consiguiente, se les dio a los países en desarrollo dos opciones con respecto a sus niveles arancelarios: podían o bien prestarse a consolidar sus derechos a un nivel máximo o techo, o reducir los derechos ya consolidados en un porcentaje negociado. Algunos países hicieron un poco de cada cosa.

Las importaciones de manufacturas por países en desarrollo sujetas a aranceles consolidados pasaron del

\*Esto se puede comprobar de la manera siguiente: una reducción del 100% en un arancel del 2% mejora el acceso al mercado en dos puntos porcentuales; en cambio, una reducción del 20% en un arancel del 20% mejora el acceso al mercado en cuatro puntos porcentuales.

**Cuadro 5.** Reducciones arancelarias de los países desarrollados por principales grupos de productos industriales  
(En porcentaje)

Categorías de producto	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Reducción en puntos porcentuales
Todos los productos industriales	6,8	4,3	2,5
Pescado y productos de pescado	6,6	4,8	1,8
Madera, pasta de papel, papel y muebles	4,6	1,7	2,9
Textiles y prendas de vestir	14,6	11,3	3,3
Cuero, caucho y calzado	8,1	6,6	1,5
Metales	2,7	0,9	1,8
Productos químicos y suministros fotográficos	7,2	3,8	3,4
Equipo de transporte	3,8	3,1	0,7
Maquinaria no eléctrica	4,7	1,6	3,1
Maquinaria eléctrica	6,3	3,3	3,0
Productos minerales y piedras preciosas	2,6	0,8	1,8
Manufacturas diversas	6,5	3,1	3,4
Productos industriales tropicales	4,2	1,9	2,3
Productos basados en recursos naturales*	4,0	2,7	1,3

Fuente: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *Market Access for Goods and Services: Overview of the Results* (Ginebra, noviembre de 1994).

\*Excepto los productos derivados del petróleo.

13% al 61% de sus importaciones\*<sup>7</sup>. Además, se redujeron algunos de los derechos consolidados: se calculó que el promedio de derechos consolidados sobre los productos industriales importados por los países en desarrollo descendería del 15,3% al 12,3%, y que el paquete de reducciones arancelarias para los países en desarrollo afectaría a importaciones valoradas en 305.000 millones de dólares\*\*<sup>8</sup>.

La secretaría del GATT estudió con detalle las propuestas de aranceles de la Ronda Uruguay para 26 países y territorios en desarrollo (véase el cuadro 6). De ese grupo, 10 países ofrecieron algunas reducciones arancelarias, pero pocos incluyeron nuevas consolidaciones. Por ejemplo, la India y la República de Corea reducirán sus derechos medios sobre los pro-

\*El porcentaje de líneas arancelarias consolidadas se incrementó del 21% al 73%.

\*\*La cifra de 305.000 millones de dólares refleja las importaciones realizadas en diferentes años y respecto de diferentes países, entre 1986 y 1992.

ductos manufacturados en más de la mitad, del 71,4% al 32,4% en el caso de la India y del 18,0% al 8,3% en el de la República de Corea. Dos territorios, Hong Kong y Macao, tienen derechos nulos antes y después de la Ronda Uruguay. Los otros 14 países han ofrecido una combinación de reducciones arancelarias y ampliación de la gama de productos sometidos a consolidaciones arancelarias.

**Cuadro 6.** Derechos arancelarios consolidados sobre productos industriales de los países en desarrollo

País o territorio	Derechos medios ponderados en función del comercio (porcentaje)		
	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Cambio en puntos porcentuales
	Argentina	38,2	30,9
Brasil	40,6	27,0	13,6
Chile	34,9	24,9	10,0
Colombia	44,3	35,1	9,2
Costa Rica	54,9	44,1	10,8
El Salvador	34,5	30,6	3,9
Filipinas	23,9	22,2	1,7
Hong Kong	...	...	...
India	71,4	32,4	39,0
Indonesia*	20,4	36,9	16,5
Jamaica*	16,5	50,0	33,5
Macao	...	...	...
Malasia	10,2	9,1	1,1
México	46,1	33,7	12,4
Perú	34,8	9,4	5,4
República de Corea	18,0	8,3	9,7
Rumania*	11,7	33,9	22,2
Senegal*	13,7	13,8	0,1
Singapur	12,4	5,1	7,3
Sri Lanka	28,6	28,1	0,5
Tailandia	37,3	28,0	9,3
Túnez*	28,3	34,1	5,8
Turquía	25,1	22,3	2,8
Uruguay*	20,9	30,9	10,0
Venezuela	50,0	30,9	19,1
Zimbabwe	4,8	4,6	0,2

Fuente: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *Market Access for Goods and Services: Overview of the Results* (Ginebra, noviembre de 1994)

\*El promedio de derechos consolidados ponderados en función del comercio para estos países se incrementó tras la Ronda Uruguay. No obstante, en la mayoría de los casos se incrementó también sustancialmente el ámbito de aplicación de las consolidaciones arancelarias.

Aunque es difícil estimar el nivel de reducción arancelaria para los países en desarrollo, es probable que los tipos efectivamente aplicados descendan, por término medio, en sólo un 2-3% conforme a las normas de la OMC. Seguirán existiendo muchos tipos efectivamente aplicados en la gama del 10-30%. De ahí que, considerados en su conjunto, los países en desarrollo tengan aún un largo camino que recorrer en lo que se refiere a la reducción de sus barreras arancelarias.

### Eliminación de barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias comprenden muy diversas medidas, como limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de ordenación del mercado, contingentes arancelarios, recargos, gravámenes variables, prohibiciones, régimen de licencias, vigilancia de

las importaciones, medidas antidumping y compensatorias, y controles de precios, además de las medidas que se contemplan en el Acuerdo Multifibras. No obstante, a continuación solamente se examinan la supresión gradual del Acuerdo Multifibras y la revisión de las normas sobre limitaciones voluntarias de las exportaciones y antidumping.

### El Acuerdo Multifibras

Desde el punto de vista del acceso al mercado, el principal beneficio para las exportaciones de los países en desarrollo será la eliminación gradual de las restricciones cuantitativas a que están sujetos los textiles y prendas de vestir. En la actualidad, casi todos los países desarrollados aplican restricciones cuantitativas mediante acuerdos bilaterales, negociados bajo los auspicios del Acuerdo Multifibras, en virtud de los cuales los países desarrollados limitan sus importaciones de textiles y prendas de vestir de los países en desarrollo, pero no de otros países desarrollados mediante un sistema de contingentes de exportación que se negocian bilateralmente.

El acuerdo de la Ronda Uruguay sobre los textiles y prendas de vestir exige la eliminación gradual, en cuatro fases a lo largo de un período de 10 años, de las restricciones que se derivan del Acuerdo Multifibras. No obstante, el proceso está sesgado, ya que la liberalización se intensifica durante las últimas fases. Esas cuatro fases comprenden los pasos siguientes:

a) En la fecha en que el acuerdo entre en vigor, cada miembro eliminará los contingentes sobre productos que representen al menos el 16% de su volumen total de importaciones de 1990 en cuatro categorías de textiles y prendas de vestir, como *tops* e hilados, tejidos y productos textiles y prendas de vestir de confección simple;

b) Tres años y un mes después de que entre en vigor el acuerdo, se eliminarán los contingentes sobre productos que representen no menos del 17% del volumen total de importaciones de 1990;

c) Transcurridos siete años y un mes, se eliminarán los contingentes sobre productos que representen como mínimo el 18% del volumen total de importaciones de 1990;

d) Transcurridos 10 años y un mes, se eliminarán todas las demás restricciones cuantitativas.

En su conjunto, los países en desarrollo se beneficiarán de la eliminación del Acuerdo Multifibras, pero esos beneficios no se distribuirán por igual entre todos los países. En un estudio se sugiere que, mediante la supresión de los aranceles y los contingentes, los países en desarrollo podrían incrementar sus exportaciones de textiles en un 78%, y las de prendas de vestir en un 135%\*. Sobre la base de las cifras del comercio de 1992, esta estimación contempla unas ganancias de exportación de unos 40.000 millones de

\*Se ha presentado otro grupo de estimaciones, con aproximadamente los mismos resultados, en N. Kiumani y otros, *Effects of Increased Market Access on Exports of Developing Countries*, FMI, Staff Papers (Washington, D.C., 1984)

dólares en el caso de los textiles y de más de 100.000 millones de dólares en el caso de las prendas de vestir si hubiera sido posible aplicar plenamente las medidas en 1992. Sin embargo, el paquete de medidas de la Ronda Uruguay no eliminará los derechos que se aplican al comercio de textiles y de prendas de vestir. Una estimación conservadora del aumento de exportaciones de los países en desarrollo, tanto de textiles como de prendas de vestir, como resultado únicamente de la liberalización de los contingentes podría ser de 50.000 millones de dólares, alrededor de una tercera parte de la cifra total, si esa liberalización hubiera entrado plenamente en vigor en 1992.

### **Limitaciones voluntarias de las exportaciones**

Cuando las importaciones afectan a los productores locales, los miembros del GATT, especialmente los países desarrollados, han tratado de protegerse aplicando limitaciones voluntarias de las exportaciones. El país exportador, a su vez, suele renunciar en general a sus derechos conforme al GATT aceptando, bajo presión, limitar sus exportaciones al mercado en dificultades.

El GATT identificó alrededor de 80 limitaciones voluntarias de las exportaciones en vigor sobre productos industriales, sin incluir el sector de textiles y prendas de vestir. En su mayor parte están dirigidas por países desarrollados a otros países desarrollados, simplemente porque son la fuente de la mayor parte de las exportaciones. No obstante, algunos países en desarrollo se han visto perjudicados por estas limitaciones voluntarias, como el Brasil, China y la República de Corea, en la medida en que se han restringido sus exportaciones de productos electrónicos de consumo, artículos de viaje y calzado.

El acuerdo alcanzado en el GATT en 1994 estipula que en un plazo de cuatro años a partir del establecimiento de la OMC se han de eliminar las limitaciones voluntarias de las exportaciones oficialmente negociadas. Ello constituirá un avance notable en la limitación del empleo de barreras no arancelarias opacas. Con el tiempo, a medida que los países en desarrollo cobren más importancia como proveedores de productos industriales, el proceso de eliminación de las limitaciones voluntarias de las exportaciones llevará a la abolición gradual de esas barreras no arancelarias.

### **Medidas antidumping**

Algunos observadores han llegado a la conclusión de que la Ronda Uruguay no consiguió abordar adecuadamente el creciente empleo de medidas antidumping como medio de hostigar el comercio legítimo. Aunque las reglas antidumping del GATT se han hecho más severas, siguen dejando un margen considerable a las autoridades nacionales para tratar de manera injusta las importaciones, con el posible resultado de una desaceleración del crecimiento de éstas.

Las medidas antidumping se vienen convirtiendo cada vez más en la punta de lanza de las políticas comerciales restrictivas. Ha aumentado considerablemente tanto el número de casos como el de países que las adoptan. Entre 1985 y 1992 se incoaron más de 1.000 casos, y más de 40 países tienen actualmente en

vigor leyes antidumping. En cierto sentido, las reglas antidumping se han convertido en la válvula de presión del sistema comercial. Cuando unas industrias que compiten por las importaciones se encuentran en dificultades, les suele resultar más fácil invocar el alivio antidumping que recurrir a las medidas de salvaguardia que se contemplan en el artículo XIX del GATT.

Cuando el nuevo código antidumping estableció las normas metodológicas y de procedimiento que rigen las investigaciones sobre el dumping por parte de los organismos nacionales, no reformó el sistema aritmético de calcular el dumping, que es muy antiguo y con frecuencia extravagante. Además, el código va muy lejos a la hora de aislar las conclusiones nacionales de carácter antidumping del examen de la OMC. En esta esfera, a diferencia de lo que ocurre en otras, al grupo de trabajo de la OMC que se ocupa de las diferencias solamente se le permite determinar si las autoridades nacionales adoptaron unos procedimientos adecuados y si los hechos se evaluaron de una manera no sesgada. En otras palabras, ese grupo de trabajo de la OMC no está facultado para examinar los hechos de un caso de antidumping ni los cálculos que se utilizaron para valorar el margen de dumping. Por consiguiente, las empresas exportadoras a las que un organismo nacional condena por dumping tienen escasas posibilidades de que esa sentencia sea derogada recurriendo a la OMC.

Como en el código antidumping no se abordó la deficiente metodología que se utiliza en la mayoría de los cálculos, y también porque el proceso de examen de la OMC es limitado, parece probable que las medidas antidumping se conviertan en una esfera cada vez más problemática en el futuro. La liberalización de esferas como los textiles y las prendas de vestir por parte de los países desarrollados, así como la eliminación de las limitaciones voluntarias de las exportaciones en diversos productos, pueden intensificar las peticiones de alivio antidumping. Además, a medida que los países en desarrollo hagan uso más activamente de los sistemas antidumping, inevitablemente restringirán de manera recíproca sus exportaciones.

Como importantes agentes de los mercados mundiales de exportación, es importante que los países en desarrollo elaboren un método más racional para calcular los márgenes de dumping y establezcan una mejor vigilancia multilateral de las investigaciones antidumping. Una disciplina multilateral eficaz espera por el momento a que se celebre en el futuro otra ronda de conversaciones comerciales.

### **Menos subvenciones**

El nuevo código sobre subvenciones y derechos compensatorios que se negoció durante la Ronda Uruguay establece unas medidas más estrictas que las que se acordaron en la Ronda Tokio, y, si funciona bien, sus efectos podrían incluir una disminución de la presión política para gastar el dinero público en subvenciones, una reducción de las distorsiones y una mejora de los resultados económicos.

Las subvenciones se clasifican actualmente de la manera siguiente: prohibidas (categoría roja); permissi-

bles si están vinculadas a un sector específico, pero justificables si provocan efectos negativos en los intereses de otros miembros (categoría amarilla), y permisibles y no justificables (categoría verde). Las subvenciones incluidas en la categoría roja, las prohibidas, comprenden las subvenciones a las exportaciones no agrícolas y las subvenciones condicionadas a prescripciones en materia de contenido nacional. Las subvenciones incluidas en la categoría amarilla comprenden determinados niveles bajos de asistencia, como las subvenciones que se dan a empresas siderúrgicas europeas para compensar sus pérdidas de explotación, lo que hace que empresas no rentables sigan estando en el mercado en vez de retirarse. Esas subvenciones pueden ponerse en tela de juicio si perjudican a los intereses comerciales de otros países. Las subvenciones incluidas en la categoría verde, las permitidas, comprenden las ayudas regionales, las infraestructuras medioambientales y la I+D—siempre que se mantengan dentro de unos límites. No obstante, hasta las subvenciones verdes pueden ponerse en tela de juicio cuando tienen efectos gravemente negativos sobre los intereses comerciales de otros Estados miembros de la OMC.

El código de la Ronda Uruguay amplía las obligaciones de los países en desarrollo. Las nuevas obligaciones serán bien acogidas por los países que desean resistir a la presión de las poderosas empresas comerciales que ofrecen subvenciones. Y lo que es más importante, a diferencia del código de la Ronda Tokio, el de la Ronda Uruguay no es opcional; todos los países deben aceptarlo como parte de su pertenencia a la OMC. No obstante, a los países en desarrollo se les aplican períodos transitorios especiales. Tienen cinco años para eliminar las subvenciones que están condicionadas a la utilización de productos nacionales, y ocho años para aplicar todas las obligaciones del GATT relativas a la utilización de subvenciones a la exportación de productos no agrícolas\*.<sup>10</sup>

### Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio

Algunos países en desarrollo utilizan ampliamente los requisitos comerciales cuando ofrecen incentivos de inversión a empresas extranjeras, por lo general en forma de protección de las importaciones o beneficios fiscales. Esas prácticas de vinculación pueden seducir a las empresas extranjeras, que de esa manera celebran contratos de compras de alto costo o acuerdos de comercialización en los que pierden dinero. Indirectamente, el país en desarrollo ha de pagar esos costos superiores y compensar por el dinero que se pierde ofreciendo un trato de inversión más atractivo o conce-

\*No obstante, durante el período transitorio los países en desarrollo deben ir eliminando gradualmente las subvenciones a la exportación cuando los productos que se benefician de esas subvenciones representan como mínimo el 3,25% del comercio mundial durante dos años consecutivos. En esas circunstancias, las subvenciones han de eliminarse en el plazo de dos años. Sin embargo, los países menos adelantados y otros países en desarrollo cuyo PIB per cápita es inferior a 1.000 dólares están exentos de la prohibición de conceder subvenciones condicionadas a los resultados de exportación.

diendo una protección "a medida". En la mayoría de las ocasiones, el resultado neto es un ingreso real más bajo para el país en desarrollo. No obstante, una vez que un país ha adoptado un sistema de medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, el sistema tiende a perpetuarse a sí mismo. Los burócratas que administran el sistema suelen querer que siga funcionando, y las empresas que se benefician del aspecto de inversión de la ganga quieren que se mantengan los beneficios fiscales y las barreras a la importación.

El acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio debe ayudar a los países en desarrollo a romper ese ciclo. Las prescripciones en materia de contenido nacional y las pruebas de nivelación del comercio tendrán que eliminarse en cinco años (los países desarrollados tienen dos años para hacerlo). No obstante, el acuerdo reconoce el derecho de los países desarrollados a aplicar temporalmente medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio para apoyar a las industrias incipientes y por motivos de balanza de pagos.

Como ejemplo de los beneficios potenciales del acuerdo cabe citar el sector de los vehículos automotores en Filipinas<sup>11</sup>. Este sector está protegido por un embargo virtual sobre la importación de nuevos vehículos—lo que constituye un importante beneficio para las empresas establecidas. Sin embargo, las empresas deben cumplir unos requisitos relacionados con el contenido nacional y las exportaciones mínimas. La restricción de importaciones eleva el precio de los vehículos, lo que fomenta la producción nacional, pero las prescripciones en materia de contenido nacional y exportación incrementan los costos de montaje y comercialización. Globalmente, este régimen impone enormes costos a los consumidores y fomenta una producción nacional de costos muy altos. Si el Gobierno de Filipinas aplica plenamente el acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, esas distorsiones se irán eliminando gradualmente a lo largo del próximo decenio.

### Derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio

El acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio tiene por finalidad conseguir unos niveles más altos de protección de esos derechos. Los Estados miembros de la OMC están obligados a ofrecer una protección de patentes para los productos y procesos en casi todas las esferas de la tecnología durante un período de 20 años. La legislación sobre derechos de autor debe proteger los programas de computadoras y establecer un control sobre el arrendamiento a productores de grabaciones sonoras, películas y programas de informática. El acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio tiene también por objeto combatir las prácticas de falsificación en relación con los derechos de autor y de reproducción, las marcas comerciales, las indicaciones geográficas, los diseños industriales, las patentes, las topografías de circuitos integrados y la protección de información reservada. El acuerdo es-

tablece mecanismos para obligar al cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual y para la solución de diferencias por parte de la OMC.

El acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio obligará a introducir cambios importantes en los regímenes de propiedad intelectual de muchos países en desarrollo. A corto plazo, es probable que la repercusión económica sobre los países en desarrollo consista en que será más caro utilizar la tecnología. Como importadores netos de información, ya sea en forma de conocimientos técnicos o de productos, los países en desarrollo se verán obligados probablemente a pagar más derechos de patente, directa e indirectamente, una vez que establezcan unos sistemas de propiedad intelectual eficaces. En algunos casos, los países en desarrollo tendrán que cerrar industrias piratas.

Pese a esos costos a corto plazo, los países en desarrollo se mostraron dispuestos a aceptar el acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio a cambio de un mayor acceso a los mercados de los países desarrollados en sectores como la agricultura y los productos industriales ligeros. Como importante concesión a los países en desarrollo que se mostraban reacios, el acuerdo contiene disposiciones transitorias. Al término de un período de un año, todos los países han de aceptar el principio de trato nacional y las obligaciones que se derivan de la cláusula de la nación más favorecida. Otras disposiciones deben aplicarse tras un período transitorio de cinco años en el caso de los países en desarrollo y de un año en el caso de los países desarrollados. Además, a los países en desarrollo que no ofrecen protección de patentes, se les dejan nueve años, en vez del período normal de cuatro años, para aplicar las disposiciones relativas a la protección de patentes en la medida en que se apliquen a los productos farmacéuticos y agrícolas.

A más largo plazo, la adhesión a este acuerdo beneficiará a muchos países en desarrollo. Un sistema sólido de propiedad intelectual inspirará a los inventores locales, fomentará la transmisión internacional de tecnología y atraerá inversión en las industrias de alta tecnología. Se beneficiarán antes los países en desarrollo que han fomentado los productos y servicios con gran densidad de conocimientos técnicos. Dos ejemplos de sectores en los que determinados países en desarrollo cosecharán inmediatamente esos beneficios son los de programas de computadora y tecnología de agricultura tropical.

### Solución de diferencias

La recién creada OMC aportará un sistema unificado para resolver las diferencias que surjan conforme a los diversos acuerdos comerciales multilaterales (GATT, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, etc.). El nuevo sistema permite que se tomen decisiones rápidas por parte de grupos de expertos, establece un nuevo procedimiento de recurso y contribuye a garantizar el cumplimiento de las decisiones de la OMC. Los países perdedores ya no pue-

den bloquear las recomendaciones de los grupos de trabajo empleando tácticas dilatorias. Para los países en desarrollo esto significa que pueden dirigir a la OMC sus quejas comerciales contra Estados de gran potencia comercial como los de la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos. En el caso de fallo favorable de la OMC, un país en desarrollo no necesitaría renunciar a sus derechos simplemente por el desequilibrio de poder económico.

El nuevo mecanismo de examen de la política comercial de la OMC podría ser asimismo ventajoso para los países en desarrollo. El acuerdo sobre este mecanismo codifica el sistema de exámenes periódicos que se inició en el examen de mitad de período de la Ronda Uruguay celebrado en Montreal en 1988. El mecanismo tiene por finalidad examinar las políticas y prácticas comerciales de los países miembros con miras a evaluar su repercusión en el sistema comercial multilateral, y no servir de base para obligar al cumplimiento de obligaciones concretas. Además, el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales realizará exámenes cada seis años respecto de los países en desarrollo y fomentará la creación de órganos nacionales de vigilancia que complementen su tarea. Si un país en desarrollo así lo desea, puede utilizar esos mecanismos para educar al público sobre el costo de sus propias barreras de protección, y por consiguiente fortalecer las coaliciones nacionales a favor de la liberalización.

### Los beneficios de la Ronda Uruguay para los países en desarrollo

Como muchas de las reformas de la OMC se van a ir introduciendo gradualmente, y como las economías necesitan tiempo para ajustarse, casi todos los beneficios de la Ronda Uruguay no se dejarán sentir sino a largo plazo. No obstante, en el futuro próximo, la nueva OMC aportará beneficios tanto estáticos como dinámicos a los países en desarrollo.

Los beneficios estáticos se derivarán de una menor distorsión de la producción y el consumo, y de la consiguiente reasignación de los recursos. Los beneficios dinámicos se derivarán de una mayor competencia en el seno de las economías, unas tasas de inversión más altas, una mayor eficiencia y, con ello, un crecimiento más rápido. Es probable que los beneficios dinámicos, aunque es más difícil medirlos, sean más importantes que los beneficios estáticos.

Un estudio del GATT sobre los beneficios estáticos sugiere que, cuando se apliquen plenamente los resultados de la Ronda Uruguay, el comercio mundial se incrementará en unos 750.000 millones de dólares (en dólares de 1992), o en alrededor del 12% sobre el nivel que sin la Ronda Uruguay tendría en el año 2005<sup>12</sup>. Si las exportaciones de los países en desarrollo se benefician en proporción a su comercio en productos manufacturados (el 26%, como se indica en el cuadro 4), sus beneficios de exportación ascenderían a unos 200.000 millones de dólares.

Los beneficios consistentes en un aumento de las exportaciones y de las importaciones deberían provocar unas ganancias estáticas de ingresos, a nivel mun-

dial, de unos 250.000 millones de dólares al año (en dólares de 1992) al cabo de 10 años<sup>4</sup>. Esa cifra equivale a un incremento del 0,8% del PIB mundial al término del período de 10 años de introducción gradual de las reformas. La participación de los países en desarrollo en ese beneficio es probablemente de alrededor de una cuarta parte, es decir, de unos 60.000 millones de dólares<sup>5, 11</sup>.

Merece la pena citar dos estudios sobre los beneficios estáticos que se han centrado especialmente en los países en desarrollo. Goldin y otros estiman que los beneficios de PIB que obtendrán los países en desarrollo de la Ronda Uruguay serán de unos 80.000 millones de dólares (en dólares de 1992) para el año 2002<sup>14</sup>. Nguyen y otros estiman que los países en desarrollo obtendrán unos beneficios de PIB de alrededor de 40.000 millones de dólares una vez concluido el período de introducción gradual de las reformas<sup>15</sup>.

En un estudio reciente del GATT se trata de incorporar tanto los beneficios estáticos como los dinámicos a las estimaciones de los efectos sobre el comercio y el ingreso. En ese estudio, el GATT estima que las exportaciones de mercaderías de los países en desarrollo se incrementarán en alrededor del 37% en términos reales una vez concluido el período de introducción gradual de las reformas de la Ronda Uruguay<sup>16</sup>. El crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo es mayor que el que el GATT estima para los países desarrollados y las agrupaciones económicas, como los Estados Unidos (8,2%) y la Unión Europea (7,8%).

Las exportaciones de los países en desarrollo respecto de los productos manufacturados ascendieron a

<sup>4</sup>Esta fracción se basa en la participación probable en el PIB mundial que les corresponderá a los países en desarrollo en 10 años.

700.000 millones de dólares en 1992 (véase el cuadro 4); estimando una tasa de crecimiento anual normal del 6%, esa cifra llegaría a 1,5 billones de dólares en el año 2005. Por consiguiente, según el modelo del GATT, las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo podrían aumentar en 560.000 millones de dólares (el 37% de 1,5 billones de dólares). Al compararlo con la estimación anterior de los beneficios estáticos de exportación, que era de 200.000 millones de dólares, se estima implícitamente que los beneficios dinámicos adicionales en materia de exportaciones son de unos 360.000 millones de dólares (560.000 menos 200.000 millones de dólares).

Con ese mismo modelo, el GATT estima unos beneficios estáticos y dinámicos en materia de ingreso de 116.000 millones de dólares para los países en desarrollo. Ese beneficio de 116.000 millones de dólares se desglosa en las tres categorías siguientes: beneficios derivados de la reducción de los aranceles sobre productos industriales; eliminación de barreras no arancelarias que afectan a los productos industriales, y reducción de las barreras agrícolas. Esos beneficios se cuantifican en 33.000, 68.000 y 14.000 millones de dólares, respectivamente. Sobre la base de esos cálculos, se espera que los beneficios más importantes sean los que se derivan de la eliminación de barreras no arancelarias, especialmente los contingentes establecidos conforme al Acuerdo Multifibras. A partir del crecimiento esperado del PIB de los países en desarrollo en el año 2005, el total de beneficios estáticos y dinámicos podría ascender a alrededor del 1,4% del PIB. Por consiguiente, la división de las ganancias que está implícita se espera que sea de alrededor de 60.000 millones para los beneficios estáticos y otros tantos para los dinámicos.

#### Recuadro 1. ¿Quién saldrá beneficiado de la Ronda Uruguay?

Se ofrece a continuación un panorama regional de las repercusiones económicas de la Ronda Uruguay sobre los países en desarrollo con respecto al sector manufacturero.

*Europa oriental y la ex URSS.* Las principales exportaciones de la región son productos manufacturados, que en 1992 ascendieron al 48,6% de las exportaciones totales. Un sector importante en la ex URSS es el de prendas de vestir, mientras que países como Bulgaria, la República Checa y Eslovaquia poseen un sector textil notable. Todos esos sectores se beneficiarán de la eliminación gradual del Acuerdo Multifibras. Además, países como la República Checa, Eslovaquia, Hungría, Rumania y Polonia ofrecen cierta ventaja comparativa en las manufacturas y semimanufacturas. Por eso, es evidente que en esos países hay muchas esferas manufactureras que podrían beneficiarse de un mayor acceso a los mercados occidentales, y, con el tiempo, un mayor acceso a los insumos manufacturados y de servicios les proporcionará asimismo beneficios en materia de competencia. Un acceso al mercado más amplio y más seguro fomentará inevitablemente la IED, que es vital para que los países de la región puedan competir

con los países desarrollados en condiciones más favorables.

*América Latina.* La contribución de las exportaciones manufacturadas de la región a las exportaciones totales fue del 45,8% en 1992. Las exportaciones de América Latina están dominadas por cinco países principales, a saber, Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela, que entre ellos representaron más del 80% de las exportaciones de mercaderías.

En general, es probable que la reforma del comercio de manufacturas lleve a un incremento de las exportaciones a América Latina, pues las economías de la OCDE poseen una ventaja comparativa en gran parte de los diversos productos manufacturados. América Latina posee una ventaja comparativa en los productos siderúrgicos y las prendas de vestir. Como se espera que las importaciones de metales y de textiles y prendas de vestir por los países en desarrollo se incrementen en un 2,1% y un 3,6% respectivamente, es probable que ambos sectores resulten beneficiados en América Latina. Los países que probablemente se beneficiarán de ese incremento del comercio de textiles y prendas de vestir son Colombia, el Perú y el Uruguay.

Otros productos de los que se espera que experimenten un crecimiento notable como resultado de las reducciones de las barreras arancelarias son el cuero, el caucho y el calzado. En 1989 América Latina tenía una participación en el mercado mundial del 2,2% en el caucho, el 7,5% en el calzado y el 10,3% en el cuero y las manufacturas de cuero. Por consiguiente, es probable que esos tres sectores resulten beneficiados.

**África.** Los aranceles sobre productos manufacturados son bastante altos en África, de entre el 21% y el 29% por término medio. Las reformas bajarán los precios de los productos manufacturados en los mercados nacionales, con lo que se beneficiará a la población rural. Sin embargo, la base manufacturera del continente es escasa, pues representa sólo un 0,7% de las exportaciones mundiales. Allí donde las manufacturas son fuertes, tienden a estar asociadas a la extracción de recursos naturales, como el petróleo y los productos siderúrgicos, y sólo un número relativamente reducido de países africanos posee esos recursos naturales. Se espera que un incremento de las exportaciones de productos petroquímicos, otros productos químicos, metales, minerales y piedras preciosas beneficie a Argelia, Egipto, Nigeria y Zimbabue. Los países que se beneficiarán de la supresión gradual del Acuerdo Multifibras son Egipto, Marruecos, Mauritania y, en menor medida, Sudáfrica.

En general, las economías de África septentrional tienen una base manufacturera mucho más fuerte que las de la región al sur del Sahara. Para que los países al sur del Sahara se beneficien de la reforma comercial en la esfera de la agricultura o de la industria será preciso realizar inversiones considerables para mejorar las infraestructuras de la región, que se vienen deteriorando notablemente desde el decenio de 1950. Así, el acuerdo alcanzado en el GATT en 1994 aportará un telón de fondo más favorable para la introducción de reformas internas, pero no se han de subestimar las dificultades que rodean a esas reformas.

**Asia occidental.** La repercusión del acuerdo alcanzado en el GATT en 1994 sobre Asia occidental es limitada, ya que en la Ronda Uruguay no se incluyeron los hidrocarburos, que son de importancia vital para la región. De hecho, mientras que los productos de la minería representaron en 1992 alrededor del 78,2% de las exportaciones de mercaderías de Asia occidental, las manufacturas representaron sólo el 17,5%.

Las actividades manufactureras más importantes de la región están vinculadas a la industria de productos petroquímicos. En este sector se acordó en 1991 una reducción arancelaria del 30%, pero su aplicación se aplazó hasta que concluyera la Ronda Uruguay. Es probable que esa medida tenga una repercusión considerable. En un estudio realizado por la Asociación de Industrias Químicas del Reino Unido se sugiere que el comercio mundial de productos petroquímicos se beneficiará en aproximadamente 11.000 millones de dólares en el año 2002, lo cual supone un incremento de entre el 3,0% y el 3,5%. Aunque de ello no se van a beneficiar únicamente las empresas del Golfo, es probable que las más competitivas de ellas obtengan beneficios notables. Un incremento del comercio mundial puede provocar cierta presión al alza sobre los precios del petróleo, aunque ello puede verse compensado por un descenso de los precios de las exportaciones de productos manufacturados como resultado de la intensificación de la

competencia mundial. Con la excepción de los productos petroquímicos, la base manufacturera de la región es modesta. Por consiguiente, un mayor acceso al mercado no arrojará beneficios significativos.

**Asia y el Pacífico.** Las exportaciones de la región están muy dominadas por las manufacturas, que en 1992 representaron cerca del 83,1% de las exportaciones de mercaderías de Asia. Los niveles de protección difieren mucho dentro de la región, desde países relativamente abiertos como Filipinas, Malasia, República de Corea y Tailandia, hasta la economía muy controlada de la India. El promedio de aranceles a la importación de manufacturas oscila desde el 6% en países asiáticos que tienen un ingreso per cápita alto hasta el 106% en la India. En términos generales, es probable que Asia se beneficie notablemente de la reforma del comercio de productos manufacturados, tanto porque es un enorme exportador neto como porque en diversos sectores clave posee una ventaja comparativa. Con una previsión de un incremento del 2,6% en las importaciones de los países desarrollados, las manufacturas asiáticas podrían beneficiarse considerablemente. Los sectores que probablemente saldrán ganando son los de maquinaria y equipo de transporte, equipo de oficina y telecomunicaciones, textiles, prendas de vestir y otros artículos de consumo.

Es probable que el sector de textiles y prendas de vestir se beneficie mucho como resultado de la eliminación gradual del Acuerdo Multifibras y la reducción arancelaria. En 1992 le correspondieron a Asia el 40% de las exportaciones mundiales de textiles y alrededor del 45% de las exportaciones de prendas de vestir. Los países y territorios de Asia que probablemente resultarán más beneficiados son Bangladesh, China, Hong Kong, India, Malasia, Pakistán, Provincia China de Taiwán, República de Corea, Sri Lanka y Tailandia y en menor medida Indonesia, especialmente si mantienen unos contingentes relativamente pequeños. Esto se refiere en particular a Bangladesh y China, que hoy son los productores más baratos de la región, frente a Hong Kong y la República de Corea, que ocuparon esa posición en el momento en que se establecieron los contingentes. El incremento de la producción de textiles y prendas de vestir tendrá un efecto de cascada sobre la industria ligera de toda la región.

Los principales exportadores de maquinaria y equipo de transporte de Asia, a saber el Japón, la Provincia China de Taiwán, la República de Corea y Singapur, poseían entre todos una cuarta parte del mercado mundial en 1992. De ellos, el Japón es con mucho el principal exportador, con un 17,9% del mercado mundial. No obstante, como las exportaciones de vehículos automotores del Japón a los Estados Unidos y la Unión Europea están sujetas a limitaciones voluntarias de las exportaciones, no se verán afectadas por la Ronda Uruguay. Asia es también un importante exportador de equipo de oficina y telecomunicaciones, sector cuyo mercado experimentará probablemente un crecimiento considerable. Es probable que del aumento del comercio en este sector se beneficien países y territorios como el Japón, Malasia, la Provincia China de Taiwán, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

*Fuente:* Philip Evans y James Walsh, "The EU guide to the new GATT" (Londres, *The Economist Intelligence Unit*, 1994)

## La integración regional: consecuencias para los países en desarrollo

Los posibles beneficios estáticos y dinámicos que para los países en desarrollo se derivarán de los acuerdos de la Ronda Uruguay se han comentado a fondo en la sección anterior. Pese a crecientes esfuerzos por liberalizar el sistema comercial mundial, el mundo asiste a la aparición de tres grandes bloques comerciales centrados en torno a Europa, América del Norte y la región de Asia y el Pacífico. En los últimos años se ha concertado un número cada vez mayor de acuerdos regionales: 33 se notificaron al GATT entre 1990 y 1994.

En muchos aspectos, las características de los planes actuales de integración regional son notablemente diferentes de las del pasado. Frente a la oleada de agrupaciones regionales del decenio de 1960, que resultaron efímeras, los acuerdos regionales actuales tienen probabilidades de ser más duraderos. Estos acuerdos tienden a ser mucho más ambiciosos, pues no se quedan en la promoción del libre comercio intrarregional mediante un acuerdo de libre comercio y la erección de barreras arancelarias comunes mediante una unión aduanera, sino que aspiran a la total integración de los mercados regionales mediante la libre circulación de factores de producción y la armonización de las políticas monetaria, fiscal, industrial, comercial y en materia de competencia. También abarcan un ámbito más amplio. Estas características son evidentes sobre todo en Europa occidental, con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht en 1993 y el establecimiento de la Unión Europea.

Una razón que se ha aducido para el resurgimiento del regionalismo ha sido la de las dificultades con que se tropezó durante las negociaciones de la Ronda Uruguay. Varios países adoptaron o contemplaron nuevas iniciativas de integración regional como "póliza de seguro" en caso de que fracasara la Ronda Uruguay. Sin embargo, el contexto general en el que se concertaron esos acuerdos regionales reanimó las sospechas y los temores de un posible derrumbamiento del régimen comercial existente y de una recaída en bloques comerciales centrados en sí mismos que fueran proteccionistas en cuanto a sus efectos, aunque no en cuanto a su intención. Por ejemplo, además de las preocupaciones en torno a una "Europa fortaleza", el mundo asistió a un cambio de las políticas comerciales estadounidenses del multilateralismo al regionalismo (la concertación del TLC) así como a unas relaciones comerciales basadas en la calidad (comercio administrado sobre la base de los derechos humanos en China y las conversaciones marco encaminadas a reducir el excedente comercial del Japón)<sup>17, 18</sup>. Las políticas económicas y comerciales de los dos principales mercados del mundo, que están cada vez más condicionadas por acuerdos regionales, tendrán consecuencias importantes para países que no son partes en esos acuerdos.

Pese a la conclusión con éxito de la Ronda Uruguay y a la creación de la OMC el 1.º de enero de 1995, el atractivo de la integración regional no da muestras de disminuir. La actitud proteccionista de los acuerdos es lo que sobre todo ha causado preocupación, en mayor medida que el aumento de su número, acerca de las tendencias de integración regional. No es probable que las cuestiones planteadas por la interacción entre los acuerdos de integración regional y el sistema comercial mundial desaparezcan de la agenda política internacional en el futuro previsible.

### Novedades en materia de integración regional

La reciente oleada de regionalismo se caracteriza por la tendencia a formar grupos comerciales que comprenden a países tanto desarrollados como en desarrollo. Merece la pena señalar los siguientes ejemplos: la conclusión de un acuerdo de libre comercio entre el Canadá, los Estados Unidos y México; el desarrollo de los vínculos de inversión y comercio entre el Japón y los Estados Unidos y China, los países asiáticos recientemente industrializados y la ASEAN, y la integración de Europa occidental con los países del Maghreb (Argelia, Marruecos y Túnez) y del Mashreq (Egipto, Jordania, Líbano y la República Árabe Siria) mediante la ampliación de los acuerdos mediterráneos, y con los países de Europa oriental que aspiran a ingresar en la Unión Europea.

Existen varios motivos para la creación de un bloque comercial entre países desarrollados y en desarrollo vecinos. En primer lugar, la complementariedad de la dotación de factores entre países desarrollados y en desarrollo tiende a ser mayor que entre países en desarrollo, con el resultado de considerables ventajas para el bienestar de todos los participantes. En segundo lugar, un acuerdo de libre comercio entre países desarrollados y en desarrollo puede prevenir una gran corriente de entrada de migrantes de los países en desarrollo vecinos. La inversión en los países en desarrollo creará un empleo muy necesario, cuyo producto hallará mercados dispuestos en los países desarrollados. Ello es evidente en las fronteras oriental y meridional de la Unión Europea y en la frontera meridional de los Estados Unidos. Desde el punto de vista de los países en desarrollo, la formación de un bloque comercial con países desarrollados asegurará un acceso estable y seguro a los mercados de los países desarrollados, evitará el riesgo de discriminación comercial contra los países no miembros y ofrecerá mayores oportunidades para recibir una amplia gama de asistencia para las reformas políticas, como las de



alivio de la deuda, asistencia, transferencia de tecnología e IED\*.

Muchos países en desarrollo formaron anteriormente agrupaciones regionales para reducir su dependencia respecto del comercio con países desarrollados. Los intentos de crear una estrategia regional o sub-regional centrada en sí misma para la sustitución de importaciones, a menudo calificada de autonomía colectiva, fueron especialmente frecuentes en América Latina en el decenio de 1970 y principios del de 1980. Entre los acuerdos regionales en América Latina figuran los siguientes: el Mercado Común Centroamericano, creado en 1961; la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, creada en 1960 y sustituida en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración, y el Pacto Andino. En África se creó en los tres últimos decenios una docena de zonas de comercio preferencial y mercados comunes, y tres de ellos han dejado de existir\*\*.

No parece que los acuerdos regionales entre países en desarrollo hayan rendido importantes ventajas dinámicas mediante un aumento de la competencia, del aprendizaje y de las economías de escala<sup>18</sup>. La falta de eficacia del regionalismo comercial entre países en desarrollo se debe a muchos factores, entre ellos los siguientes: la incompatibilidad de unas políticas de desarrollo centradas en sí mismas y de la integración regional; los grandes intereses creados de las industrias que compiten por las importaciones; la limitada cobertura de productos, y la eliminación casi total de los aranceles, con el resultado de la reducción de las posibles ventajas comerciales y económicas de la liberalización para los países interesados. Los acuerdos iniciales concertados por los países en desarrollo también tropezaron con problemas de ejecución y con un clima externo poco propicio en el decenio de 1970 y principios del de 1980.

Los planes de integración regional han llevado a una distribución poco equitativa de los costos y los beneficios entre los países participantes, que por lo general son muy diferentes en lo que respecta a su nivel de desarrollo y de industrialización. La asignación de recursos tiende a gravitar hacia economías más adelantadas con instalaciones de producción más eficientes y una infraestructura mejor. Además, las economías más fuertes siguen acumulando excedentes comerciales, mientras que las más débiles se ven asediadas por déficit crónicos. Por último, casi todos los planes de integración entre países en desarrollo han carecido de un país o región dominante que pueda, en principio, mantener algún tipo de disciplina monetaria y fiscal o algún medio institucional viable de asegurar la estabilidad macroeconómica entre los miembros del grupo, dado que la estabilidad macroeconómica es un

requisito previo para el éxito de la integración regional. En los actuales acuerdos regionales de la Unión Europea y el TLC, existe una economía o unas economías dominantes en cada agrupación que asumen la principal responsabilidad de la disciplina macroeconómica al ayudar a las economías más pequeñas a aplicar políticas monetarias y fiscales correctas y asegurar la viabilidad de planes de compensación para los que salen perdiendo en el proceso de integración en el mercado.

En respuesta al riesgo percibido de exclusión de los sistemas establecidos de integración regional, en toda América Latina se ha reactivado un gran interés por la formación de agrupaciones subregionales. Los ejemplos más notables de esas agrupaciones son el Mercosur, creado en marzo de 1991, y del que forman parte la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, y la reactivación del grupo andino en mayo de 1991, con Bolivia, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela. En la actualidad se ve al Mercosur como la unión aduanera más importante de la región, y su futuro es muy prometedor (véase el recuadro 8).

En cambio, la integración regional en Asia, en la que intervienen sobre todo los cuatro países recientemente industrializados, los países de la ASEAN, China y el Japón, es un proceso más inducido por el mercado que por la política. Se trata de un proceso natural, al que a menudo se califica de "regionalismo abierto". El acuerdo comercial es fomentado por las complementariedades en términos de fases de industrialización y desarrollo, dotación de factores, capacidades tecnológicas, etc. La integración del mercado se vio impulsada por primera vez por los desplazamientos de capital y las corrientes de tecnología, a los que siguió un comercio relativamente libre. Las exportaciones de capital a escala regional estuvieron dominadas por el Japón en el decenio de 1970 y principios del de 1980, pero después se sumaron los cuatro países recientemente industrializados ya mencionados como nueva generación de exportadores de capital. La comunidad china de ultramar seguirá actuando como importante agente catalizador en la forja de una integración regional *de facto*, además de en el proceso de mundialización en la región. La formación de un bloque comercial oficial inducido por la política es muy improbable en la región de Asia y el Pacífico, con la excepción de un órgano consultivo flexible como la llamada Cooperación económica con los países de Asia y el Pacífico, que se creó en noviembre de 1980, y de la que forman parte los Estados Unidos. El motivo es que los principales mercados de los países asiáticos recientemente industrializados y otros países en desarrollo siguen siendo los Estados Unidos y la Unión Europea, y no el Japón. Además, el Japón no es muy partidario de la idea de formar un bloque comercial con países en desarrollo de Asia y excluir a los Estados Unidos.

Por último, están por ver el éxito y la viabilidad de esos planes de integración regional entre países en desarrollo. Pero si la historia nos dice algo, sus perspectivas para el futuro siguen siendo muy inciertas.

\*Véase un comentario más detallado sobre este tema en R. J. Langhammer, "The developing countries and regionalism", *Journal of Common Market Studies*, vol. XXX, No. 2 (junio de 1992), págs. 211 a 231.

\*\*Véase un estudio de los esfuerzos en pro de la integración económica regional en África en Banco Africano de Desarrollo, *African Development Report 1990* (Abidjan, 1990), cap. 10.

## Las pautas comerciales y la integración regional

Pese a la existencia de tres grandes bloques comerciales, no existen pruebas concluyentes de que el comercio mundial se haya fragmentado. Desde la segunda guerra mundial, el comercio del mundo ha crecido a una tasa anual media del 6,5%, o sea, que se ha multiplicado por 12 en términos reales, en comparación con un incremento del 600% del PIB mundial<sup>20</sup>. Durante ese período, el comercio de Europa occidental mantuvo aproximadamente la misma participación, expresada como porcentaje del producto nacional, que el del resto del mundo. Las economías en transición y América del Norte fueron las únicas que modificaron la participación de su comercio extrarregional. En total, el comercio mundial extrarregional como porcentaje del producto aumentó del 12,9% en 1958 al 16,1% en 1990 (véase el cuadro 7).

**Cuadro 7.** Participación del comercio extrarregional (exportaciones más importaciones) en el PIB por regiones, 1958-1990  
(En porcentaje)

Región	1958	1963	1968	1973	1979	1983	1990
Europa central y oriental y la ex URSS	9,7	8,6	14,6	16,5	18,4	17,1	22,7
Europa occidental	15,8	12,2	12,5	13,8	16,1	15,3	12,8
América del Norte	6,3	5,7	6,0	8,5	13,6	11,0	13,2
América Latina	24,8	20,6	17,4	10,6	21,3	20,9	23,7
Asia	15,5	11,4	13,5	13,6	16,1	15,4	15,2
África	42,2	51,9	34,8	37,7	44,5	35,0	45,6
Oriente Medio	51,0	33,6	34,2	44,6	52,5	46,9	50,0
Todo el mundo	12,9	11,8	11,6	14,2	18,8	17,4	16,1

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Regionalism and the World Trading System* (Ginebra, 1995).

Las conclusiones de un examen de las tendencias del comercio intrarregional figuran *infra*. Europa occidental y Asia vieron aumentar la participación de su comercio intrarregional entre 1958 y 1993. En otras regiones geográficas, la importancia del comercio intrarregional se mantuvo más o menos constante, o incluso disminuyó. El final de la guerra fría presenció la desregionalización del comercio entre los países de Europa central y oriental y la ex URSS. En total, la proporción del comercio mundial de mercaderías que es intrarregional también aumentó del 40,6% en 1958 al 50,4% en 1993 (véase el cuadro 8).

Las observaciones *supra* indican una integración cada vez mayor de la economía mundial. Dicho en otros términos, ha existido una tendencia al aumento de la participación del comercio extrarregional que se corresponde con el incremento del comercio intrarregional<sup>21</sup>. Varios estudios también apoyan esta conclusión; es decir, no hay una tendencia clara al aumento de la regionalización del comercio mundial, y los beneficios del incremento del comercio mundial han sido generalizados hasta ahora<sup>22, 23</sup>.

**Cuadro 8.** Participación del comercio intrarregional (exportaciones más importaciones) en el comercio total por regiones, 1958-1993

(En porcentaje del comercio de mercaderías de cada región)

Región	1958	1963	1968	1973	1979	1983	1993
Europa central y oriental y la ex URSS	61,2	71,3	63,5	58,8	54,0	57,3	19,7
Europa occidental	52,8	61,1	63,0	67,7	66,2	64,7	69,9
América del Norte	31,5	30,5	36,8	35,1	29,9	31,7	33,0
América Latina	16,8	16,3	18,7	27,9	20,2	17,7	19,4
Asia	41,1	47,0	36,6	41,6	41,0	43,0	49,7
África	8,1	7,8	9,1	7,6	5,6	4,4	8,4
Oriente Medio	12,1	8,7	8,1	6,1	6,4	7,9	9,4
Todo el mundo	40,6	44,1	47,0	49,3	45,8	44,2	50,4

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Regionalism and the World Trading System* (Ginebra, 1995).

## La integración regional y el sistema comercial multilateral

En un momento determinado pareció que la regionalización del comercio mundial iba a sustituir al sistema multilateral como fuerza primordial que configura el comercio mundial. Las negociaciones que desembocaron en la creación del TLC y la firma del Tratado de Maastricht parecían atraer más atención mundial que la Ronda Uruguay.

No es probable que los acuerdos de libre comercio entre los países en desarrollo supongan una amenaza grave para el sistema comercial mundial. Además, cuanto más pequeño sea el número de partes que negocien un sistema comercial multilateral, más fácil será la tarea de alcanzar acuerdos de amplio alcance. Según ese razonamiento, sería mucho más fácil negociar acuerdos de liberalización comercial multilateral entre un número reducido de grandes bloques comerciales que entre un gran número de Estados distintos. Por otra parte, con un mercado interno seguro y ampliado al que recurrir en caso de que fracasen las negociaciones, cada bloque comercial puede estar menos motivado para reforzar el sistema comercial mundial, y en consecuencia puede adoptar una actitud menos cooperativa en las conversaciones comerciales multilaterales.

La relación entre el sistema del GATT y las zonas comerciales regionales se centra en el artículo XXIV del GATT. Ese artículo trata de la formación de uniones aduaneras y de zonas de libre comercio y establece una serie de normas que rigen esos acuerdos. En lo fundamental, debe existir una liberalización "con respecto a lo esencial" del comercio interno, y los países no miembros no deben enfrentarse con políticas comerciales más restrictivas que antes de que se adoptara el acuerdo. El carácter amplio de las condiciones ha hecho que desde 1947 no se haya encontrado ni un solo acuerdo regional que fuera opuesto al GATT.

La coherencia con el sistema comercial mundial depende de la apertura de un sistema de integración regional con respecto a los no miembros. La fragmen-

tación de la economía mundial se considera cada vez más como un proceso inevitable, porque los grupos regionales existentes tienden a separar a los no miembros de los mercados ya integrados. En principio, se considera que el sistema comercial multilateral es superior a los sistemas de integración regional, porque una reducción multilateral de las barreras comerciales sobre la base de disposiciones adoptadas en virtud de la cláusula de la nación más favorecida desemboca en una ganancia de bienestar neto del mismo modo que una reducción equivalente en el seno de un grupo de integración regional. Pero, al contrario de lo que ocurre con los bloques comerciales, no discrimina a los países no miembros.

Sin embargo, es posible que se deriven amenazas más graves para el sistema comercial multilateral de la creciente oleada de proteccionismo en forma de barreras no arancelarias, como medidas antidumping, derechos compensatorios, limitaciones voluntarias de las exportaciones y acuerdos voluntarios de importación en países desarrollados. Resulta irónico que a lo largo del último decenio los países desarrollados se hayan ido haciendo cada vez más proteccionistas, elevando barreras no arancelarias a menudo contra los mismos productos en los cuales los países en desarrollo han adquirido capacidades manufactureras y ventajas comparativas; sin embargo, los países en desarrollo han procedido a un cambio fundamental, de una estrategia de industrialización centrada en sí misma y basada en la sustitución de importaciones a una estrategia orientada hacia la exportación y que mira hacia el exterior. Los países en desarrollo también han introducido importantes reformas de mercado y políticas unilaterales de liberalización comercial.

### **Consecuencias para los países en desarrollo**

Es probable que la integración regional tenga toda una gama de efectos diferentes para los países en desarrollo, según sean miembros o no del grupo de que se trate. En el seno del grupo es probable que dominen los efectos positivos. Se prevé que la integración aporte economías de escala y más posibilidades de especialización, con el resultado de una asignación eficiente de los recursos regionales y un aumento de la competitividad en el mercado. También es posible que las perspectivas de un mercado regional más amplio estimulen las inversiones en el seno del grupo por parte de inversionistas regionales y tengan un gran atractivo para la IED. Las empresas de los países no miembros que ubican nuevas instalaciones de producción en un país miembro pueden prestar servicios a otros miembros del grupo mediante las exportaciones intrarregionales. Sin embargo, en la medida en que ese aumento de la inversión no se financie mediante una tasa mayor de ahorro en la zona o en otros lugares, desviará inevitablemente recursos de IED alejándolos de los países no miembros.

Uno de los principales efectos negativos a que se enfrentan los países no miembros es el riesgo de des-

viación del comercio. A corto plazo, la desviación del comercio reduce las exportaciones de los países no miembros a los miembros de la agrupación regional, y es más probable que ocurra cuando el margen de preferencia que se concede a los países miembros es considerable. Sin embargo, los beneficios derivados de la integración regional aumentarán los ingresos reales totales de la zona. Los países no miembros en su conjunto se beneficiarán de los efectos de ingreso real debido al aumento de la demanda de importaciones al grupo de casi todos los productos y servicios. El hecho de que los países no miembros tengan una participación menor en el comercio de los países miembros no excluye un incremento del nivel absoluto de las exportaciones de países no miembros. A mediano plazo, las perspectivas comerciales de los países no miembros con respecto a un mercado regional dependerán de que las políticas de comercio exterior de los miembros sean más o menos restrictivas tras la creación de ese mercado.

La reacción inicial de los países en desarrollo, en particular los menores y más débiles, impulsada por el temor a unas barreras comerciales más altas, será formar un bloque comercial con sus principales interlocutores comerciales vecinos a fin de garantizar un acceso seguro y estable a sus mercados. Por desgracia, es probable que sólo un número relativamente reducido de países en desarrollo sea invitado por los países desarrollados a formar una agrupación regional por diversos motivos sociales, políticos, económicos y estratégicos; a la mayoría de los países en desarrollo se los dejará en la estacada. Así ocurrirá en especial con los más débiles y más vulnerables de los países en desarrollo, como los de África al sur del Sahara y Asia meridional. Incluso para los países en desarrollo que son lo bastante afortunados para formar un bloque comercial con países desarrollados vecinos, el acuerdo no siempre es una bendición. Es probable que desempeñen un papel periférico y tengan que ceder constantemente a los deseos de sus vecinos más ricos y grandes.

Es evidente que los actuales bloques comerciales tripolares no pasarán por ese mismo proceso de integración regional. Por ejemplo, la Unión Europea ha adoptado una integración a fondo inducida por la política que contrasta claramente con el proceso más abierto e inducido por el mercado que se da en la región de Asia y el Pacífico. Además, es probable que cada bloque comercial tenga consecuencias diferentes para los diversos grupos de países en desarrollo. A continuación se comentan brevemente las consecuencias de la Unión Europea y el TLC para los países en desarrollo.

### **Unión Europea**

La Unión Europea tiende a reforzar sus vínculos con los países en desarrollo que exportan productos primarios a la Unión Europea e importan bienes de equipo de ésta, y en los que una proporción importante del comercio total corresponde a la Unión Europea. Entre ellos figuran sobre todo los países miembros de la

Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) y los países latinoamericanos. Los países asiáticos recientemente industrializados pueden tener que enfrentarse a efectos negativos derivados de la nueva profundización del proceso de integración de la Unión Europea, dado que compiten directamente con ésta en muchas exportaciones manufacturadas, e importan sus bienes de equipo fundamentalmente del Japón y los Estados Unidos. En particular, los costos del ajuste interno del mercado único europeo podrían generar presión para una mayor protección frente a todos los países en desarrollo que no sean algunos países de la OPEP y ACP. Este riesgo se ve agravado de manera considerable por los niveles persistentemente altos de desempleo en Europa occidental, y reforzado asimismo por la preferencia por la expansión del comercio, la inversión y la ayuda a los Estados miembros de la Comunidad de Estados Independientes y a Europa oriental, a fin de fomentar el proceso de transformación a una economía de mercado en esos países\*.

El programa del mercado único ha destacado la importancia del ajuste a normas comunes de la Unión Europea, y el requisito previo del reconocimiento mutuo de las normas nacionales ha aportado importantes ventajas a los proveedores de países no miembros. Estos últimos pueden ahora comerciar con la Unión Europea como un todo, en virtud de procedimientos de acceso comunes y de normas aplicables en toda la Unión Europea, en lugar de tener que hacer frente a mercados fragmentados con normas y reglamentos diferentes<sup>24</sup>.

### Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En la actualidad, un país en desarrollo que es un importante beneficiario del TLC es México, aunque es probable que el entusiasmo de los Estados Unidos por la formación de un acuerdo de libre comercio con los países en desarrollo de América Latina se haya visto atenuado por la actual crisis financiera de México. Los beneficios potenciales para México de ingresar en el TLC son múltiples, entre ellos un acceso estable y seguro al mercado de los Estados Unidos, la consolidación de las reformas orientadas hacia el mercado que se iniciaron a mediados del decenio de 1980 y la disuasión de los grupos de intereses especiales que podrían socavar el movimiento reformista. Sin embargo, a otros países en desarrollo excluidos del TLC, en particular los del Caribe, les preocupa cada vez más el riesgo de una desviación del comercio y la inversión hacia México (véase el recuadro 2), así como la posible relajación del compromiso de los Estados Unidos con el sistema comercial multilateral. El reciente incremento de las corrientes de inversión a México desde el Japón y los países recientemente industrializados

\* Véase un comentario más detallado en Charles Oman, *Globalization and Regionalization: Challenge for Developing Countries* (París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, 1994).

de Asia también ha hecho temer una desviación de las inversiones entre los países en desarrollo de bajos ingresos de Asia.

### Reacciones de política

Los países no miembros que tratan de reducir o eliminar los efectos para sus exportaciones de la discriminación comercial que es inherente a una unión aduanera o zona de libre comercio tienen las tres opciones principales siguientes: tratar de sumarse al acuerdo de integración regional (ser miembros en lugar de no miembros); unirse a otros países no miembros en la creación de un nuevo acuerdo de integración regional, o participar en los esfuerzos por promover reducciones multilaterales de las barreras comerciales con objeto de reducir el margen de discriminación con el que se enfrentan en el mercado regional.

Parece evidente que los efectos dinámicos de la integración regional no se pueden materializar más que si se asegura la apertura de los mercados regionales con respecto a los países no miembros. En consecuencia, es imperativo que el artículo XXIV del GATT sobre integración regional se haga todavía más exigente a fin de salvaguardar y mejorar las condiciones del trato que se dispensa a los países no miembros. Más concretamente, el artículo XXIV establece una cláusula de excepción a la cláusula incondicional de la nación más favorecida del artículo I (es decir, los principios de trato nacional y no discriminación) y permite la formación de acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras.

Se ha criticado el artículo XXIV por sus ambigüedades, su insuficiente elaboración y su susceptibilidad al abuso de las cláusulas de excepción. Por consiguiente, parece necesario que los criterios sobre la admisibilidad por el GATT de un acuerdo comercial regional se ajusten y revisen a fin de asegurar que no se eleven barreras al comercio con los países excluidos\*. Una sugerencia para mejorar los criterios de admisibilidad es establecer los aranceles externos comunes de conformidad con el nivel más bajo de los de los países miembros y no con el nivel medio de los equivalentes arancelarios preexistentes en los países participantes, como estipulan las normas actuales. Pero es posible que unas barreras arancelarias más bajas no basten para prevenir la desviación del comercio debido a la existencia de barreras no arancelarias. Una solución mejor es exigir sencillamente que el volumen de comercio extrarregional de un grupo regional no se reduzca como resultado de la formación de un bloque comercial. Sin embargo, surgirían inmediatamente las dificultades prácticas de determinar el volumen comercial de un bloque regional al nivel previo a la integración, aunque podría sugerirse alguna guía intuitiva. Una limitación más grave es la dificultad de aplicar

\* Véanse un esclarecedor análisis económico del artículo XXIV del GATT y una propuesta detallada de su revisión en J. McMillan, "Does regional integration foster or hinder trade? Economic theory and GATT's article XXIV", en *Regional Integration and Global Trading System*, K. Anderson y R. Blackhurst, comps. (Nueva York, Harvester Wheatsheaf, 1993).

## Recuadro 2. Consecuencias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para el Caribe

Cuando el TLC entró en vigor en enero de 1994, creó un mercado sin aranceles para los 363 millones de habitantes de los Estados Unidos, el Canadá y México. Sin embargo, un número casi igual de habitantes de la región de América Latina y el Caribe que dependen de los Estados Unidos para sus ingresos de exportación quedaron excluidos de la ecuación. Los efectos más nocivos del TLC para el Caribe procederán de la inevitable desviación de comercio e inversión, el traslado de capacidad de producción y la contracción de la actividad económica a medida que los productos y los servicios que antes suministraba el Caribe a los Estados Unidos en el futuro se exporten de México.

La región del Caribe es en la actualidad el décimo mercado en tamaño de los Estados Unidos, mientras que para el Caribe los Estados Unidos son, con mucho, el principal mercado. El comercio combinado (tanto importaciones como exportaciones) entre los Estados Unidos y el Caribe superó los 20.000 millones de dólares en 1992, lo cual supuso 220.000 puestos de trabajo en los Estados Unidos y un número incontable de empleos en toda la región del Caribe. La estructura del comercio en la región asegura que las consecuencias del TLC serán considerables. Ello se debe a que entre el 50% y el 70% de las exportaciones de los distintos países del Caribe se destinan a los tres países del TLC, y lo preocupante es que el TLC pudiera tener por resultado una desviación del comercio hacia los productos mexicanos, y no la creación de comercio. A continuación se resumen los probables efectos del TLC en la región del Caribe.

*Desviación de comercio.* La eliminación gradual de aranceles sobre los productos mexicanos podría eliminar o por lo menos reducir las ventajas de que gozan las exportaciones caribeñas a los Estados Unidos. Ello podría crear una desviación de la demanda estadounidense de proveedores en los países del Caribe hacia empresas de México, lo cual reduciría las exportaciones del Caribe y agravaría las dificultades de balanza de pagos de las economías caribeñas. El Banco Mundial ha estimado que aproximadamente el 36% de las exportaciones del Caribe a los Estados Unidos estará sometido a una posible desviación por el TLC.

*Desviación de inversiones.* A medida que disminuyan las perspectivas y las ventajas comerciales en el Caribe, los inversionistas empezarán a reorientar sus fondos hacia México. Esta desviación de inversiones ya se ha manifestado en las pautas de la inversión en toda la región. Los efectos ya se han documentado a medida que los inversionistas evalúan las disposiciones y el proceso de aplicación del TLC. La Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, en un informe reciente, ha concluido que "el TLC introducirá

incentivos que tenderán a favorecer la salida de inversiones en la industria de prendas de vestir de los países del Caribe hacia México".

*Traslado de capacidad de producción.* Las empresas productivas existentes, que inicialmente se habían ubicado en el Caribe para beneficiarse del acceso al mercado de los Estados Unidos, podrían trasladarse o poner fin a sus actividades al preferir instalarse en México, lo que tiene la ventaja de un mejor acceso al mercado de los Estados Unidos. El TLC discrimina a favor de México y en contra de la región del Caribe.

*Contracción de la actividad económica.* La pérdida de oportunidades comerciales y de inversión precipitaría un declive de la confianza empresarial y la actividad económica que socavaría las perspectivas de desarrollo en todo el Caribe. A los gobiernos del Caribe les resultaría inevitablemente más difícil sostener sus propias reformas económicas y sus programas de ajuste estructural y recurrirían más a los programas de asistencia bilateral.

*Pérdidas de puestos de trabajo.* En última instancia, un gran número de puestos de trabajo en el Caribe, que dependen de que haya buenas corrientes comerciales entre los Estados Unidos y el Caribe, se perderían al irse contrayendo las oportunidades comerciales.

Se ha establecido un marco de producción complementaria en las relaciones comerciales entre el Caribe y los Estados Unidos. En muchas industrias, por ejemplo la de prendas de vestir, los productores de los Estados Unidos realizan en la actualidad parte de su producción en países del Caribe con maquinaria e insumos estadounidenses y mano de obra caribeña para obtener un producto final que es internacionalmente competitivo. Para que pueda continuar la expansión económica en la región del Caribe, debe crearse un mecanismo que permita a las empresas estadounidenses y caribeñas mejorar su actual relación comercial.

Una solución consiste en ampliar el TLC, pero un TLC ampliado plantea el problema de a qué velocidad podrían ingresar en él los países más pequeños y menos adelantados. Muchos de esos países no están preparados para ingresar de inmediato en el TLC, porque todavía no han alcanzado el nivel de desarrollo necesario para cumplir las grandes obligaciones que el ingreso comportaría. Sería necesario elaborar un acuerdo adecuado de transición para esos países y establecer un programa de ingreso ordenado y transparente.

*Fuente:* Extraído del artículo de Richard L. Bernal, "From NAFTA to hemispheric free trade", *Columbia Journal of World Business*, vol. XXIX, No. 3 (otoño de 1994).

los requisitos del ajuste *ex post* de una parte de las normas y la reglamentación existentes de una agrupación regional.

Una forma de impedir las prácticas depredadoras y discriminatorias de los bloques comerciales regionales es reforzar el mecanismo de supervisión y examen de la política comercial de la OMC a fin de asegurar que

la formación y el funcionamiento de los sistemas regionales de integración se ajusten a los principios y normas del GATT, y especialmente salvaguardar los intereses de un gran número de países en desarrollo que están excluidos de los acuerdos de integración regional. Esa labor de supervisión y examen se centraría en la protección de los intereses de los países no

miembros, en particular los de los países en desarrollo pequeños y más débiles, dado que la integración regional no sólo ofrece nuevos derechos de acceso al mercado no comprendidos en el marco del GATT, sino que también a menudo lleva a la eliminación discriminatoria de derechos de acceso al mercado garantizados en el marco jurídico del GATT. En consecuencia, la labor de supervisión y examen de la OMC debe centrarse más en la eliminación discriminatoria de derechos que en la creación preferente de derechos en virtud de un acuerdo regional.

En conclusión, resulta evidente que, dada la creciente importancia de las barreras no arancelarias y

otras políticas proteccionistas, como las políticas comerciales estratégicas aplicadas en los países desarrollados junto con la aparición de bloques comerciales regionales centrados en países desarrollados, la OMC, pese a sus múltiples defectos y limitaciones, sigue constituyendo la única esperanza para que los países en desarrollo protejan y promuevan sus intereses comunes. En un sentido más amplio, la OMC, con su mecanismo para la solución de diferencias relacionadas con el comercio, podría convertirse en una institución mundial para la gestión óptima del comercio mundial en beneficio de todos los países, ricos y pobres, grandes y pequeños.

## Una nueva concepción de la competitividad industrial

La noción de competitividad puede relacionarse con la de ventaja comparativa. Todo país, por deficientemente que esté dotado o gestionado, gozará de una ventaja comparativa en alguna actividad en relación con otros países del mundo. Sin embargo, el que un sector industrial sea o no competitivo depende de una multitud de factores, entre ellos los niveles salariales, la base de recursos naturales, el nivel de desarrollo científico y tecnológico, la política gubernamental en materia de comercio e inversión y el desarrollo de las infraestructuras y del capital humano.

Muchos países en desarrollo están adoptando actualmente un enfoque del desarrollo industrial basado en una estrategia comercial orientada a la exportación, con la esperanza de crear la dinámica necesaria para el crecimiento económico global y la mejora de los niveles de ingreso. Por desgracia, es muy frecuente que sus empresas industriales carezcan de las aptitudes y conocimientos que se requieren para competir en los mercados internacionales. Además, sus políticas gubernamentales, sus instituciones y sus infraestructuras son con frecuencia insuficientes para prestar el apoyo necesario a las actividades de comercio y producción conexas.

El éxito en los mercados de exportación depende de una compleja combinación de factores, de los cuales unos se refieren a los precios y otros no. Aunque establecer precios competitivos es una condición necesaria para el éxito de las exportaciones, no es suficiente. Los exportadores también tienen que estar al día acerca de los cambios que se producen en las preferencias de los consumidores; deben garantizar la calidad, oportunidad y entrega de las mercancías que producen, y han de adquirir las necesarias aptitudes en materia de comercialización y distribución. Esos requisitos serían aún más importantes en el contexto de una economía mundial globalizada, caracterizada por una creciente liberalización y por un régimen económico más abierto en casi todos los países en desarrollo.

Ha llegado el momento de reevaluar las políticas y estrategias tradicionales que han funcionado para los

países en desarrollo. En el pasado, los encargados de formular las políticas en los países en desarrollo dejaban implícitamente al margen el elemento de la competencia internacional cuando adoptaban políticas proteccionistas para sus mercados nacionales. Ese elemento empezará a salir a la superficie cuando sus mercados se abran más al mundo. Las empresas nacionales pueden seguir siendo competitivas, pero es probable que su competitividad se vea limitada a una reducida gama de productos que no son objeto de comercio. De ahí que la principal consecuencia de la liberalización sea que la capacidad de ajustarse a las pautas internacionales de cambio tecnológico tiene ahora más importancia para la supervivencia de las empresas industriales que la que tenía en las economías protegidas.

La evolución actual está haciendo claramente más difícil que los que llegan tarde sigan el camino de la orientación exportadora. Los países en desarrollo están comprobando que ahora han de competir en un mundo en el que la alta tecnología se ha convertido en un criterio importante de la competitividad industrial. Los ciclos vitales de los productos se han acortado, y a veces no duran más de tres años; las nuevas técnicas de producción están reestructurando la división internacional del trabajo y reduciendo el tamaño de la fuerza de trabajo que se necesita; y la sustitución de materias primas por otros productos sintéticos reducirá la necesidad de importar productos básicos de los países en desarrollo. A medida que se ha venido acelerando el ritmo del cambio técnico mundial se ha hecho cada vez más importante para los exportadores de los países en desarrollo ser capaces de hacer un seguimiento de los continuos cambios de la industria mundial y de adaptarse a ellos a fin de mantener su competitividad, pues de lo contrario no tendrán éxito en su estrategia de crecimiento orientada a la exportación.

No obstante, los desafíos que les esperan a los países en desarrollo variarán en función de sus niveles respectivos de desarrollo económico e industrial. Los problemas a los que se habrán de enfrentar los países recientemente industrializados y las opciones de que dispondrán serán muy distintos de los de otros países

en desarrollo, como los de África al sur del Sahara. El análisis que se presenta a continuación se centra en algunas cuestiones importantes que repercutirán sobre la rentabilidad relativa de las actividades manufactureras en los países en desarrollo.

## **Menor importancia de la competitividad de precios y de costos**

El enfoque tradicional de la competitividad en el mercado de exportación se centra en la "competitividad de precios". Las empresas que entran en los mercados de exportación tienen que ser capaces de ofrecer precios más bajos mediante la adopción de medidas para reducir lo más posible sus costos de producción, aunque al mismo tiempo manteniendo un nivel de calidad básico. Los países recientemente industrializados utilizaron este enfoque en su impulso de actividad manufacturera para la exportación, para lo que aprovecharon su abundante oferta de mano de obra barata y no cualificada, que les ayudó a mantener sus costos de fabricación a un nivel bajo e internacionalmente competitivo.

En la actualidad, la ventaja comparativa asociada a los niveles salariales bajos está desapareciendo cada vez más debido a que están descendiendo rápidamente los costos laborales directos como porcentaje de los costos totales de una empresa. Esta tendencia se debe en gran parte a la aparición de nuevas tecnologías, como por ejemplo los sistemas de fabricación flexible y los avances en la tecnología de las comunicaciones y la información, que han reducido el componente salarial del valor agregado al crear vías de automatización flexible. Así, como resultado de la mayor productividad del trabajo que se deriva de los continuos avances de la automatización y otras tecnologías, el proceso de producción se ha reestructurado de tal manera que una empresa puede seguir teniendo precios competitivos pese a que sus niveles salariales sean relativamente altos. Además, las preferencias de los consumidores son ahora más refinadas, y el precio ya no es el factor principal. Entran en juego entonces otros criterios, como la calidad y la innovación de productos, que pueden conseguirse mediante el dominio de las nuevas tecnologías relacionadas con la fabricación y el incremento de las capacidades tecnológicas.

La competitividad industrial dependerá cada vez más de las capacidades tecnológicas y la innovación, así como de la capacidad para aplicar nuevas tecnologías en la producción, organización y comercialización, y para establecer vinculaciones adecuadas con empresas mundiales en forma de subcontratación, mandatos de producción, IED, concesión de licencias, alianzas estratégicas, etc. En esa hipótesis, en muchas industrias la competitividad internacional estará determinada por la capacidad de las empresas para aplicar, al menos selectivamente, nuevas tecnologías genéricas en su producción y organización. Algunas de las nuevas tecnologías importantes son las siguientes<sup>20</sup>:

a) *Automatización y diseño asistido por computadora (CAD) y fabricación asistida por computadora (CAM)*. La aplicación de los sistemas de CAD y CAM puede permitir a las empresas responder con más rapidez a las cambiantes necesidades en materia de diseño y dotar de más flexibilidad a la producción. Ello podría ser de especial importancia por ejemplo para las empresas de ingeniería, que sirven a los fabricantes de equipos originales, y para el sector de prendas de vestir. Se pueden obtener asimismo considerables mejoras de la productividad en las industrias de elaboración mediante la aplicación de instrumentación de control numérico;

b) *Tecnologías de la información y la comunicación*. La aplicación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en diversos ámbitos funcionales de la empresa, como los de financiación y contabilidad, personal y comercialización, puede llevar a notables mejoras de la eficiencia y la productividad globales. Esas tecnologías influirán en el acceso a la información de la empresa, que en algunos casos puede ser una clave de la competitividad;

c) *Nuevas técnicas de gestión*. La aplicación de nuevas técnicas de gestión, como las operaciones "justo a tiempo" (producción mediante el sistema de gestión de inventarios), la producción flexible y la gestión total de la calidad, no sólo permite mejorar la eficiencia, sino que a veces es una condición necesaria para entrar en los mercados internacionales. Por ejemplo, las normas ISO 9000 establecidas por la Organización Internacional de Normalización están convirtiéndose cada vez más en requisitos mínimos para obtener contratos en países de la Unión Europea y otros países desarrollados;

d) *Bioteología*. La aplicación de la bioteología en los procesos de fabricación permitiría mejorar la eficiencia en una amplia gama de sectores. En muchos sectores químicos, farmacéuticos y de elaboración de alimentos, por ejemplo, la mejora de las cepas de microbios puede tener como consecuencia un ahorro de energía y de materias primas. Esas tecnologías ofrecen también la posibilidad de reciclar los desechos industriales, en vez de eliminarlos directamente, para obtener productos dotados de valor agregado;

e) *Nuevos materiales*. La tecnología de los nuevos materiales puede no sólo ayudar a las empresas a reducir los costos de producción al sustituir materiales caros, sino que también puede mejorar las especificaciones de los productos. Su aplicación puede ser importante para un número cada vez mayor de sectores técnicos y químicos.

El cambio tecnológico en la industria es un proceso continuo, y la gama de ramas tecnológicamente estancadas es cada vez más reducida. La innovación afecta tanto al proceso de producción como a la naturaleza de los productos en los sectores en los que los países en desarrollo están tratando de competir. Sin los avan-

ces de la tecnología, la competitividad de las industrias con gran densidad de mano de obra se vería amenazada y dependería cada vez más de otras formas de reducción de costos, sobre todo la reducción de los salarios reales.

No obstante, hay que señalar que el grado en que la calidad, la innovación de productos y el precio influyen en la competitividad varía según el sector de que se trate. No debe descartarse por completo el papel que desempeñan los precios a la hora de mantener la competitividad. La producción de prendas de vestir sencillas o de textiles de baja calidad para el mercado de masas, por ejemplo, sigue caracterizándose principalmente por una competencia en materia de precios. Aunque el cambio tecnológico genérico ha dado más importancia a la competencia en materia de innovación, el hecho de que siga habiendo mercados manufactureros en los que prevalece la competencia de precios tradicional es una consideración importante para los países en desarrollo más pobres que tienen unas capacidades tecnológicas limitadas.

### **Construcción de capacidades tecnológicas**

Se ha afirmado que la tecnología es uno de los factores más decisivos de la competitividad industrial en el decenio de 1990. Cabe hallar ejemplos tanto en los sectores de alta tecnología, como la electrónica, las telecomunicaciones y la biotecnología, como en sectores tradicionales tales como el siderúrgico, los textiles y el de productos alimenticios. Los beneficios que se derivan de las nuevas técnicas de producción se obtienen normalmente mediante un incremento de la productividad y la flexibilidad, una reducción de la cantidad de desechos y de los defectos en los productos, un mejor rendimiento de los productos, unos niveles de existencias óptimos, economías de gestión, etc. En resumen, la utilización de tecnología influye en la capacidad de las industrias para modernizarse y competir en los mercados mundiales.

### **Dominio de la nueva tecnología**

Se considera que el dominio del cambio tecnológico plantea grandes problemas a los países en desarrollo, los cuales, en las fases iniciales del desarrollo industrial, carecen de la maquinaria, las aptitudes y el apoyo institucional necesarios para manejar unas tecnologías que son relativamente habituales en los países desarrollados. El progreso tecnológico significa también que los países en desarrollo han de adquirir nuevas aptitudes y absorber nuevos conocimientos incluso antes de consolidar una base de competencia industrial en las tecnologías que están aplicando en la actualidad. Se enfrentan al dilema de quedarse donde están y alcanzar un nivel alto en lo que ya están haciendo o por el contrario, por miedo a quedar rezagados, decidir pasarse a nuevas tecnologías en las que carecen de conocimientos especializados.

¿Qué opciones tienen por tanto los países en desarrollo para resolver ese problema? En primer lugar, se ha sugerido que los países en desarrollo podrían obtener enormes incrementos de la productividad simplemente utilizando de manera más eficiente las tecnologías que ya poseen<sup>27</sup>. En segundo lugar, estudios realizados sobre países desarrollados han demostrado que una parte sustancial, si no dominante, de los incrementos de productividad en sus primeras fases de industrialización se obtuvieron a base de introducir pequeñas mejoras y adaptaciones en las tecnologías existentes<sup>28</sup>. Toda innovación importante está sujeta a un proceso constante de perfeccionamiento a partir del momento en que se introduce. Incluso en los países en desarrollo, las empresas más dinámicas y competitivas son las que se dedican a esas actividades.

Otro aspecto de interés para los países en desarrollo es el que se refiere a obtener acceso a la corriente constante de innovaciones que se producen en los países desarrollados. No todas las innovaciones pueden transferirse, ni todas ellas son aplicables a las industrias de los países en desarrollo. Sólo los países recientemente industrializados más maduros estarían en condiciones de beneficiarse de los avances tecnológicos más recientes; es muy posible que otros países en desarrollo traten de acceder a las tecnologías más consolidadas. Cualquiera que sea la forma de tecnología que se persiga, su transferencia y absorción satisfactorias exigen siempre un esfuerzo considerable por parte del receptor, especialmente en materia de capacitación y de perfeccionamiento de las capacidades científicas y tecnológicas nacionales.

Los encargados de formular las políticas en los países en desarrollo deben tener en cuenta que, cuando no se dominan las tecnologías básicas y cuando no están plenamente establecidas las capacidades necesarias para un trabajo de investigación y desarrollo (I+D) más innovador, la competencia mundial puede erosionar la ventaja comparativa industrial. En el mejor de los casos, las empresas se verían obligadas a recurrir más a tecnología extranjera lista para su utilización.

### **Intensificación de los esfuerzos nacionales de I+D**

También pueden adquirirse capacidades tecnológicas mediante la promoción de los esfuerzos nacionales de I+D. El otro enfoque, que es el que hasta ahora han adoptado casi todos los países en desarrollo, consiste en importar tecnología extranjera. Sin embargo, la I+D avanzada para el desarrollo de productos es por lo general una tarea cara, prolongada y compleja, y es probable que esté más allá de las capacidades de la mayoría de los países en desarrollo. Por otra parte, la dependencia excesiva de las importaciones de tecnología, especialmente de aquellas que no aportan insumos de aprendizaje, no resultará beneficiosa a largo plazo para una economía en desarrollo.

El nivel y la forma de tecnología que un país en desarrollo trate de importar dependerán en gran medida de su tamaño, nivel de desarrollo industrial y recur-



chos humanos. En general, los países en desarrollo más pequeños, con una base industrial más débil, suelen tener que recurrir más a tecnología extranjera, en formas muy acabadas que comportan una mínima cantidad de insumos nacionales. A medida que se incrementan el tamaño y las capacidades, el país puede emplear más esfuerzos locales de I+D, con miras a desarrollar las capacidades tecnológicas nacionales. En ese caso, las importaciones de tecnología pueden limitarse a la obtención de licencias y bienes de equipo, en vez de I+D<sup>29</sup>. Así fue como la República de Corea construyó sus capacidades tecnológicas en el sector petroquímico —mediante una participación activa en las tecnologías que intervenían y una comprensión sistemática de las mismas. En el otro extremo de la escala, África al sur del Sahara, que en general carecía de capacidades de inversión locales, se apoyó mucho en contratistas extranjeros para obtener proyectos "llave en mano".

Las importaciones de tecnología pueden realizarse por conducto de canales tanto estructurados como no estructurados. Los canales estructurados son aquellos que son objeto de contratos y que por lo general comprenden un pago, como en el caso de los acuerdos de licencia, los proyectos "llave en mano" y las consultas. Los canales no estructurados de transferencia de tecnología son corrientes de conocimientos por conducto de publicaciones y comunicaciones, la migración de personas cualificadas y la observación e imitación. Estudios realizados han demostrado que una de las formas más eficaces de transferencia de tecnología a los países recientemente industrializados ha tenido ese carácter no estructurado, pues se trató de la actividad exportadora misma, la cual, en determinados sectores, da lugar a que circule una gran cantidad de información técnica y de diseño gratuita entre los compradores de productos manufacturados o proveedores de bienes de equipo y los fabricantes de países en desarrollo.

Por consiguiente, no es de extrañar que los esfuerzos de I+D en los países en desarrollo vayan muy por detrás de los de los países desarrollados. Aunque va aumentando con los años, en 1990 el gasto de I+D como porcentaje del PNB seguía siendo inferior al 1%

en los países en desarrollo en su conjunto, frente a casi el 3% en los países desarrollados (véase el cuadro 9). El primer lugar en cuanto al gasto de I+D le correspondía a la ex URSS (donde los esfuerzos se concentraban muy probablemente en el sector militar), seguida de América del Norte. Sin embargo, en lo que se refiere a la I+D, lo importante no es el gasto nacional total, sino el gasto que se efectúa con fines comerciales productivos.

## Perfeccionamiento de los recursos de capital humano

Todos los tipos de educación son importantes a la hora de construir capacidades tecnológicas, pero su importancia depende del nivel de desarrollo industrial. Saber leer y escribir y la aritmética básica son esenciales para toda industria moderna; pueden ser también suficientes cuando se emplean tecnologías de máquinas herramienta muy sencillas. Sin embargo, la necesidad de formación profesional y enseñanza técnica avanzada aumenta con el nivel de complejidad técnica de la industria.

Como las tecnologías se modifican rápidamente en cuanto a su uso, se necesitarán actividades intensivas de formación en el puesto de trabajo y readiestramiento para dotar a los trabajadores no cualificados y semicualificados de las nuevas aptitudes que se necesitarán para los empleos del futuro. Está claro que la calidad de la enseñanza técnica es tan importante como su cantidad, y la combinación de aptitudes técnicas que se establezca ha de corresponderse con las necesidades concretas de la industria<sup>30</sup>.

Los niveles educativos de los países en desarrollo siguen estando muy por detrás de los de los países de la OCDE. El trabajador medio de los países desarrollados ha tenido 11 años de escolarización, frente a solamente cinco en China y México, y en 1990 los países desarrollados tenían, por 1.000 habitantes, un número estimado de 3,7 científicos e ingenieros dedicados a actividades de I+D, frente a 0,2 en los países en desarrollo (véase el cuadro 10). De los países en desarrollo, Asia y América Latina muestran niveles de

**Cuadro 9.** Gasto mundial estimado en I+D por regiones, zonas principales o agrupaciones de países, 1980, 1985 y 1990

Región, zona principal o agrupación de países	1980		1985		1990	
	Gasto en I+D (en miles de millones de dólares EE.UU.)	Participación porcentual en el PNB	Gasto en I+D (en miles de millones de dólares EE.UU.)	Participación porcentual en el PNB	Gasto en I+D (en miles de millones de dólares EE.UU.)	Participación porcentual en el PNB
Ex URSS	32,3	4,7	37,1	5,0	55,7	5,7
América del Norte	66,8	2,2	115,9	2,7	193,7	3,2
Europa	70,7	1,8	65,5	2,0	105,0	2,2
Asia	31,7	1,4	47,2	1,8	91,2	2,1
Oceania	2,1	1,3	2,1	1,2	3,0	1,4
América Latina y el Caribe	3,6	0,4	3,1	0,4	2,9	0,4
África	1,1	0,3	0,9	0,3	1,1	0,3
Países desarrollados	195,8	2,2	258,8	2,6	434,3	2,9
Países en desarrollo	12,6	0,5	13,0	0,5	18,3	0,6
Todo el mundo	208,4	1,9	271,9	2,2	452,6	2,6

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, *Anuario Estadístico 1992* (Ginebra, 1993).

**Cuadro 10.** Número estimado de científicos e ingenieros dedicados a I+D por regiones, zonas principales o agrupaciones de países, 1980, 1985 y 1990

Región, zona principal o agrupación de países	1980		1985		1990	
	Número estimado (miles)	Por 1.000 habitantes	Número estimado (miles)	Por 1.000 habitantes	Número estimado (miles)	Por 1.000 habitantes
Ex URSS	1.373,3	5,2	1.491,1	5,4	1.694,4	5,9
América del Norte	688,0	2,7	800,3	3,0	930,7	3,4
Europa	893,5	1,9	940,4	1,9	1.091,0	2,2
Asia	788,0	0,3	954,6	0,3	1.229,5	0,4
Oceania	39,7	1,8	34,2	1,4	42,0	1,6
América Latina y el Caribe	86,9	0,2	125,4	0,3	162,9	0,4
África	51,3	0,1	56,8	0,1	73,1	0,1
Países desarrollados	3.452,1	3,0	3.834,3	3,3	4.463,8	3,7
Países en desarrollo	468,6	0,1	568,6	0,2	759,8	0,2
Todo el mundo	3.920,8	0,9	4.402,9	0,9	5.223,6	1,0

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, *Anuario Estadístico 1992* (Ginebra, 1993).

personal de I+D superiores al promedio global. Esta observación coincide con el relativo éxito económico e industrial que han conseguido países recientemente industrializados de Asia y América Latina gracias a la competitividad de sus exportaciones. La dificultad de encontrar trabajadores adecuadamente cualificados para la industria pone un límite a la transferencia a los países en desarrollo de actividades tecnológicas complejas con las que incrementar su competitividad industrial.

El perfeccionamiento de los recursos humanos será siempre un factor crítico, y es la piedra angular de los esfuerzos nacionales encaminados a incrementar la competitividad industrial. Así, seguirá siendo importante el apoyo institucional y de políticas al desarrollo tecnológico, con la intensificación de la competencia en nuevas tecnologías y la creciente complejidad y escala del esfuerzo que se precisa. Si quieren alcanzar sus objetivos de crecimiento económico e industrial nacional, los encargados de formular las políticas en los países en desarrollo deben llevar a cabo una planificación cuidadosa y garantizar que su marco de políticas y la aplicación de éstas se corresponden con sus necesidades de recursos humanos.

### La función del Estado a la hora de elevar la competitividad industrial

Mientras que se acepta generalmente la función que tiene el mercado en la asignación eficiente de los recursos, la intervención del Estado es crucial en determinadas esferas en las que es posible que la mera confianza en el mercado no produzca los resultados deseados. Una de esas esferas es la de las infraestructuras para el desarrollo empresarial, en la que el Estado tiene una contribución decisiva que hacer, especialmente en los países en desarrollo.

Los métodos modernos de producción flexible están sujetos a unas exigencias más estrictas en materia de calidad y fiabilidad. Habida cuenta de que técnicas como la entrega "justo a tiempo" hacen que los nue-

vos métodos de producción estén más expuestos a los cuellos de botella, es más importante que nunca garantizar la disponibilidad de infraestructuras básicas, como un suministro de electricidad fiable y buenos enlaces de transportes y comunicaciones. Cuando los transportes y las comunicaciones son esporádicos y poco fiables, a los proveedores les resulta muy difícil responder de una manera competitiva a las necesidades de los compradores. Ello reduce el atractivo de producir por ejemplo en China (pese a que su mano de obra es barata) o en cualquier otro país en desarrollo para exportar después a un país desarrollado como los Estados Unidos. Los países en desarrollo necesitan invertir unos 200.000 millones de dólares anuales en infraestructuras<sup>11</sup>. La financiación de esa inversión no puede proceder únicamente del sector público. Será necesario solicitar la participación del sector privado en forma de empresas mixtas con el sector público, o de proyectos de privatización financiados y gestionados únicamente por empresas privadas.

Además de las infraestructuras físicas, debe hacerse hincapié también en la infraestructura institucional para el desarrollo del espíritu empresarial y el capital de riesgo, las corrientes de información y el establecimiento de redes dentro de la industria, medios de ensayo, normalización y gestión de la calidad, etc., a fin de cumplir las normas internacionales y garantizar un perfeccionamiento tecnológico continuo. Deben fortalecerse las estructuras nacionales de I+D para promover las vinculaciones entre las instituciones públicas y privadas de I+D, los esfuerzos de investigación académica y las empresas manufactureras. La infraestructura institucional obtenida debe facilitar también la difusión de las nuevas tecnologías entre las empresas. La importancia de la infraestructura institucional se ve confirmada por la experiencia de economías de Asia oriental y sudoriental. Aunque ha funcionado bien en la Provincia China de Taiwán y Singapur, la infraestructura institucional existente (incluidas las esferas de la ciencia y la tecnología) en los países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental debe reestructurarse para que se puedan mejorar las capacidades tecnológicas nacionales de esos países.

Los actuales intentos de China de reestructurar sus instituciones de ciencia y tecnología y de convertirlas en empresas productivas pueden contener enseñanzas útiles para otros países en desarrollo.

La intervención estatal tiene un papel decisivo que desempeñar cuando las políticas están cuidadosamente diseñadas, bien aplicadas, encaminadas al fortalecimiento de la eficiencia en mercados competitivos y, allí donde ello es posible, tienen un carácter temporal. Se necesitan medidas de política para restringir la IED cuando inhibe la inversión nacional en tecnología; para superar los problemas de asignación que llevan a una infra inversión en formación o desarrollo tecnológico, y para corregir otros tipos de fallos del mercado, por ejemplo con respecto a las vinculaciones institucionales, la investigación cooperativa y las importaciones de tecnología. Deben establecerse instituciones que permitan a las industrias funcionar eficazmente e incrementar sus capacidades; y como es posible que las industrias mismas no sean capaces de crear las

instituciones adecuadas, los gobiernos tendrán que ayudarlas a establecerlas.

En muchos países en desarrollo se ha observado que el ajuste estructural no ha sido capaz de producir el crecimiento económico deseado del sector industrial, por lo general en casos en los que la dotación de capital humano es escasa. No hay duda de que la orientación exportadora resulta beneficiosa, pero si se aplica junto con una liberalización radical de las importaciones puede acabar con industrias que aún no han construido la capacidad necesaria para soportar la violenta embestida de la competencia, incluso en países razonablemente bien dotados de capital humano. El hecho de no intervenir para construir una fuerza de trabajo técnica suficiente tras la liberalización y la falta de una estructura industrial y de instituciones que apoyen el desarrollo tecnológico pueden tener como resultado una base industrial superficial, con escasa diversificación en exportaciones de alta tecnología y alto nivel de especialización (véase el recuadro 3).

**Recuadro 3. El desarrollo de una estrategia competitiva basada en las manufacturas: el caso de las empresas industriales brasileñas**

*El desarrollo industrial en el Brasil*

En el Brasil, las empresas industriales pueden ser empresas brasileñas privadas, empresas de propiedad estatal, empresas transnacionales o empresas mixtas establecidas entre las anteriores. Al comienzo del período de sustitución de importaciones, las empresas privadas de propiedad brasileña se dedicaban principalmente a los sectores tradicionales de los textiles, el calzado y los productos alimenticios. Las inversiones públicas se dedicaban a productos intermedios, como el acero, el petróleo y los minerales. Las empresas transnacionales irrumpieron en ese panorama en el decenio de 1960, cuando se promovió la producción a gran escala de productos de consumo duraderos. El fin que perseguían esas empresas era transferir sus conocimientos especializados en materia de gestión y tecnología, con lo que ejercerían un efecto de locomotora tecnológica sobre la industria brasileña.

Las empresas brasileñas se enfrentaron durante mucho tiempo a una competencia limitada. Ello se debió principalmente a una estrategia de promoción industrial que combinaba un alto nivel de proteccionismo, subvenciones directas e indirectas a los productores, una estricta legislación sobre relaciones laborales y la existencia de un mercado nacional poco exigente. Además, las políticas industriales y de comercio exterior que entonces se aplicaban no animaban a las empresas brasileñas a tratar de conseguir capacidades competitivas basadas en las manufacturas.

En el decenio de 1980, la industria brasileña pasó por un período de agitación debido a un cambio en el escenario político, la grave recesión económica y la aparición del problema de la deuda exterior. Los esfuerzos se centraron en modernizar la industria mediante la automatización y la robotización. Sin embargo, los cambios que se esperaban no llegaron a materializarse, y la persistencia de la inestabilidad macroeconómica y la incertidumbre política no contribuyó a resolver esa confusa situación.

En el decenio de 1990 se introdujo la competencia en la industria brasileña. Se eliminaron todos los tipos de subvenciones directas, y los aranceles a la importación se redujeron gradualmente con el fin de exponer a los productores locales a una competencia exterior más fuerte\*. Al mismo tiempo, el Gobierno introdujo un programa para promover la calidad y la productividad entre las empresas brasileñas.

Las empresas brasileñas comprobaron que las reglas del juego se habían modificado radicalmente y que las nuevas pautas de competencia eran difíciles de comprender y de absorber. La respuesta conjunta de la industria brasileña a la competencia basada en las manufacturas consistió en aplicar con más seriedad el enfoque tradicional del control de la calidad. Muchas empresas brasileñas introdujeron programas de calidad sin tener un método adecuado para la utilización eficiente de los recursos y sin vigilar los costos. Por tanto, se consiguió mejorar la calidad de los productos mediante un sacrificio de costos y precios, que erosionó aún más la posición competitiva de las empresas. En resumen, la combinación de un mercado protegido con la falta de atención a la dinámica tecnológica de los mercados internacionales había inhibido la creación, en el seno de las empresas brasileñas, de las capacidades que exigen la competencia basada en las manufacturas.

*Lo que hicieron algunas de las principales empresas para conseguir ser competitivas en sus manufacturas*

La estrategia competitiva de una empresa depende de las demandas del mercado y los consumidores. En el caso del Brasil, el mercado de exportación era claramente el factor más importante en la decisión de adoptar programas de calidad y productividad. Creó asimis-

\*Por ejemplo, los aranceles sobre los juguetes descendieron del 85% en 1991 al 20% en 1994, del 60% al 35% en el caso de los automóviles, del 65% al 40% en el caso de las computadoras y del 50% al 25% en el caso de los bienes de equipo.

mo un efecto multiplicador en el sentido de que las empresas orientadas a la exportación pedían a su vez una mayor calidad a sus proveedores locales. Algunas de las medidas que adoptaron las empresas brasileñas para incrementar su competitividad son las siguientes: reenfocar el proceso de producción; introducir nuevos métodos, como el control de calidad total; establecer la entrega "justo a tiempo" y el mantenimiento total de la productividad; redefinir el proceso laboral, y reestructurar la empresa en su conjunto.

*Reenfoco del proceso de producción.* Las empresas brasileñas solían realizar una gama muy amplia de actividades industriales. Se examinaron y revisaron los sistemas de gestión de costos para determinar qué líneas de producto eran rentables. Se adoptó entonces un proceso de búsqueda de recursos fuera de la empresa y de subcontratación, y las actividades no esenciales se transfirieron a proveedores externos. Sin embargo, por lo general no había proveedores cualificados, y se vio que las empresas grandes no habían sido capaces de promover las capacidades en ese ámbito, lo que tuvo como resultado una formación lenta de las redes de proveedores locales.

*Introducción de nuevos métodos.* Las empresas que tenían altos niveles de existencias eligieron la entrega "justo a tiempo", mientras que las empresas que tenían problemas de desechos y reelaboración empezaron con el mantenimiento de la productividad total. No obstante, en la mayoría de las ocasiones la adopción de un programa exigía la realización de actividades y procedimientos que correspondían al ámbito de otro. Con el tiempo, cada empresa desarrolló una estructura específica para sus actividades de calidad y productividad, combinando conceptos y técnicas de ambos programas. Lo importante aquí no es el título del programa, sino la dinámica de sus actividades.

*Redefinición del proceso laboral.* El nuevo proceso laboral tenía por objeto incrementar la motivación y las

aptitudes de los trabajadores y garantizar la estabilidad de éstos. Las empresas comprobaron que el costo de contratar y despedir suele ser más alto que el costo de readiestrar, y que un trabajador estable y motivado puede generar un trabajo más productivo. Las políticas de formación se orientaron hacia la preparación de los trabajadores en el uso de las nuevas técnicas y hacia su conversión en trabajadores multicalificados.

*Reestructuración de la empresa.* La reestructuración consistió principalmente en reducción del tamaño, descentralización y supresión de departamentos para incrementar la productividad de los trabajadores y, en última instancia, rebajar el costo de producción.

#### *Observaciones finales*

El caso del Brasil ilustra los problemas a que se enfrentan las empresas industriales en los países en desarrollo cuando quedan expuestas de repente a nuevos niveles de competitividad. Las empresas brasileñas están tratando aún de hacerse con el concepto de mejora de la calidad. Aunque el Gobierno estima que mediante sus políticas industrial y de comercio exterior ha creado las condiciones necesarias para que la industria brasileña sea competitiva, se ha sostenido que no ha cumplido sus obligaciones básicas, como aplicar una política económica estable y coherente o tomar medidas para promover la educación, la salud, el transporte y la vivienda, que tienen una repercusión directa sobre las decisiones de iniciar programas de calidad y productividad que adoptan las empresas. Está claro que las estrategias manufactureras de las empresas brasileñas recibieron en gran medida la influencia del entorno no competitivo que existió hasta 1990, y que la persistencia de la inestabilidad y la falta de dirección no propicia la adopción de estrategias competitivas al nivel de las empresas y al nivel sectorial.

*Fuente:* Atonso Fleury, "Quality and productivity in the competitive strategies of Brazilian industrial enterprises", *World Development*, vol. 23, No. 1 (1995), págs. 73 a 85.

## **La contribución de las empresas transnacionales a la industria**

El papel de las empresas transnacionales en la construcción de competitividad manufacturera merece una mención especial debido a su marcada presencia en el proceso de industrialización de los países en desarrollo. Las empresas transnacionales dominan los mercados internacionales en la mayoría de los productos y servicios que son objeto de comercio. Una amplia proporción del comercio mundial (entre el 33% y el 50%) se realiza con carácter de transacciones dentro de la empresa, entre filiales de empresas transnacionales. Éstas tienden asimismo a racionalizar la producción a escala mundial a fin de reducir los costos, y de hecho han trasladado a países en desarrollo sectores enteros o parte de ellos. Algunos países en desarrollo de Asia oriental y sudoriental han ampliado considerablemente el volumen de sus exportaciones manufacturadas con la ayuda de empresas transnacionales, por conducto de

diversos sistemas de vinculación, como la IED, la subcontratación y los acuerdos de licencia.

Las empresas transnacionales pueden ser una fuente de aptitudes modernas de gestión y tecnología, y también pueden aportar los elementos extranjeros (contratos internacionales y redes de comercialización) y nacionales (técnicas y disciplinas de fabricación) que se necesitan críticamente para entrar en los mercados mundiales en pie de igualdad con los competidores extranjeros. Por consiguiente, los gobiernos deben establecer un clima de inversión atractivo para fomentar los proyectos de colaboración entre empresas locales y empresas transnacionales. Esos sistemas suelen brindar unos resultados más rápidos que esperar a que lentamente se vayan construyendo un capital y unas capacidades locales. No obstante, es importante que las empresas locales estén a un nivel equivalente para garantizar que los beneficios obtenidos puedan transmitirse de manera eficiente, lo que contribuye a incrementar las capacidades tecnológicas nacionales.

## La industrialización y el alivio de la pobreza

El tan extendido problema de la pobreza y su erradicación, en particular en los países en desarrollo, ha venido centrando la atención de los organismos internacionales de asistencia y los encargados de formular políticas de todo el mundo. Según cuál sea la definición de la pobreza, las estimaciones del número de personas que viven en la pobreza y su distribución geográfica en los países en desarrollo pueden variar considerablemente. Según un estudio del Banco Mundial<sup>12</sup>, con el empleo de una medida basada en gastos de 350 dólares per cápita para definir el umbral mínimo de pobreza, se calcula que en 1985 había 1.115 millones de personas que vivían en la pobreza en países en desarrollo. Ello significa aproximadamente un tercio de la población total de esos países. De esa cifra, 630 millones de personas, o sea, el 18% de la población total de los países en desarrollo, corresponden al nivel de la pobreza extrema, con un consumo anual per cápita de 275 dólares. Además, casi la mitad de los pobres y los indigentes de los países en desarrollo viven en Asia meridional, y casi otra tercera parte en África al sur del Sahara.

Los datos han demostrado que una de las vías de alivio de la pobreza es el comercio, pero esa fórmula funciona bien únicamente en los países que poseen una base industrial considerable y un sector competitivo de exportación de manufacturas. Se espera que los acuerdos multilaterales de liberalización del comercio, como los negociados en la Ronda Uruguay, mejoren el acceso a los mercados de los países desarrollados en lo que se refiere a manufacturas con gran densidad de mano de obra y a algunos bienes de equipo tecnológicamente sencillos de los países en desarrollo. Los efectos inducidos por el comercio serán una mayor generación de empleo en todos los sectores de la economía, en particular en la industria, una subida de los niveles de ingreso y mejores niveles de vida. Sin embargo, sólo un puñado de países en desarrollo pertenecen a este club exclusivo: los países recientemente industrializados más dinámicos de Asia y América Latina y los países de la ASEAN. El resto, o sea, 100 países en desarrollo, suelen ser economías pequeñas y abiertas cuyas exportaciones consisten sobre todo en productos primarios, lo cual hace que resulten especialmente vulnerables a las conmociones externas. De hecho, es posible que un comercio mundial más libre afecte negativamente a esos países exportadores de productos básicos, por lo menos a corto plazo, y en consecuencia exacerben sus niveles de pobreza, que ya son graves. Resulta paradójico que el comercio, que puede ser un instrumento eficaz para que un país orientado hacia la exportación reduzca su incidencia de pobreza, pueda también actuar en contra de los países más pobres que tienen niveles más altos de pobreza.

Las enormes disparidades en la capacidad de exportaciones manufacturadas entre países en desarrollo pueden observarse en el cuadro 11, en el cual se comparan los resultados de las exportaciones de manufac-

turas de los países al sur del Sahara con los de determinados países en desarrollo de la región de Asia y el Pacífico. En 23 de los 30 países al sur del Sahara seleccionados, las exportaciones de manufacturas representaron menos del 20% del total de sus ingresos de exportación en 1990. Los siete países que obtuvieron más de una quinta parte de sus ingresos totales de exportación de las exportaciones de manufacturas fueron las Comoras, Gambia, Mauricio, la República Centroafricana, Senegal, Sierra Leona y Zimbabue. En comparación, la proporción de exportaciones de manufacturas de los países de Asia y el Pacífico osciló entre el 36% en Indonesia y el 92% en la República de Corea en ese mismo año. Lo más llamativo es que en 1990 los ingresos totales combinados de exportaciones de manufacturas de los 30 países al sur del Sahara, aproximadamente 3.000 millones de dólares, se aproximaron a un tercio de los ingresos por exportación de manufacturas de Indonesia y a sólo un 5% más o menos de los de la República de Corea.

De ahí que, para muchos países en desarrollo que se encuentran en las fases iniciales de industrialización, las medidas de política deban centrarse en edificar la base industrial, por ejemplo mediante el establecimiento de objetivos industriales selectivos y la protección de las industrias de reciente aparición, el desarrollo agrícola y la industrialización rural, el perfeccionamiento del sector no estructurado, el fortalecimiento de los vínculos entre la agricultura y las manufacturas, el desarrollo de las infraestructuras, el perfeccionamiento de los recursos humanos y la edificación de instituciones. Por encima de todo, el alivio de la pobreza exigirá el uso eficiente del activo que más abunda en los países pobres, su fuerza de trabajo, a fin de aportar una red de seguridad social a quienes se hallan en la pobreza extrema.

La Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, celebrada en Copenhague del 6 al 12 de marzo de 1995, puso de relieve el vínculo entre pobreza y empleo, que cabe resumir como sigue: la solución fundamental de la pobreza tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados pasa por la creación de empleo productivo. En muchos aspectos, la generación de empleo, cuando resulta viable, es preferible a la redistribución del ingreso como instrumento de política para aliviar la pobreza y reducir la desigualdad. En este contexto es en el que se comentará *infra* el papel de la industrialización en el alivio de la pobreza. Debe señalarse que la contribución de las manufacturas a la generación de empleo se debe no sólo a su efecto directo sobre el empleo, sino también, lo que es más importante, a su efecto indirecto sobre el empleo mediante sus extensos vínculos con otros sectores de la economía, en particular la agricultura y los servicios.

En consecuencia, convendría ahora examinar los cambios en la pauta del empleo a lo largo de todo el ciclo del desarrollo industrial. Esos cambios reflejan la vinculación entre, por una parte, la industria y, por la otra, la agricultura y los servicios. Esa vinculación

**Cuadro 11.** Participación de las exportaciones de manufacturas en las exportaciones totales de determinados países de África al sur del Sahara y Asia oriental y sudoriental, 1975 y 1990

País	1975			1990		
	Exportaciones totales (millones de dólares EE.UU.)	Exportaciones de manufacturas	Participación porcentual de las exportaciones de manufacturas	Exportaciones totales (millones de dólares EE.UU.)	Exportaciones de manufacturas	Participación porcentual de las exportaciones de manufacturas
<i>A. África al sur del Sahara</i>						
Angola	969,3	71,7	7,4	3.910,3	3,9	0,1
Burkina Faso	43,5	2,8	6,5	160,3	17,6	11,0
Burundi	31,6	0,9	2,8	75,0	1,5	2,0
Cabo Verde*	2,0	0,3	15,0	6,5	0,8	12,3
Camerún*	446,3	47,3	10,6	1.281,6	194,8	15,2
Chad*	40,0	3,1	7,7	132,8	12,0	9,0
Comoras*	9,5	2,6	27,8	12,4	3,3	26,6
Côte d'Ivoire	1.181,6	132,3	11,2	2.940,4	494,0	16,8
Etiopía	215,2	3,9	1,8	294,2	15,6	5,3
Gabón	941,9	9,4	1,0	1.692,8	57,6	3,4
Gambia	48,1	—	0,1	40,6	10,5	25,9
Ghana	728,2	10,2	1,4	1.072,3	143,7	13,4
Kenya	456,0	60,2	13,2	1.054,3	182,4	17,3
Madagascar	301,4	12,4	4,1	321,9	48,9	15,2
Malawi	121,1	5,7	4,7	417,6	20,0	4,8
Malí*	36,5	4,3	11,7	270,7	18,4	6,8
Mauricio	294,6	33,9	11,5	1.180,5	803,9	68,1
Mauritania	174,3	3,7	2,1	447,1	2,2	0,5
Mozambique*	202,0	12,9	6,4	101,1	17,7	17,5
Nigeria	7.983,4	16,0	0,2	13.649,3	286,6	2,1
República Centroafricana	47,2	11,2	23,7	139,3	67,1	48,2
República Unida de Tanzania	343,2	41,2	12,0	250,9	29,6	11,8
Rwanda	42,0	2,0	4,8	97,6	4,6	4,7
Senegal	462,4	69,4	15,0	782,6	176,1	22,5
Sierra Leona	140,0	75,9	54,2	142,8	37,3	26,1
Togo	124,8	7,2	5,8	267,9	24,4	9,1
Uganda	263,0	—	—	152,1	1,7	1,1
Zaire	864,8	57,1	6,6	999,3	165,9	16,6
Zambia*	805,1	5,6	0,7	1.347,5	150,9	11,2
Zimbabwe*	844,8	231,5	27,4	1.467,6	453,5	30,9
Total	18.163,8	934,6	5,1	34.709,3	3.446,5	9,9
<i>B. Asia oriental y sudoriental</i>						
Indonesia	7.130,2	85,6	1,2	25.553,2	9.071,4	35,5
Malasia	3.846,6	665,5	17,3	29.418,7	15.944,9	54,2
República de Corea	5.070,6	4.127,5	81,4	71.870,1	65.904,9	91,7
Singapur	5.377,1	2.231,5	41,5	52.627,3	37.733,8	71,7
Tailandia	2.162,2	317,8	14,7	23.002,4	14.514,5	63,1
Total	23.586,7	7.427,8	31,5	202.471,7	143.169,5	70,7

Fuente: *Handbook of International Trade and Development Statistics 1992 and 1993* (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta E/F/92/II/D/9 y E/F/94/II/D/24), cuadro IV.1.

\*Las cifras de 1990 se refieren a datos de 1989.

\*Las cifras de 1975 se refieren a datos de 1976.

tendrá efectos derivados en la generación de empleo industrial. En general, en la fase inicial de la industrialización la agricultura tiende a dominar tanto el producto como el empleo. A medida que empieza a bajar el empleo agrícola, el empleo en el sector de servicios suele aumentar a más velocidad que en el sector manufacturero, sobre todo como resultado de una rápida migración rural-urbana. En la fase intermedia de la industrialización, cuando empieza a arraigar una red de vínculos intersectoriales y aumenta la producción

industrial, el empleo manufacturero empieza a aumentar rápidamente, aunque no a la misma velocidad que la producción. El empleo en servicios puede aumentar a un ritmo más lento que el manufacturero. Pero cuando la economía alcanza la madurez industrial y entra en la fase de la sociedad postindustrial con gran densidad de conocimientos, el sector de los servicios vuelve a dominar y en última instancia empieza a reducirse la participación de las manufacturas en el producto y el empleo totales del país.

## Industrialización rural y pequeñas empresas

Durante la fase inicial del desarrollo industrial, el crecimiento agrícola estimula la demanda interna de productos industriales. Además, el sector agrícola aporta alimentos para los trabajadores industriales, materias primas para las agroindustrias y mano de obra para satisfacer las crecientes necesidades de la expansión industrial. Lo que es más importante, debido a su gran volumen en términos de producto y empleo, la agricultura, que en casi todos los casos es el sector mayor además del de crecimiento más lento en una economía en desarrollo, es el principal contribuyente a la corriente neta de recursos, como rentas, ahorros, impuestos y divisas, que entra en el sector industrial. Sin esos insumos, es muy probable que el desarrollo de la industria no pueda arraigar y crecer. Recíprocamente, la industria proporciona a la agricultura insumos intermedios, como fertilizantes químicos y plaguicidas, y bienes de producción, como aperos agrícolas, bombas de riego y equipo de transporte. Sin embargo, a medida que la economía crece, se industrializa y eleva los ingresos per cápita, los productos no agrícolas empiezan a representar una proporción cada vez mayor del consumo total. En las fases ulteriores del desarrollo económico, el comercio aporta un medio de lograr alimentos y otros productos agrícolas a cambio de productos industriales. Otro aspecto apreciable sería que muchas de las funciones esenciales de transferencia de recursos desempeñadas por la agricultura, en las que intervienen ahorros, impuestos, divisas, etc., las desempeña ahora el sector industrial.

La industria contribuye a aliviar la pobreza rural mediante la creación de pequeñas empresas rurales y la ulterior generación de empleo como resultado de las vinculaciones entre la agricultura y las manufacturas que se han descrito *supra*. Casi todas las empresas desarrolladas a partir de los vínculos entre la agricultura y la manufactura serán pequeñas empresas, sobre todo a nivel de hogares, industrias campesinas y microempresas. Esas pequeñas empresas tienen muchos aspectos positivos desde el punto de vista del alivio de la pobreza rural. Entre las justificaciones para el desarrollo de las pequeñas empresas rurales figuran las siguientes<sup>11</sup>:

a) Las pequeñas empresas rurales tienen gran densidad de mano de obra relativamente poco calificada, y en consecuencia utilizan recursos que poseen en abundancia los pobres rurales. Es decir, aumentan la equidad al aportar empleo para los pobres;

b) Las pequeñas empresas rurales exigen unas proporciones entre los factores adecuadas para las condiciones rurales de los países en desarrollo. Dicho en otros términos, maximizan el empleo de una mano de obra no calificada abundante y de materias primas locales, pero economizan capital financiero y capital humano bien capacitado, que son escasos;

c) Las pequeñas empresas rurales aportan oportunidades para desarrollar el espíritu empresarial y mejorar las aptitudes de los empresarios;

d) Las pequeñas empresas rurales están financiadas de forma predominante por intermediarios no bancarios y no financieros, y sobre todo por las economías del propietario y el hogar. En consecuencia, se considera que constituyen un vehículo eficaz para utilizar los ahorros rurales con fines productivos;

e) Las pequeñas empresas rurales producen artículos básicos para los pobres rurales y bienes intermedios poco complejos para las empresas locales;

f) Las pequeñas empresas rurales son flexibles a la hora de aportar actividades no agrícolas y generadoras de ingresos a un grupo numeroso de pobres, en particular en los hogares encabezados por mujeres. Además, las actividades no agrícolas que se desarrollan a lo largo de todo el año reducirán al mínimo la incidencia de la pobreza estacional.

Muchos aspectos de la producción agrícola favorecen la elaboración local de productos agrícolas en la fuente de las materias primas. La producción agrícola se caracteriza por su actividad descentralizada en una superficie muy grande, y sus cultivos son generalmente voluminosos, pesados y a menudo perecederos. En consecuencia, la elaboración local por pequeñas empresas reduciría considerablemente los costos de transporte. Sin embargo, es posible que la producción de insumos agrícolas exija apoyo oficial, especialmente en esferas como los conocimientos técnicos, el acceso al crédito y los vínculos de financiación y comercialización. A largo plazo, se ha reconocido que el aumento de la productividad agrícola y en consecuencia de los ingresos rurales sería un factor clave en la industrialización rural.

La viabilidad de las industrias rurales se ha debatido habida cuenta tanto de las limitaciones de la oferta como de la demanda. Un estudio de Tambunan<sup>12</sup> sobre las pequeñas empresas rurales de Indonesia demostró que la viabilidad de esas empresas en ese país dependía críticamente de sus vínculos de comercialización con los grandes centros urbanos. Desde el punto de vista de la oferta, las grandes limitaciones con que se enfrentan las pequeñas empresas rurales son la insuficiencia de factores de producción y de no producción, como los medios de reparación y mantenimiento, otras fuentes posibles de materias primas, la información sobre comercialización y el acceso al crédito y la financiación, así como otros servicios especializados. De ahí que los problemas con que se enfrentan esas empresas y la modernización de las industrias campesinas y a nivel de hogares dependan en gran medida de los vínculos entre la agricultura y la industria y entre los mercados rural y urbano, y que sea necesario abordarlos si se aspira a que la industria rural tenga éxito.

Entre las medidas de política general para que los pobres puedan participar en las actividades produc-

tivas figuran programas de asistencia como los siguientes: formación profesional en especialidades y asistencia técnica; facilidad de acceso al crédito y la financiación, en particular conforme al tipo de plan de financiación adoptado por el Grameen Bank de Bangladesh; disponibilidad de infraestructura e instalaciones básicas; suministro de información sobre mercados y nueva tecnología, y creación de una institución jurídica que proteja y promueva los intereses de los pobres\*.

## El alivio de la pobreza urbana y el sector no estructurado

En las zonas urbanas es posible que la función del sector no estructurado en la generación de empleo merezca una atención especial desde el punto de vista del alivio de la pobreza. Ese sector es un absorbente residual del enorme número de migrantes que no logran obtener un empleo remunerado en las zonas urbanas, y es una importante fuente de ingresos y de empleo para una gran proporción de la fuerza de trabajo de los países en desarrollo. Una parte considerable de sus actividades también guarda relación con las manufacturas\*\*.

Resulta difícil llegar a una estimación fiable de la magnitud del ingreso y el empleo en el sector no estructurado, dado que las actividades en este sector no están registradas ni figuran en las estadísticas oficiales. Según una estimación reciente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) hay aproximadamente 30 millones de personas empleadas en el sector no estructurado en América Latina. El empleo en el sector no estructurado representaba aproximadamente el 60% de la fuerza de trabajo urbana de África en 1985 y entre el 40% y el 66% en Asia en el decenio de 1980. El empleo total en el sector no estructurado en

\*Véase una explicación detallada de las medidas de política para las industrias rurales en "Poverty alleviation and rural small-scale industries", documento de debate de la ONUDI preparado para el Grupo de Trabajo sobre la contribución industrial al desarrollo rural de un grupo de tareas del Comité administrativo de coordinación sobre desarrollo rural, celebrado en Washington, D.C., 5 a 7 de mayo de 1993.

\*\*Existen grandes confusiones y ambigüedades en torno a la expresión "sector no estructurado". En este comentario se utilizará la versión de la OIT de la definición, según la cual el sector no estructurado comprende unidades muy pequeñas que producen y distribuyen productos y servicios y están formadas sobre todo por productores independientes y empleados por cuenta propia en zonas urbanas de países en desarrollo, algunos de los cuales también dan empleo a mano de obra familiar y/o a unos cuantos trabajadores contratados o aprendices, que trabajan a un nivel muy bajo de productividad y que aportan ingresos muy bajos e irregulares y un empleo muy inestable a quienes trabajan en el sector. Esas unidades no están estructuradas en el sentido de que en su mayor parte no están registradas ni figuran en las estadísticas oficiales. En este contexto, no debe tratarse a la economía sumergida de determinados países desarrollados como sector no estructurado. La economía sumergida de los países desarrollados existe sobre todo para evadir impuestos y algunos controles y reglamentaciones burocráticos, y raras veces está generada por la necesidad de estrategias de supervivencia entre los pobres como ocurre en los países en desarrollo.

los países en desarrollo se calcula en torno a 300 millones de personas, que aportan entre el 5% y el 35% del PIB<sup>15</sup>.

En teoría, la importancia del sector no estructurado disminuye progresivamente y acaba por desaparecer, dado que los trabajadores del sector están siendo constantemente absorbidos por los sectores estructurados de la economía, que se amplían como resultado de la industrialización. Es lo que se ha observado en casi todos los países desarrollados, así como en varios de los recientemente industrializados, como la Provincia China de Taiwán, la República de Corea y Singapur, donde hay escasez de mano de obra. En realidad, es probable que el sector no estructurado persista durante mucho tiempo en casi todos los países en desarrollo, debido sobre todo a la incapacidad de las manufacturas y de otros sectores modernos para aportar oportunidades de empleo remunerado a una fuerza de trabajo en rápido crecimiento. Incluso durante el periodo de buen crecimiento económico en el decenio de 1970 se calculaba que el empleo en el sector no estructurado en las economías relativamente industrializadas de América Latina había aumentado en un 3,7% al año. El crecimiento del empleo en el sector no estructurado se aceleró durante la recesión del decenio de 1980, cuando las políticas de ajuste obligaron a muchas empresas modernas a reducir su fuerza de trabajo. Como resultado, se estimó que el empleo en el sector no estructurado había aumentado en un 56%, frente a un aumento del 30% del empleo no agrícola de América Latina entre 1980 y 1987. Al mismo tiempo, el promedio de ingresos del sector no estructurado disminuyó en un 8%. En África al sur del Sahara el empleo en el sector no estructurado aumentó en un 6,9% al año, al absorber aproximadamente el 75% de los recién ingresados en el mercado de trabajo entre 1980 y 1985<sup>16</sup>.

Un enfoque para facilitar el desarrollo del sector no estructurado es la promoción de microempresas, comúnmente definidas como pequeñas empresas que dan empleo a menos de 10 personas, comprendidos los empleados por cuenta propia. Se considera cada vez más que las microempresas de los países en desarrollo son en potencia un motor del crecimiento y una fuente de generación de empleo, y en consecuencia un instrumento eficaz para aliviar la pobreza. En varios países en desarrollo se han elaborado y aplicado diversas medidas de política para estimular el crecimiento del sector de microempresas, sobre todo en forma de aportación de crédito a corto plazo y de asistencia técnica a microempresas, además de robustecer el marco institucional para la entrega de esos recursos y servicios. En general, las intervenciones desde el punto de vista de la oferta para ayudar a las microempresas no han tenido éxito por diversas razones, como una comprensión insuficiente del carácter de las microempresas y el sector no estructurado, la elección de intermediarios inadecuados, el fracaso en cuanto a alcanzar a los grupos objetivo designados, la mala coordinación entre los donantes y una mala ejecución<sup>16</sup>.

Pese al atractivo de las microempresas como medio para que los pobres urbanos participen en actividades productivas, la viabilidad de la microempresa sigue



siendo dudosa. La tasa de supervivencia de las microempresas tiende a ser muy baja: a menudo duran menos de dos años. Una microempresa no crece de tamaño en la mayor parte de los casos, y el crecimiento del empleo en este sector se realiza mediante la multiplicación de microempresas. Muchos de los problemas con los que se enfrentan las microempresas son parecidos a los de las industrias rurales. También en este caso el problema fundamental se debe a las limitaciones desde el punto de vista de la demanda. Las microempresas producen bienes y servicios destinados fundamentalmente a los pobres y considerados de calidad inferior, y de ahí que la elasticidad-ingreso de su producto tienda a ser muy baja. A medida que los pobres ascienden en la escala de ingresos, modifican su pauta de consumo hacia artículos de más calidad producidos en el sector estructurado. Dada esta limitación de la demanda, es fácilmente comprensible por qué han fracasado muchas intervenciones concebidas desde el punto de vista de la oferta para ayudar a las microempresas. La subida general de los ingresos per cápita y los niveles de vida puede no estimular la demanda de bienes y servicios producidos por microempresas. Un enfoque más viable del problema puede consistir en ayudar a las microempresas a mejorar la calidad de sus productos y a incrementar las aptitudes de los pobres a fin de que los absorba el sector estructurado.

Debe reconocerse que en los países en desarrollo el sector no estructurado no es un fenómeno transitorio, sino un hecho permanente, y deben idearse medidas eficaces de política para asegurar la máxima capacidad de generación de empleo en el sector. Además, hay que establecer regulaciones y salvaguardias sociales para proteger los intereses de los trabajadores del sector.

## Estrategias de generación de empleo

La generación de empleo es una solución duradera y viable al alivio de la pobreza. A este respecto, se ha observado que el sector de manufacturas tiene en general una capacidad limitada de generación de empleo. La industrialización adquiere una importancia adicional para la generación de empleo y, en consecuencia, el alivio de la pobreza en los vínculos críticos de producción entre la manufactura y otros sectores, en particular la agricultura y los servicios, y en los efectos del aumento de los ingresos sobre el consumo.

Además de la tierra agrícola, el activo más importante que poseen los pobres es la mano de obra barata y abundante. Por eso tienen suma importancia las políticas encaminadas a mejorar las aptitudes de los pobres mediante la formación profesional industrial y la enseñanza. Además, las políticas macroeconómicas y sectoriales deben estructurarse para promover el desarrollo industrial con gran densidad de mano de obra a fin de maximizar el empleo de los pobres. Deben eliminarse las distorsiones del mercado de los factores, que tienden a fomentar la producción con gran densidad de capital, como las subvenciones en los cré-

ditos a las grandes empresas y el trato arancelario preferencial del capital importado y los productos intermedios. La legislación laboral bien intencionada y la legislación social cuyo objetivo es proteger a los pobres, como los salarios mínimos y las normas laborales, deben evaluarse cuidadosamente por lo que respecta a su efecto sobre el empleo de los pobres, y deben aplazarse si van en contra de la generación de empleo, en particular en las fases iniciales de la industrialización. También debe darse una consideración prioritaria a la identificación, formulación y aplicación de medidas de política encaminadas a elaborar y reforzar vínculos de producción intersectoriales que aporten oportunidades de obtención de ingresos y de empleo para los pobres. Por último, deben formularse políticas industriales y comerciales decididas con miras a fomentar la participación activa de las pequeñas empresas y las microempresas en el mercado de exportación, dado que el comercio exterior es uno de los instrumentos eficaces para conseguir el crecimiento económico y el alivio de la pobreza.

Hasta ahora, la mayor parte de las intervenciones de política en beneficio de los pobres se ha orientado desde el punto de vista de la oferta. Existen múltiples ejemplos, y por lo general comprenden programas innovadores de crédito para los pobres\*, adaptación de tecnologías, formación profesional y asistencia técnica a microempresas y mejora del acceso de los pobres a los servicios de infraestructura física y social. Esas intervenciones desde el punto de vista de la oferta han solido fracasar debido a limitaciones relacionadas con la demanda, como la falta de un mercado fácilmente disponible para los bienes y servicios producidos por los pobres. En los planes para generar y sostener la demanda de bienes producidos por los pobres se ha de hacer el mismo o más hincapié que se hace en las medidas desde el punto de vista de la oferta. Entre algunas de las medidas que atienden a la demanda figuran una comercialización y una promoción de ventas mejores y asistencia técnica para mejorar la calidad de los productos de las microempresas, así como el fomento del empleo de microempresas como subcontratistas o proveedoras de insumos para las empresas mayores.

Aunque el enfoque del alivio de la pobreza rural y urbana se ha comentado por separado, los problemas relacionados con esos dos aspectos de la pobreza están estrechamente imbricados. A menudo una parte considerable de los problemas de la pobreza urbana procede de la zona rural, mediante la masiva migración rural-urbana alimentada por la pobreza rural extrema. Los vínculos de producción y comercialización entre el medio rural y el medio urbano deben recibir más atención como vehículos eficaces para combatir simultáneamente el problema de la pobreza en ambas zonas y para frenar la irrupción de una migración rural-urbana incontrolable, fenómeno que se observa en muchos países en desarrollo hoy día. Sin embargo,

\*Esos programas de crédito se caracterizan por préstamos con muy bajos niveles de intereses de mora, préstamos colectivos y responsabilidad conjunta, tal como practica el Grameen Bank de Bangladesh.

en muchos países en desarrollo existen zonas pobres en recursos caracterizadas por un potencial de crecimiento muy bajo, la mayor parte de cuya población vive en una pobreza abyecta y posee pocas aptitudes, con la práctica inexistencia de infraestructuras sociales y físicas y con una degradación ambiental inducida por la pobreza, como la deforestación y la desertificación. Es posible que destinar grandes inversiones a desarrollar esas zonas no resulte ni viable ni eficaz en cuanto a costos. La migración es una solución parcial, pero únicamente si las zonas con grandes posibilidades de crecimiento crecen con la rapidez suficiente para absorber a los migrantes de las zonas pobres en recursos. Sin duda, una solución viable exigirá una planificación amplia e integrada a nivel nacional para lograr un crecimiento regional equilibrado.

Al evaluar las estrategias de empleo basadas en las vinculaciones de la industria con otros sectores de la economía, no debe dejarse de lado la importancia de las conexiones de demanda final inducidas por el ingreso indirecto. Las vinculaciones de demanda final de productos de consumo y de diversos tipos de servicios mediante el aumento de los ingresos tienen tanta importancia, si no más, como las vinculaciones directas de producción. Por ejemplo, los hogares rurales gastan entre el 30% y el 40% de sus ingresos en productos no alimenticios, como textiles, prendas de vestir, zapatos, artículos de cuero, muebles y materiales para la construcción. A este respecto, la elasticidad-ingreso de la demanda de servicios tiene claramente importantes consecuencias para las estrategias de em-

pleo. Si la elasticidad-ingreso de la mayor parte de los servicios es lo bastante alta, una estrategia de desarrollo podría concentrarse en maximizar primero el crecimiento económico mediante una industrialización rápida, que puede exigir una producción con gran densidad de capital. Después, además del crecimiento de la demanda intermedia de servicios de distribución y producción, es probable que el consiguiente incremento de los ingresos per cápita genere un aumento considerable de la demanda de servicios personales y sociales, lo cual llevará a la rápida ampliación del empleo en los servicios.

Para que estas medidas de política tengan éxito, es indispensable que se identifiquen correctamente los grupos objetivo. En general, los grupos rurales son relativamente fáciles de identificar, al estar formados por pequeños agricultores marginales, jornaleros sin tierras, artesanos, etc. En cambio, la distinción entre los pobres y los no pobres resulta más difícil de establecer en las zonas urbanas. Por ejemplo, los asentamientos precarios están ocupados tanto por personas que son pobres como por otras que no lo son, y los ingresos de los residentes en barrios de tugurios son difícilísimos de estimar. Sobre todo, sea en un contexto urbano o rural, las estrategias de empleo que pasan por vinculaciones de producción deben incluir a los grupos de población funcionalmente más vulnerables, como pequeños terratenientes, campesinos sin tierras, tribus nómadas, grupos étnicos autóctonos, refugiados y personas desplazadas, a fin de maximizar el efecto de alivio de la pobreza de esas estrategias.

## El papel de la ONUDI en un contexto mundial cambiante

Al observar el proceso de industrialización de los países en desarrollo se comprueba que éstos han pasado por diversas fases en cuanto a sus orientaciones de política y de mercado, su marco institucional y los problemas clave a los que se enfrentan. Análogamente, la cooperación internacional en apoyo del proceso de desarrollo ha experimentado diversos cambios. Un breve examen de las pautas anteriores del desarrollo y la cooperación para la construcción de capacidades industriales en los países en desarrollo puede ayudar a arrojar luz sobre las tendencias que están surgiendo, así como sobre la necesidad de ajustar las instituciones, estructuras y programas del sistema internacional de cooperación. Este sistema abarca a las Naciones Unidas, incluidos el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, los organismos bilaterales de asistencia, las organizaciones regionales y diversas entidades privadas. Dentro de ese marco global merecen especial atención el papel y la

función de la ONUDI como organismo principal de las Naciones Unidas en la esfera del desarrollo industrial.

Casi todos los países en desarrollo empezaron a industrializarse a finales del decenio de 1950 y en el de 1960, cuando las antiguas colonias alcanzaron la independencia. De hecho, los esfuerzos de industrialización formaban parte de empresas más amplias cuya finalidad era la independencia económica. Mediante la construcción de capacidades industriales nacionales, los países en desarrollo trataban de generar una base general y autóctona para dotar de una identidad a sus sociedades y conseguir el desarrollo socioeconómico.

La ausencia de mercados en funcionamiento y de estímulos al crecimiento hizo que los gobiernos formularan y aplicaran diversos modelos de planificación del desarrollo. La falta de capital de riesgo privado nacional y de iniciativa empresarial obligó a los gobiernos a desempeñar un papel esencial, papel que

cumplieron asumiendo una función intervencionista y empresarial, e iniciando un proceso de desarrollo industrial en el que destacaba la propiedad pública de empresas a gran escala. En general, se trató de aplicar una política de sustitución de importaciones con productos de consumo ligeros o, en algunos países, mediante el establecimiento de determinadas industrias de bienes de equipo tras las murallas comerciales. Dominaba entonces el optimismo del desarrollo, y un espíritu de autoconfianza nacional y colectiva, además de las negociaciones con países industrializados de todo el mundo, pareció aportar la base para una reestructuración gradual de la industria mundial que permitiera a los países en desarrollo incrementar su participación en la producción mundial total. La Segunda Conferencia General de la ONUDI, celebrada en Lima del 12 al 26 de marzo de 1975, dio expresión a ese optimismo mediante la adopción de la Declaración y Plan de Acción en materia de desarrollo industrial y cooperación, donde los Estados miembros establecieron para los países en desarrollo el objetivo de conseguir una participación del 25% en el VAM mundial en el año 2000.

La creación de la ONUDI en 1966 para apoyar el proceso de industrialización permitió a los países en desarrollo obtener asesoramiento y asistencia sobre los problemas técnicos y económicos que se planteaban en la construcción de estructuras industriales y de la infraestructura institucional necesaria. Se proporcionó asistencia de acuerdo con el marco de políticas existente y las prioridades de los distintos países, y esa asistencia se financió básicamente por conducto del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Al mismo tiempo, tanto por medio de sus propios conocimientos técnicos como mediante la difusión de las experiencias de los países desarrollados, la ONUDI pudo promover entre los encargados de formular las políticas de los países en desarrollo una conciencia cada vez mayor de los problemas de un mercado nacional creciente y de la necesidad de inducir a la industria a adoptar estrategias de producción orientadas a la exportación. Entre los programas que llevó a cabo la ONUDI en un momento en el que la política de producción industrial estaba en general orientada al exterior estuvieron los de adaptación de los productos para la exportación, estudios de viabilidad y análisis estructurales, y asistencia en materia de transferencia de tecnología.

### **Panorama del proceso de industrialización en los países en desarrollo**

Durante el decenio de 1960, el VAM de los países en desarrollo creció por término medio en un 7,6%. La tasa de crecimiento alcanzó el 7,2% en el decenio de 1970, pero descendió al 3,7% en el de 1980, período que para muchos países —especialmente varios países latinoamericanos— se convirtió en el decenio "perdido"

Hacia finales del decenio de 1970, en muchos países en desarrollo el desarrollo industrial había llegado ya a una fase en la que eran importantes las limitaciones estructurales. Los desequilibrios estructurales, propiciados por la política interna y las distorsiones del mercado, las limitaciones del mercado nacional, la falta de competitividad tanto en el mercado de exportación como en el mercado interno y una serie de conmociones externas tuvieron como consecuencia la desindustrialización, una crisis de la deuda exterior y fuertes descensos de los ingresos y el empleo en muchos países.

Pese a ello, con el tiempo la participación de los países en desarrollo en el VAM mundial total creció del 8,6% en el decenio de 1960 al 14,8% en 1980, y —tras una caída temporal— al 20,9% en 1994. Esto es ya por sí mismo un logro importante. Los países en desarrollo han sido capaces de establecer notables capacidades de producción industrial, con lo que generan empleo, un crecimiento global del ingreso y notables ganancias de exportación, además de acceder a bienes y servicios, conocimientos técnicos y niveles de vida más altos. Se han desplegado las modernas tecnologías de producción, y los países en desarrollo se han convertido en importantes participantes en los sistemas de producción industrial y comercio a escala mundial.

No obstante, el examen del proceso de desarrollo industrial en los decenios pasados revela también que el ritmo de desarrollo ha sido muy desigual según las regiones. La participación de África en el VAM mundial total progresó con mucha lentitud, del 0,7% en 1975 al 0,8% en 1994. La participación de los países menos adelantados de todo el mundo en el VAM siguió siendo estática en ese período, y era del 0,8% en 1994. Esto refleja la persistente falta de recursos y oportunidades de desarrollo y la existencia de importantes limitaciones a la hora de establecer estructuras industriales viables. En contraste, la participación conjunta de Asia oriental y sudoriental pasó del 1,6% en 1975 al 5,6% en 1994.

Así, cabe observar una evidente acentuación de las diferencias en materia de crecimiento, pues un número reducido de países en desarrollo representa la parte del león de las exportaciones de manufacturas, la inversión extranjera directa (IED) y el progreso tecnológico. En 1992, alrededor del 60% de la IED en países en desarrollo fue a parar únicamente a Asia —frente a alrededor del 2% en África. Análogamente, las exportaciones de productos manufacturados están muy concentradas en un pequeño número de países de Asia oriental y sudoriental y de América Latina.

No obstante, está quedando bastante claro que la implacable persecución del máximo crecimiento económico —conseguido con éxito en los últimos años en algunos países recientemente industrializados— no es sostenible. Están aumentando las limitaciones de carácter social, medioambiental, infraestructural y de otro tipo, limitaciones que, a menos que se aborden adecuadamente, podrían constituir un obstáculo muy serio para el proceso de crecimiento. Aunque los países recientemente industrializados de Asia dependen cada vez menos del capital y los mercados externos,

tienden a enfrentarse a crecientes limitaciones del crecimiento en cuanto a la necesidad de perfeccionar la tecnología y desarrollar sus aptitudes e infraestructuras físicas.

El comienzo del decenio de 1990 se caracterizó por una amplia reevaluación del concepto, las estrategias y las políticas de desarrollo industrial en los países en desarrollo a la luz tanto de la experiencia del pasado como de los radicales cambios que se estaban produciendo en la economía mundial. Ha ganado terreno una nueva ortodoxia, cuyos elementos clave son una mayor confianza en las fuerzas del mercado, la desregulación de las políticas, la liberalización del comercio, la privatización y la atribución de un papel principal al sector privado. Así, muchos países en desarrollo se han visto obligados a modificar sus políticas e iniciar importantes programas de ajuste para responder a esas condiciones cambiantes, para aprovechar las nuevas oportunidades y para incrementar su flexibilidad y su capacidad para competir en un sistema de producción industrial y comercio que tiene ahora un carácter mundial. Se ha comprobado que los ajustes son más complejos de lo que originalmente se pensaba, y en algunos casos han supuesto una pesada carga para los elementos más débiles de la economía y la sociedad. Al mismo tiempo, las preocupaciones sociales y medioambientales están siendo objeto de una atención cada vez mayor a escala mundial, y también en muchos países en desarrollo se está produciendo un debate sobre esos problemas. La conciliación de la promoción de la competitividad industrial con un desarrollo equitativo por medio de la industria es un elemento central de la formulación de las políticas industriales y de la creación de un entorno global favorable. Los países menos adelantados, la mayoría de los cuales se encuentra en África, se enfrentan a especiales problemas y limitaciones de recursos a la hora de tratar de hacer frente a los nuevos desafíos.

Los países en transición de Europa central y oriental y los países de la ex URSS se enfrentan también a especiales problemas de ajuste. La transformación de sus economías está avanzando a un ritmo desigual, pues algunos países tropiezan con graves limitaciones y retrocesos en el proceso de transición industrial. También cabe observar un descenso de la producción, un aumento del desempleo y una intensificación de las tensiones sociales. De 1990 a 1994, la producción industrial en la región en su conjunto descendió en más de un 40%. Parece inminente una crisis medioambiental de enormes dimensiones, en la que los desechos industriales tóxicos constituyen una importante amenaza. Aunque los problemas a los que se enfrentan los países en transición son formidables, los buenos resultados que han obtenido en su transformación y reestructuración industrial ofrecen notables posibilidades para una cooperación industrial con países tanto desarrollados como en desarrollo. Hay muchas oportunidades de aprovechar la abundancia de experiencia industrial y de aptitudes tecnológicas que poseen los países en transición, en particular mediante la transferencia de tecnología y conocimientos especializados y el incremento del comercio.

## La respuesta de la ONUDI a las necesidades de los países en desarrollo

En un proceso de reforma reciente y de largo alcance, la ONUDI ha respondido a la necesidad de ajustarse a los nuevos desafíos que plantea el desarrollo económico e industrial de los países en desarrollo, los países en transición y la economía mundial. Para ello ha tomado debidamente en cuenta las cambiantes condiciones de la cooperación internacional en cuanto a sus agentes clave, la disponibilidad de recursos financieros y la necesidad de contrarrestar las limitaciones institucionales mediante unas estructuras y procedimientos organizativos más eficaces.

La reforma y reestructuración que ha llevado a cabo recientemente la ONUDI fue acogida con satisfacción por la Asamblea General en su resolución 49/108 de 19 de diciembre de 1994. La Asamblea reafirmó también la función central de coordinación de la ONUDI en la esfera del desarrollo industrial y destacó la importancia de la industrialización como instrumento dinámico del crecimiento que es fundamental para el rápido desarrollo económico y social de los países en desarrollo.

Como parte de sus reformas, la ONUDI ha establecido para sus programas los cinco objetivos de desarrollo siguientes:

a) El primer objetivo, el crecimiento y la competitividad en materia de industria y tecnología, comprende entre otras las esferas siguientes: la creación de un entorno de política propicio y la mejora de la productividad y la competitividad; la reestructuración de la empresa industrial; el control de calidad, la normalización y las metodologías como medios de apoyo; el incremento de las capacidades tecnológicas; servicios para apoyar a la industria de base agrícola, las industrias químicas y las industrias técnicas y metalúrgicas, y servicios de información para la industria;

b) El segundo objetivo, el desarrollo de los recursos humanos para la industria, se centra en la prestación de servicios de asesoramiento en relación con las políticas de perfeccionamiento de los recursos humanos para la industria; el fortalecimiento de las capacidades institucionales para crear las aptitudes necesarias para el desarrollo industrial, y un mayor papel de la mujer en el desarrollo industrial;

c) El tercer objetivo, el desarrollo equitativo por medio del desarrollo industrial, se refiere a la necesidad de prestar asistencia en materia de promoción y fortalecimiento de las empresas pequeñas y medianas y de desarrollo del espíritu empresarial, así como en materia de desarrollo de las industrias rurales;

d) El cuarto objetivo, un desarrollo industrial sostenible desde el punto de vista del medio ambiente, consiste en integrar las consideraciones medioambientales en las estrategias y programas in-

dustriales, ofrecer asesoramiento sobre técnicas y tecnologías de producción más limpias e incrementar la eficiencia en el uso de la energía y la conservación de ésta;

e) El quinto objetivo, la cooperación industrial en materia de inversión y tecnología industriales, comprende los servicios relacionados con la promoción de la inversión y la tecnología y la cooperación en esa esfera, entre ellos la utilización de la red de la ONUDI de oficinas de promoción de las inversiones. Una dimensión particular de esos servicios es la que se refiere a la cooperación económica y técnica entre países en desarrollo.

Estos cinco objetivos ofrecen a los servicios de la ONUDI un marco teórico y conceptual y sitúan sus actividades de desarrollo en el contexto de las de otras organizaciones y organismos de asistencia de las Naciones Unidas. Sobre todo, establecen una estrecha vinculación con las preocupaciones y los esfuerzos de los países en desarrollo de las diversas regiones en el presente decenio.

La ventaja comparativa de la ONUDI consiste en los profundos conocimientos técnicos industriales de que dispone, el amplio alcance de sus servicios encaminados a la promoción de la cooperación industrial y la abundante información y experiencia que posee sobre los aspectos clave del desarrollo industrial. La ONUDI combina esos activos en tres niveles principales de intervención, a saber, la política, las instituciones y las empresas, y actúa así como un centro de enlace para la tecnología industrial, un honesto intermediario de la cooperación industrial, un centro de vanguardia en el ámbito del desarrollo industrial y una fuente mundial de información sobre la industria.

## Hipótesis para el futuro

Los logros de los pasados decenios en la industrialización de los países en desarrollo y en la mundialización de la producción, el comercio internacional y las corrientes de inversión han hecho que la participación de los países en desarrollo en la producción industrial mundial haya venido aumentando de manera significativa y constante. Por otra parte, han aparecido también importantes problemas y nuevas limitaciones, como la creciente contaminación del medio ambiente, la extensión de la pobreza y la presión cada vez mayor que ejerce la población sobre los recursos. Respecto de la economía mundial en los próximos años, cabe formular las dos hipótesis opuestas siguientes:

a) Una pauta de aumento de la desigualdad, la pobreza y la contaminación transfronteriza, que generaría conflictos a nivel tanto nacional como internacional;

b) Un proceso de desarrollo socioeconómico sostenible del que participarían todos los países y segmentos de la población, incluidos los que actualmente se hallan marginados.

Las recientes operaciones de mantenimiento de la paz llevadas a cabo por las Naciones Unidas, los acuerdos para liberalizar el comercio internacional, la reciente conciencia de la necesidad de proteger el medio ambiente y las diversas iniciativas para promover esa protección, el reconocimiento de los derechos humanos y valores básicos, y el marchitamiento de las ideologías que sostenían las tensiones internacionales le ofrecen a la comunidad internacional, a finales del siglo XX, una oportunidad única de enfrentarse de manera conjunta a sus problemas comunes y de marcar el rumbo para una auténtica asociación mundial. Del mismo modo que la mayoría de los problemas mundiales se debe a la acción del hombre, la consecución de una pauta mundialmente sostenible de desarrollo económico sólo puede derivarse de la voluntad y el compromiso de la sociedad internacional en su conjunto. En esa empresa tiene un papel esencial que desempeñar el sistema de las Naciones Unidas.

La contribución de la industria, uno de los sectores económicos más dinámicos y mundializados, será crucial para conseguir ese objetivo. Es preciso poner en marcha nuevas asociaciones internacionales para promover el desarrollo industrial tanto en los países en desarrollo como en los países en transición. La ONUDI está dispuesta a asumir importantes responsabilidades en la realización de esa tarea.

### Notas

<sup>1</sup>*The World in 1995* (Londres, The Economist Publications, 1994).

<sup>2</sup>H. Wendt, *Global Embrace* (Nueva York, Harper Business, 1993).

<sup>3</sup>"The global economy", *The Economist*, 1.º de octubre de 1994.

<sup>4</sup>Banco Mundial, "Development issues", ponencia en la 48a. reunión del Comité de desarrollo (Washington, D.C., abril de 1994).

<sup>5</sup>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, "An analysis of the proposed Uruguay Round agreement, with particular emphasis on aspects of interest to developing countries" (Ginebra, noviembre de 1993).

<sup>6</sup>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Handbook of International Trade and Development Statistics 1993* (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta 94.II.D.24).

<sup>7</sup>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, "The results of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations: market access for goods and services" (Ginebra, noviembre de 1994), págs. 25 y 26.

<sup>8</sup>J. J. Schott, *The Uruguay Round: An Assessment* (Washington, D.C., 1994), págs. 61 a 64.

<sup>9</sup>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Protectionism and Structural Adjustment* (Ginebra, 1986).

<sup>10</sup>Schott, *op. cit.*, pág. 159.

<sup>11</sup>W. E. Takacs, "Domestic content and compensatory export requirement: protection of the motor vehicle industry in the Philippines", *The World Bank Economic Review*, enero de 1994.

<sup>12</sup>Schott, *op. cit.*, pág. 17.

<sup>11</sup>Banco Mundial, *World Development Report 1994* (Nueva York, Oxford University Press, 1994), pág. 167.

<sup>12</sup>I. Goldin y otros, *Trade Liberalization: Global Economic Implications* (1993).

<sup>13</sup>T. Nguyen y otros, "An evaluation of the draft final act of the Uruguay Round", *Economic Journal*, noviembre de 1993, pág. 1540.

<sup>14</sup>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, "Market access for goods and services: overview of the results" (Ginebra, noviembre de 1994).

<sup>15</sup>J. Bhagwati, "Threats to the world trading system", *The World Economy*, vol. 15, No. 4 (1992), págs. 443 a 456.

<sup>16</sup>E. Grilli, "Challenges to the liberal international trading system, GATT and the Uruguay Round", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 181, junio de 1992, págs. 191 a 224.

<sup>17</sup>A. de la Torre y M. R. Kelly, *Regional Trade Arrangements*, Occasional Paper No. 93 (Washington D.C., Fondo Monetario Internacional, 1992).

<sup>18</sup>Organización Mundial del Comercio, *Regionalism and the World Trading System* (Ginebra, 1995).

<sup>19</sup>K. Anderson y H. Norheim, "History, geography and regional economic integration", en *Regional Integration and Global Trading System*, K. Anderson y R. Blackhurst, comps. (Nueva York, Harvester Wheatsheaf, 1993).

<sup>20</sup>P. Lloyd, *Regionalization and World Trade*, OECD Economic Studies, No. 18 (París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 1992).

<sup>21</sup>A. Fishlow y S. Haggard, *The United States and Regionalization of the World Economy* (París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 1992).

<sup>22</sup>E. Supper, "Consequences of European integration for developing countries", *Development and International Cooperation*, vol. IX, No. 17 (diciembre de 1993), págs. 171 a 191.

<sup>23</sup>*Potential Effects of a North American Free Trade Agreement on Apparel in CBERA Countries* (Washington, D.C., Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, 1992).

<sup>24</sup>C. Cooper, "New technologies, innovation and competitiveness", ponencia presentada en la reunión del Grupo de Expertos de la ONUDI sobre futuro y perspectivas del desarrollo industrial: 2000 y después, celebrada en Viena del 21 al 24 de febrero de 1995.

<sup>25</sup>H. Pack, "Industrialization and trade", en *Handbook of Development Economics*, H. B. Chenery y T. N. Srinivasan, comps. (Amsterdam, 1988), vol. 1, págs. 334 a 380.

<sup>26</sup>N. Rosenberg, *Perspectives on Technology* (Cambridge, Cambridge University Press, 1976).

<sup>27</sup>S. Lall, *Building Industrial Competitiveness in Developing Countries* (París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 1990).

<sup>28</sup>S. Teitel, "Skills and information requirements of industrial technologies: on the use of engineers as a proxy", en *Trade, Stability, Technology and Equity in Latin America* (Nueva York, Academic Press, 1982).

<sup>29</sup>Banco Mundial, *World Development Report 1994* (Nueva York, Oxford University Press, 1994).

<sup>30</sup>Banco Mundial, *World Development Report 1990* (Nueva York, Oxford University Press, 1990).

<sup>31</sup>T. Tambunan, *Some Aspects of Financing Small-Scale Industries in Developing Countries: a Cross-Section Study* (Rotterdam, Erasmus University, 1989).

<sup>32</sup>T. Tambunan, "Local linkages of rural small-scale industries: some empirical findings", *Ekonomi Dan Keuangan Indonesia*, vol. XLI, No. 3 (1993), págs. 333 a 344.

<sup>33</sup>Oficina Internacional del Trabajo, *The Dilemma of the Informal Sector* (Ginebra, 1991).

<sup>34</sup>Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, *Development Cooperation* (París, 1991).

## Segunda parte



# Tendencias y perspectivas del sector manufacturero: perfiles regionales

La expansión del comercio internacional ha vinculado, como nunca lo había hecho antes, los mercados de los países desarrollados con los de los países en desarrollo. La firma del acuerdo de la Ronda Uruguay en abril de 1994 debe impulsar aún más esa mundialización de la economía internacional. En el contexto de unos avances tecnológicos rápidos, la instantánea movilidad del capital financiero y la alta movilidad del capital fijo, la división internacional del trabajo con fuentes mundiales está generando nuevas pautas de cooperación y competencia.

En 1994 se produjo en el mundo una recuperación económica generalizada. La tasa de crecimiento del PIB aumentó hasta un valor estimado del 3,1%, más del doble de la tasa del período de 1990 a 1993. Los resultados del sector manufacturero estuvieron entre los mejores en muchos años. Se mejoró también notablemente la productividad del trabajo. El VAM creció de una tasa media anual del 0,4% de 1990 a 1993 a una tasa estimada del 4,4% en 1994 (véase el cuadro 13). Los sectores que obtuvieron un crecimiento más rápido fueron el equipo profesional y científico (7,1%) y los productos de plástico (6,4%). Sin embargo, las ramas que dominan la manufactura mundial son las de maquinaria (electrónica y no electrónica), equipo de transporte y productos químicos. En 1994 la suma de esos sectores representó el 41,9% del total mundial, con unas tasas de crecimiento situadas entre el 3% y el 5% (véase el cuadro 12).

Desde el decenio de 1970 se han producido importantes cambios en la participación de las diversas regiones en el VAM mundial. Las tasas medias anuales de crecimiento del VAM de Europa oriental y la ex URSS han disminuido constantemente, lo que ha representado, desde 1975, una reducción del 14,2% de su participación en el VAM, que cayó al 2,9% en 1994. Al otro extremo de la escala, Asia oriental y sudoriental, incluida China, registró las mayores tasas medias anuales de crecimiento del VAM durante el mismo período. Así pues, en 1994 América del Norte y Europa occidental abarcaron el 58,1% del VAM total mundial, mientras que el Japón, China, Asia oriental y sudoriental representaron en conjunto otro 27,3% (véase el cuadro 14).

Los cambios experimentados por el sector manufacturero a escala mundial reflejan fielmente la evolución

del sector industrial en los mercados de los países desarrollados. A medida que se recuperaba la economía de los países desarrollados, la actividad industrial se aceleró notablemente en 1994. En los Estados Unidos, la actividad manufacturera creció de manera vigorosa y con una base amplia, y entre los sectores que crecieron con mayor rapidez estuvieron la maquinaria de uso general y el equipo de tratamiento de la información. Asimismo, en las economías del Japón y Europa occidental, que fueron las últimas en incorporarse al camino de crecimiento positivo, la recuperación se manifestó con mayor claridad en el sector industrial. En ambas regiones obtuvieron resultados relativamente buenos los sectores de maquinaria eléctrica y equipo de transporte.

Tras años de declive industrial, en la mayoría de los países de Europa oriental se han conseguido progresos considerables, y en ellos la actividad manufacturera desempeña hoy un papel importante en el aumento de la producción de la mayoría de las economías de la región. Aunque no es fácil generalizar sobre los cambios recientes en la estructura de la producción, parece que las industrias pesadas tradicionales están perdiendo terreno, mientras que están creciendo las industrias basadas en recursos naturales, como las de productos de madera, materiales de construcción, metales, productos alimenticios y determinados productos de consumo. En cambio, los Estados miembros de la Comunidad de Estados Independientes siguen estando, en su mayor parte, en una situación de profunda recesión. El declive industrial ha afectado a todas las ramas de la industria, especialmente al equipo de transporte, la maquinaria y los productos químicos industriales.

Los resultados económicos de los países en desarrollo provocan al mismo tiempo entusiasmo y preocupación, según cuáles sean las circunstancias concretas de cada país. Está ampliándose significativamente la distancia que separa a los países menos adelantados de aquellos otros que se están acercando con rapidez a la condición de países recientemente industrializados. En los países en desarrollo en su conjunto, las industrias de bajo nivel tecnológico siguen representando alrededor del 62% de la actividad manufacturera total, frente a alrededor del 47% en los países desarrollados. A la maquinaria y el equipo de trans-

Cuadro 12. Participaciones regionales en el VAM mundial por sectores, 1994, y cambios en ellas, 1975-1994

Sector de la CIIU <sup>a</sup>	América del Norte	Europa occidental	Japón	Europa oriental y la ex URSS	América Latina y el Caribe	África tropical	África septentrional y Asia occidental	Subcontinente indio	China <sup>b</sup>	Asia oriental y sudoriental
311 Productos alimenticios	23,5 (2,5)	30,8 (4,8)	14,6 (7,8)	6,2 (-21,8)	7,3 (-1,7)	0,7 (-0,2)	3,9 (2,4)	1,4 (0,3)	2,3	4,1 (2,0)
313 Bebidas	19,5 (3,1)	37,1 (4,6)	8,4 (1,7)	2,9 (-19,6)	11,6 (-0,4)	2,0 (-0,3)	4,1 (2,5)	0,7 (0,4)	6,7	6,1 (2,7)
314 Productos de tabaco	27,7 (12,3)	30,6 (-6,1)	2,9 (-0,8)	1,4 (-8,5)	7,7 (-6,7)	0,8 (-1,1)	5,3 (-0,9)	3,4 (-)	16,7	9,6 (4,5)
321 Textiles	17,4 (3,9)	26,2 (-)	11,7 (3,3)	4,7 (-21,9)	7,1 (-0,3)	0,7 (-0,3)	10,0 (6,9)	5,2 (1,5)	11,4	10,5 (7,3)
322 Fabricación de prendas de vestir	22,7 (-)	27,0 (-1,8)	11,2 (5,9)	5,6 (-21,4)	6,1 (-0,8)	0,5 (-)	2,8 (2,0)	1,7 (1,6)	5,5	13,3 (10,6)
323 Productos de cuero y piel	11,9 (-1,6)	31,7 (-4,3)	11,0 (5,7)	6,2 (-17,3)	9,6 (-1,2)	0,7 (0,2)	4,7 (2,5)	2,6 (1,5)	16,8	10,1 (8,2)
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	9,3 (-5,9)	36,3 (0,5)	6,0 (3,4)	7,8 (-19,4)	11,1 (-2,1)	1,0 (-0,2)	5,2 (3,1)	1,7 (1,3)	(...)	17,5 (16,6)
331 Productos de madera y corcho	31,2 (6,6)	33,5 (2,0)	13,6 (-0,4)	2,5 (-11,4)	3,2 (-3,4)	0,5 (-0,4)	1,8 (0,8)	0,4 (0,1)	1,7	5,3 (2,8)
332 Muebles y accesorios	24,7 (3,4)	44,2 (1,0)	11,6 (4,0)	3,8 (-12,1)	3,2 (-2,5)	0,3 (-0,2)	1,3 (0,5)	0,1 (-)	1,5	4,6 (3,8)
341 Papel y productos de papel	34,2 (-3,0)	31,5 (1,0)	13,8 (4,0)	1,2 (-6,7)	5,1 (-0,5)	0,2 (-0,2)	1,7 (0,6)	0,9 (-0,2)	3,0	4,2 (3,2)
342 Impresión y edición	34,5 (-4,2)	32,2 (-0,4)	19,6 (6,3)	0,4 (-2,0)	2,8 (-2,5)	0,2 (-0,2)	0,8 (0,1)	0,4 (-0,1)	1,1	2,6 (1,7)
351 Sustancias químicas industriales	24,5 (-0,7)	36,4 (-1,0)	14,3 (6,2)	2,4 (-12,8)	4,9 (-0,2)	0,1 (-0,2)	3,4 (2,2)	1,9 (0,5)	8,2	5,0 (3,9)
352 Otros productos químicos	28,5 (-2,1)	33,0 (2,5)	16,2 (5,2)	1,1 (-6,5)	8,4 (-2,0)	0,3 (-0,4)	2,5 (0,8)	1,7 (-0,5)	3,0	3,6 (1,9)
353 Refinación del petróleo	12,7 (-3,1)	39,6 (4,4)	6,6 (2,8)	2,8 (-15,7)	17,4 (3,7)	0,5 (-0,3)	7,2 (2,5)	2,1 (1,4)	4,6	8,3 (5,4)
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	27,4 (8,7)	23,2 (1,1)	9,5 (2,2)	8,6 (-29,6)	9,9 (4,2)	0,2 (-0,2)	7,0 (5,3)	2,7 (1,0)	2,5	3,9 (2,7)
355 Productos de caucho	20,1 (-3,2)	35,0 (0,2)	17,7 (10,1)	2,4 (-12,7)	6,1 (-0,6)	0,3 (-0,4)	3,3 (2,2)	2,1 (0,7)	6,2	7,5 (5,0)
356 Productos de plástico n.c.p.	26,2 (-)	35,9 (-1,2)	20,4 (4,8)	0,6 (-3,9)	3,4 (-4,2)	0,2 (-0,2)	1,7 (0,7)	0,5 (0,2)	3,3	5,7 (2,8)
361 Alfarería, loza y arcilla	8,6 (-1,2)	47,3 (-5,5)	15,1 (2,6)	3,1 (-5,8)	9,6 (-1,2)	0,1 (-0,1)	6,3 (4,5)	1,1 (0,4)	8,5	6,1 (5,0)
362 Vidrio y productos de vidrio	21,4 (-4,8)	37,1 (2,1)	17,2 (8,4)	2,5 (-12,3)	4,9 (-1,3)	0,1 (-0,1)	4,8 (3,7)	0,8 (0,2)	4,7	5,7 (4,4)
369 Otros productos minerales no metálicos	14,9 (-2,6)	33,6 (2,1)	18,1 (7,6)	3,0 (-18,5)	4,4 (-2,9)	0,5 (-0,1)	9,3 (6,1)	2,4 (1,3)	9,8	7,9 (6,5)
371 Hierro y acero	15,5 (-7,0)	25,9(-11,1)	22,6 (11,2)	3,2 (-10,5)	7,6 (2,3)	0,2 (-0,1)	6,6 (5,3)	3,3 (1,3)	10,9	8,0 (7,1)
372 Metales no ferrosos	22,5 (-3,0)	28,9 (3,4)	11,8 (2,4)	5,1 (-18,4)	7,6 (1,8)	0,4 (-0,2)	5,8 (5,0)	1,9 (1,0)	7,0	3,2 (2,6)
381 Productos de metal, excepto maquinaria	21,3 (-9,8)	39,0 (2,0)	21,2 (9,7)	1,1 (-4,3)	3,5 (-1,8)	0,3 (-0,3)	2,3 (1,0)	0,5 (-)	2,2	6,5 (5,5)
382 Maquinaria no eléctrica	24,5 (-0,9)	37,3 (4,6)	20,4 (10,5)	3,4 (-16,5)	2,1 (-1,5)	- (-0,1)	2,2 (1,8)	0,8 (0,1)	5,0	3,1 (2,7)
383 Maquinaria eléctrica	21,7 (-3,8)	34,9 (-3,3)	23,5 (12,5)	2,8 (-11,6)	2,5 (-2,0)	0,1 (-)	1,1 (0,5)	0,9 (-)	4,1	7,4 (5,9)
384 Equipo de transporte	30,2 (-0,4)	32,5 (-2,6)	18,2 (7,6)	1,7 (-11,3)	3,4 (-0,8)	0,2 (-)	3,4 (2,6)	1,1 (0,4)	3,0	3,8 (3,0)
385 Equipo profesional y científico	52,5 (12,1)	21,3(-12,1)	8,7 (1,0)	1,7 (-8,2)	2,2 (-0,1)	- (-)	0,5 (0,3)	0,3 (-)	1,8	2,5 (1,8)
390 Otras manufacturas	23,7 (-0,2)	22,5 (2,9)	21,4 (12,0)	6,0 (-25,0)	5,6 (-0,1)	0,3 (-0,3)	1,2 (0,6)	0,4 (-)	8,1	7,8 (5,4)
Todas las manufacturas	24,9 (0,2)	33,2 (0,5)	16,9 (7,6)	2,9 (-14,2)	5,2 (-1,3)	0,3 (-0,2)	3,4 (2,1)	1,4 (0,3)	4,8	5,6 (4,0)

Fuente: Base de datos de la ONUDI.

<sup>a</sup>Nota: Las cifras entre paréntesis indican cambios en las participaciones de 1975 a 1994. Al calcular las tasas de crecimiento del VAM regional, el VAM sectorial de cada país se ha valorado en la moneda nacional a precios de 1990 y después se ha efectuado una agregación para obtener totales regionales a los tipos de cambio del dólar de los Estados Unidos de 1990. Los datos industriales sobre China se refieren únicamente a las empresas de propiedad estatal y de propiedad colectiva. Los datos que se indican son estimaciones respecto del total de empresas.

<sup>b</sup>No se indican los cambios experimentados por la participación de China debido a que no existen estimaciones sectoriales fiables respecto de ese país en 1975.



**Cuadro 13. Determinados indicadores mundiales, 1970-1995**  
(En porcentaje)

Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	3,6	2,8	1,5	3,1	2,9
Tasa de crecimiento del VAM	3,7	2,8	0,4	4,4	3,2
Participación del VAM en el PIB	22,4	22,4	22,1	22,0	22,0
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	1,6	1,5	0,4	2,6	0,7

Nota: Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación.

\*Proyección.

**Cuadro 14. Tasas de crecimiento y participación en el VAM total por regiones y en 28 sectores, 1970-1995**  
(En porcentaje)

Región y sector de la CIIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por regiones</b>						
África septentrional	6,1	5,6	1,1	2,9	2,7	0,5
África tropical	2,1	2,6	0,2	2,9	3,8	0,3
América del Norte	2,3	2,5	1,8	6,1	1,4	24,9
América Latina y el Caribe	6,2	-0,1	2,4	4,8	2,4	5,2
Asia occidental	8,8	5,1	7,0	2,1	3,8	2,9
Asia oriental y sudoriental	11,4	8,5	6,3	8,1	9,5	5,6
China	10,2	8,7	16,4	15,8	14,0	4,8
Europa occidental	2,6	1,5	-1,7	4,6	2,9	32,2
Europa oriental y ex URSS	6,9	1,4	-13,4	-11,6	-8,5	2,9
Japón	5,2	5,8	-0,3	0,8	2,9	16,9
Subcontinente indio	4,3	6,9	2,4	6,4	5,4	1,4
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	3,2	1,9	1,7	4,2	2,1	10,0
313 Bebidas	2,1	1,2	1,4	3,5	2,5	2,3
314 Productos de tabaco	1,4	3,9	2,8	4,0	3,3	1,7
321 Textiles	1,2	-	-1,9	1,6	0,9	3,8
322 Fabricación de prendas de vestir	2,3	-0,2	-0,4	3,1	2,5	2,1
323 Productos de cuero y piel	1,6	0,1	-2,1	2,4	2,5	0,3
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1,9	-1,8	0,4	1,9	1,8	0,5
331 Productos de madera y corcho	2,7	-0,4	-1,4	3,9	0,2	1,6
332 Muebles y accesorios	3,9	0,7	-0,1	3,8	1,9	1,4
341 Papel y productos de papel	2,7	2,3	-1,8	4,4	2,7	3,1
342 Impresión y edición	3,2	3,6	-0,6	4,6	2,5	5,0
351 Sustancias químicas industriales	2,5	2,9	-2,2	4,9	2,9	5,2
352 Otros productos químicos	2,4	4,3	1,9	4,7	3,4	5,7
353 Refinación del petróleo	6,3	-1,2	0,2	3,8	2,4	2,7
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	5,2	-0,2	-1,8	2,1	0,7	0,3
355 Productos de caucho	1,9	1,6	-1,4	3,3	2,0	1,3
356 Productos de plástico n.c.p.	6,2	5,2	1,6	6,4	4,6	3,0
361 Alfarería, loza y arcilla	3,7	0,4	-0,6	3,5	2,7	0,4
362 Vidrio y productos de vidrio	2,5	1,4	-0,7	3,0	1,6	0,9
369 Otros productos minerales no metálicos	3,3	0,8	0,7	3,2	1,8	2,8
371 Hierro y acero	1,9	-0,9	-2,4	1,8	1,8	3,7
372 Metales no ferrosos	2,7	0,7	3,5	4,2	1,2	1,5
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2,4	1,3	1,0	3,2	2,1	5,7
382 Maquinaria no eléctrica	3,5	2,0	3,1	2,9	1,6	10,4
383 Maquinaria eléctrica	3,6	3,2	-0,3	3,9	3,2	10,4
384 Equipo de transporte	3,7	2,6	0,3	4,7	1,9	10,2
385 Equipo profesional y científico	4,5	3,8	0,7	7,1	4,6	2,7
390 Otras manufacturas	2,8	2,0	-1,1	3,1	1,3	1,4

Notas: El VAM total estimado para todo el mundo en 1994 fue de 5.258.158 millones de dólares EE.UU.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación

\*Proyección

porte les corresponden alrededor del 15% y el 7%, respectivamente. No obstante, esas cifras agregadas ocultan notables diferencias al nivel regional. En Asia oriental y sudoriental, la participación del sector de maquinaria en el VAM total es de alrededor del 21%, en América Latina de alrededor del 10%, y en África tropical de alrededor del 3%. La participación del equipo de transporte en el VAM total es de alrededor del 7% en casi todas las regiones en desarrollo.

Asia oriental y sudoriental no ha abandonado su posición como la región más dinámica del mundo actual. El sector manufacturero sigue dominando el desarrollo y el ritmo de crecimiento económico en la región, y en el seno de ésta están surgiendo cambios estructurales. Mientras los países recientemente industrializados de Asia están desplazando su producción a sectores con mayor densidad de capital debido al incremento de los costos del trabajo, los países de la ASEAN están entrando en el mercado de productos con gran densidad de mano de obra. China y la India están avanzando también por el mismo camino de los países asiáticos recientemente industrializados, explotando su mano de obra barata para impulsar una estrategia de crecimiento orientada a las exportaciones. Aunque los sectores de bajo nivel tecnológico siguen constituyendo la mayor parte de la actividad manufacturera, está aumentando con rapidez la participación de los productos de más nivel tecnológico, como ra-

dios, teléfonos, refrigeradores y lavadoras en China y productos electrónicos, especialmente minicomputadoras y microcomputadoras, en la India.

Aunque se han conseguido mejoras sustanciales, países como la Argentina, el Brasil y México han seguido dedicándose esencialmente al montaje de mercancías. Los sectores manufactureros que obtuvieron unos resultados satisfactorios y tuvieron más capacidad de exportación fueron los que utilizaron de manera intensiva mano de obra no cualificada. El sector del automóvil ha sido uno de los de mayor crecimiento, uno de los mayores empleadores y exportadores, y también uno de los que han atraído más inversión extranjera. La mayor parte de las principales empresas del mundo ha establecido plantas y líneas de producción en esos países para aprovechar su mano de obra barata.

Para los países menos adelantados, las perspectivas a corto plazo no son alentadoras. En ese grupo de países, la contribución del sector manufacturero al PIB suele ser inferior al 15%. Su utilización de la capacidad y su productividad del trabajo son por lo general muy bajas. Además, aunque la industrialización suele considerarse como un elemento fundamental del proceso de desarrollo sostenido a largo plazo, la creciente conciencia del problema de que los recursos económicos son escasos ha llevado a los gobiernos de África a hacer más hincapié en las políticas macroeconómicas y las estrategias de desarrollo agrícola.

# Economías de mercado desarrolladas

## América del Norte

La economía de América del Norte se halla en una fase mucho más avanzada del ciclo económico que la de casi todos sus interlocutores comerciales. Inicialmente, la recuperación se realizó con bastante lentitud conforme a criterios históricos, pero a partir de mediados de 1993 se aceleró y entró en una fase madura. En el Canadá la baja inflación, la reducción de los tipos de interés a corto plazo y un fuerte impulso de las exportaciones han contribuido al incremento de la actividad. En los Estados Unidos la recuperación ha tenido una base amplia, con un apoyo especialmente firme de la inversión empresarial fija. La utilización de la capacidad manufacturera se aproxima a los niveles máximos alcanzados en los dos últimos ciclos económicos, y las tasas de desempleo están bajando. En general, las previsiones actuales sugieren que en ambos países el ritmo de expansión económica irá frenándose, debido sobre todo al efecto de unos tipos de interés más altos sobre la inversión fija y al gasto en bienes de consumo. Además, no se prevé que la recuperación económica actual en América del Norte lleve al pleno empleo.

### Economía

La recuperación económica, tanto en el Canadá como en los Estados Unidos, se inició en 1991, pero no alcanzó su fase madura hasta 1993, cuando los efectos atrasados de la flexibilización de la política monetaria se hicieron sentir por fin en todo el sistema. En 1994 la economía siguió recuperándose y registró una tasa anual de crecimiento del PIB del 4,0% en la región como un todo (véanse el cuadro 15 y la figura 3). Individualmente, el PIB aumentó en un 4,1% en el Canadá y en un 4,0% en los Estados Unidos.

La expansión de los Estados Unidos ha estado encabezada por sectores que son sensibles a los cambios en los tipos de interés, concretamente la vivienda, el gasto de consumo en bienes duraderos y la inversión empresarial en bienes de equipo. La inversión empre-

sarial fija fue el componente más firme de la expansión cíclica. Los efectos acumulados de unos tipos bajos de interés acabaron por combinarse con la necesidad competitiva de las empresas de adquirir nuevos bienes de equipo e impulsaron grandes compras de bienes duraderos de producción, sobre todo equipo de tratamiento de la información. El consumo privado fue muy activo en el primer trimestre de 1994, pero después se desaceleró a medida que la subida de la inflación frenaba el crecimiento de los ingresos disponibles reales, y los hogares aumentaron sus ahorros. La inversión fija en vivienda aumentó rápidamente, mientras que los gastos públicos siguieron disminuyendo, en parte como resultado de reducciones del presupuesto de gastos de defensa (véase un breve resumen de las tendencias de las políticas fiscales y monetarias de los Estados Unidos en el recuadro 4).

El aumento de la demanda interna se vio parcialmente satisfecho por una nueva aceleración de las importaciones, que registraron otro incremento de dos dígitos. Aunque el mercado de exportación también aumentó, lo cual reflejaba exclusivamente el reforzamiento de los mercados externos, el sector exterior contribuyó negativamente al PIB por sexta vez consecutiva. Además, también se produjo un considerable cambio de la balanza de los ingresos de inversiones (véase un breve resumen de las tendencias de la política comercial de los Estados Unidos en el recuadro 5).

Las tendencias inflacionarias siguieron siendo favorables a lo largo de 1994 pese a la rápida expansión de la demanda, que comportó una reducción apreciable de la capacidad manufacturera ociosa.

El firme crecimiento de la producción estimuló con retraso el crecimiento del empleo en 1994. El empleo asalariado no agrícola aumentó a un promedio de aproximadamente 285.000 personas al mes durante el primer semestre de 1994, frente a un promedio de unas 200.000 personas en 1993. La previsión de la tasa de desempleo para el cuarto trimestre de 1994 era de entre el 6% y el 6,25%, medio punto de porcentaje por debajo de la previsión anterior de febrero de 1994.

Cuadro 15. América del Norte: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

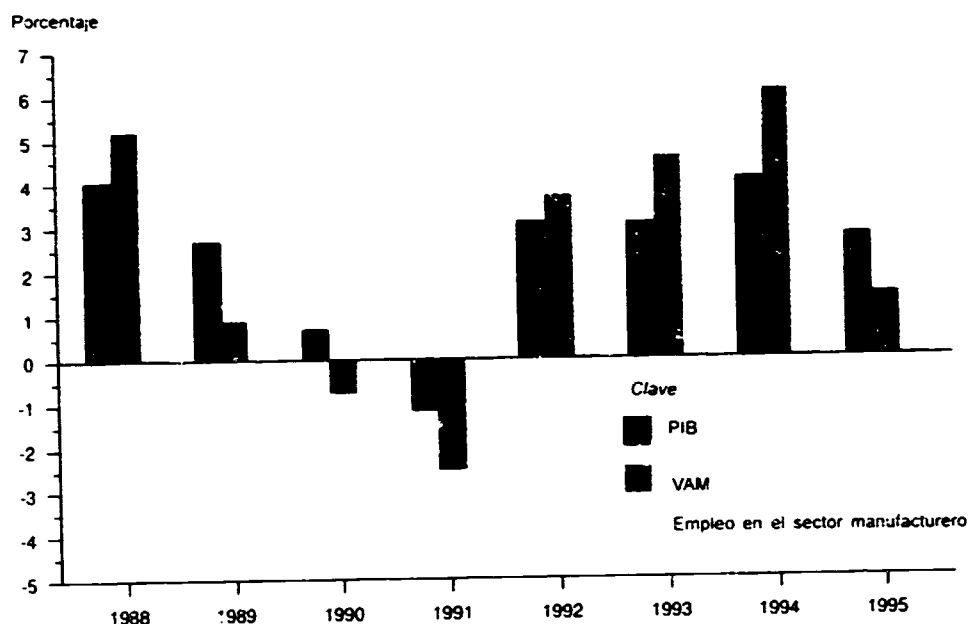
Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	2,9	2,7	1,6	4,0	2,7
Tasa de crecimiento del VAM	2,3	2,5	1,8	6,1	1,4
Participación del VAM en el PIB	18,9	18,5	18,5	19,0	18,8
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	2,2	2,2	2,1	2,8	0,6

Nota: Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

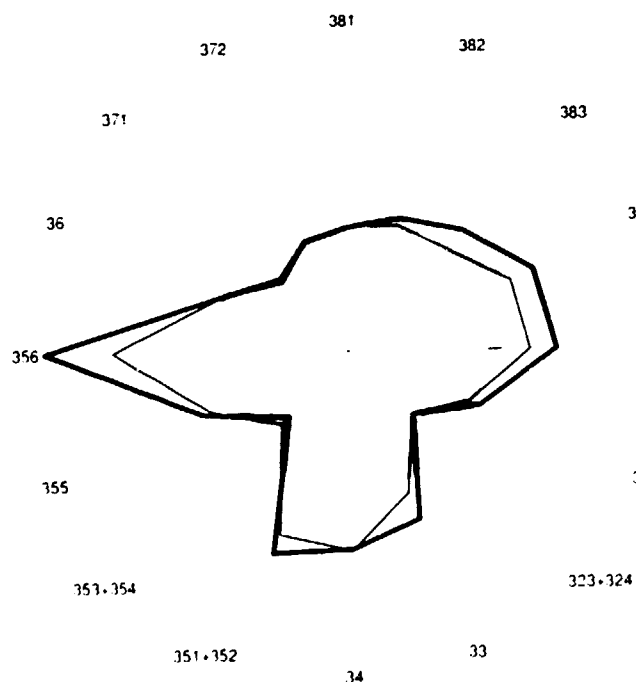
\* Estimación.

\* Proyección.

**Figura 3. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: América del Norte**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980 = 100)



Clave:

Precios constantes de 1990

$g$  = Tasa media anual de crecimiento, 1980-1995 (porcentaje)

$\theta$  = Índice del cambio estructural, 1980-1995

Código CIIU (industrias)

- 31 (Productos alimenticios)
- 321, 322 (Productos textiles)
- 323, 324 (Productos de cuero y piel)
- 33 (Madera y muebles)
- 34 (Papel e imprenta)
- 351, 352 (Productos químicos)
- 353, 354 (Petróleo y carbón)
- 355 (Productos de caucho)
- 356 (Productos de plástico)
- 36 (Productos minerales no metálicos)
- 371 (Hierro y acero)
- 372 (Metales no ferrosos)
- 381 (Productos de metal)
- 382 (Maquinaria eléctrica)
- 383 (Maquinaria eléctrica)
- 384 (Equipo de transporte)

$g = 1,41$ ,  $\theta = 11,64$

- 1990-1995 (previsiones)
- 1985-1990
- 1980-1985

Fuente: Base de datos de la ONUDI, estimaciones y previsiones de UNIDO-IRD RES

#### Recuadro 4. Políticas fiscales y monetarias de los Estados Unidos

##### Política fiscal

El principal objetivo de la política fiscal federal ha sido reducir el déficit presupuestario. La Ley general de conciliación presupuestaria de 1993 tenía por objetivo reducir el déficit presupuestario federal en aproximadamente 500.000 millones de dólares de 1994 a 1998. Redujo las compras públicas, sobre todo en la esfera de la defensa, y subió considerablemente los impuestos sobre los hogares. En 1994 el crecimiento de los ingresos sobre una base presupuestaria iba siendo aproximadamente un 10% más elevado que los niveles de 1993. Los gastos por concepto de prestaciones iban reduciéndose como resultado de incrementos imprevistos modestos de los gastos en *Medicaid* y de la terminación de las prestaciones ampliadas del seguro de desempleo. El déficit acumulado a lo largo de los 11 primeros meses del ejercicio fiscal de 1994 era inferior al de 1993 en aproximadamente 60.000 millones de dólares. Se prevé que el déficit disminuya en otros 40.000 millones de dólares en el ejercicio fiscal de 1995.

Conforme a lo dispuesto en la Ley general de conciliación presupuestaria de 1993, se aplica lo que se denomina una "congelación dura" de los gastos discrecionales, es decir, un crecimiento cero de los gastos nominales hasta 1998. El presupuesto propuesto para el ejercicio fiscal de 1995, al igual que el del ejercicio fiscal de 1994, contiene un solo capítulo sobre gastos discrecionales que abarca todos los tipos de gastos. En consecuencia, y por primera vez desde 1969, los gastos discrecionales previstos distintos de los de defensa se reducirían de hecho en términos nominales. Se prevé que el déficit disminuya mucho hasta llegar a 176.000 millones de dólares (2,5% del PIB, el más bajo desde 1979), un 25% menos que el que entonces se estimaba para 1994. Si se adoptan las propuestas de la Administración sobre atención de salud, en 1995 se reducirán otros 11.000 millones de dólares del déficit presupuestario, derivados de la introducción de un nuevo componente de impuestos sobre el tabaco. Ello supondría el punto más bajo del déficit en todo el decenio. Sin embargo, el déficit estructural seguiría siendo uno de los mayores de los años 1956 a 1982.

##### Política monetaria

Para fines de 1993 se había alcanzado en gran medida el principal objetivo de la política monetaria en el decenio de 1990, es decir, unos tipos de interés bajos en apoyo de la recuperación económica. El factor más crucial que apoyó la recuperación económica a principios del decenio de 1990 fueron los tipos de interés bajos, que permitieron a las empresas y los hogares reestructurar sus balances. Además, las empresas llevaron a cabo inversiones para aumentar la productividad, fundamentalmente en tecnología de la información, y los hogares aumentaron sus gastos en bienes duraderos y vivienda, que son sensibles a los tipos de interés. Pese a que no hay pruebas de una presión alcista sobre la inflación, el objetivo de la política monetaria en 1994, expuesto por la Junta de la Reserva Federal de los Estados Unidos, era evitar una acumulación de presiones inflacionarias que se percibían como "amenazadoras para la continuación de la expansión económica". La Junta de la Reserva Federal ha venido estableciendo los tipos de interés en una tentativa de mantener la tendencia a largo plazo hacia una tasa

de inflación lo suficientemente baja para asegurar que los agentes económicos no tengan en cuenta en sus transacciones las presiones inflacionarias. En febrero de 1994 la Comisión del Mercado Abierto de la Junta de la Reserva Federal empezó a retirar el estímulo aportado por unos tipos efectivos bajos. Prefirió adoptar un enfoque progresivo a fin de evitar una dislocación de los mercados financieros, y las tres primeras medidas de la Comisión del Mercado Abierto consistieron en elevar el tipo sobre los fondos federales en 0,25 puntos porcentuales al mes hasta abril de 1994. Sin embargo, en mayo de 1994 se decidió un incremento mayor, de 0,5 puntos, a lo que siguió un aumento parecido en agosto de 1994, lo cual llevó a una escalada acumulada de 1,75 puntos porcentuales. El incremento de los tipos intermedios ha sido análogo, y la tasa preferencial llegó al 7,75% después del aumento del tipo sobre los fondos federales en agosto de 1994. Sin embargo, en proporción con el ajuste de los tipos a corto plazo, los incrementos de los tipos a plazo intermedio y largo han sido desusadamente grandes, lo cual ha reflejado la expectativa del mercado de mayores presiones inflacionarias, así como las medidas reales y previstas de ajuste de la Junta de la Reserva Federal para contener esas presiones.

Pese a la subida de los tipos de interés en los Estados Unidos, el valor del dólar como divisa ponderada en función del comercio frente a los países del Grupo de los Diez disminuyó en aproximadamente el 8% durante 1994. Se produjeron depreciaciones mayores tanto frente al yen como al marco alemán debido a los déficits comerciales y a los indicios de un robustecimiento de la recuperación, respectivamente, pero se han visto compensadas por apreciaciones frente al peso mexicano y el dólar canadiense. Ha habido varios factores, entre ellos la subida de los tipos de interés a largo plazo en otros países desarrollados, las tensiones comerciales entre los Estados Unidos y el Japón y las preocupaciones de los mercados acerca de la inflación futura en los Estados Unidos, que han sometido al dólar a una presión a la baja. El Departamento del Tesoro de los Estados Unidos y la Junta de la Reserva Federal se han visto obligados a hacer compras considerables de dólares en varias ocasiones a fin de hacer frente a condiciones inestables en el comercio de divisas que se consideraban incoherentes con los elementos fundamentales de la economía.

En abril de 1994 las autoridades monetarias de los Estados Unidos, el Canadá y México anunciaron la creación del Grupo Financiero Norteamericano como órgano consultivo sobre la evolución económica y financiera en los tres países. Las autoridades monetarias de esos países crearon un servicio trilateral de crédito recíproco (*swap*) de divisas en relación con la formación del Grupo Financiero. Los Estados Unidos y México establecieron créditos de este tipo de hasta 6.000 millones de dólares, en los cuales el Departamento del Tesoro y la Reserva Federal participaban cada uno con hasta 3.000 millones de dólares. El Banco del Canadá reforzó su línea de créditos *swap* con el Banco de México hasta 1.000 millones de dólares canadienses. La Reserva Federal y el Banco del Canadá ya tenían establecido un acuerdo de créditos *swap* de 2.000 millones de dólares, cuyo plazo de vencimiento se amplió hasta diciembre de 1995. El objetivo de esos acuerdos era ampliar el fondo común de recursos potenciales a disposición de las autoridades monetarias de cada país, con objeto de que pudieran mantener ordenados los mercados de divisas.

\* Véase *Federal Reserve Bulletin*, vol. 80, No. 8 (agosto de 1994), pág. 681.

#### Recuadro 5. Política comercial de los Estados Unidos

La política comercial de los Estados Unidos es ahora más agresiva. En septiembre de 1993 se anunció una estrategia nacional de exportaciones. Casi todos los controles a la exportación se han eliminado, los medios de financiación comercial se han ampliado y se han establecido centros de asistencia a la exportación ("ventanilla única" para todos los servicios de promoción de las exportaciones) tanto en el país como en el extranjero. Es probable que las exportaciones se beneficien de la creación en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), con 370 millones de consumidores y un producto de 6,5 billones de dólares, de la intensificación de la Cooperación económica con los países de Asia y el Pacífico (al avanzar hacia un conjunto común de principios de in-

versión, armonizar las normas y crear un mecanismo para resolver las diferencias comerciales y de inversión) y de la adopción de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Hasta diciembre de 1993 continuaron los esfuerzos por llegar a un acuerdo multilateral sobre el acero. En enero de 1994 seis de los principales países productores de aluminio firmaron un memorando de entendimiento en virtud del cual durante un máximo de dos años la producción se reduciría con respecto a los niveles existentes a fin de impulsar los precios. Por último, la Administración ha venido ejerciendo presiones sobre el Japón para que abra sus mercados y realice una reforma estructural con miras a reducir su superávit externo, sobre todo en el contexto de las conversaciones marco entre los Estados Unidos y el Japón.

Además de las nuevas contrataciones, el empleo de mano de obra en los Estados Unidos se ha visto aumentado por la prolongación de la semana de trabajo y la ampliación del promedio de horas extraordinarias. En abril de 1994 la semana de trabajo de trabajadores de producción o no supervisores en la manufactura alcanzó el máximo desde la segunda guerra mundial. El éxito de los Estados Unidos en la generación de empleo se ha visto acompañado por un incremento de la desigualdad salarial, como reflejo de la demanda relativamente mayor de mano de obra especializada frente a la no especializada, el declive de la afiliación a sindicatos y la reducción del salario mínimo en comparación con el salario medio.

La recuperación económica en el Canadá empezó a acelerarse a fines de 1993, estimulada por grandes inversiones empresariales como resultado del aumento de la demanda de exportaciones canadienses a los Estados Unidos y mercados extranjeros, sobre todo fuera de Europa occidental. Sin embargo, últimamente también ha habido un robustecimiento gradual de la demanda interna. La inflación ha seguido siendo baja, y el empleo ha aumentado.

## Industria

Al igual que en otras actividades económicas, la recuperación del sector industrial fue inicialmente muy débil, y hasta 1993 no empezó a acelerarse constantemente, superando el crecimiento del resto de la economía. Desde 1992 el VAM ha venido aumentando en los Estados Unidos a un ritmo cada vez mayor, y alcanzó una tasa de crecimiento anual del 6% en 1994. En el Canadá la recesión fue más intensa que en su país vecino, y hasta 1993 no empezó su crecimiento industrial a superar al de los Estados Unidos. La tasa de crecimiento del VAM del Canadá fue del 6,7% en 1994 (véase el cuadro 16).

A medida que se reforzaba la recuperación, la utilización de la capacidad y el empleo aumentaron notablemente. En 1994 las tasas de utilización de la capacidad fueron aumentando lenta y constantemente hasta alcanzar niveles relativamente altos, y los beneficios aumentaron mucho. Se ha comunicado que en el tercer trimestre de 1994 la tasa media de utilización en la manufactura fue superior al 84%, o sea, más alta que la tasa registrada durante el mismo período en 1993 y próxima al máximo mensual anterior de 85,1%, registrado en 1988 y 1989<sup>1</sup>. Los aumentos de puestos de trabajo se han generalizado en casi todos los sectores importantes de la economía. En la manufactura, los aumentos del empleo se han concentrado en dos industrias que han experimentado un gran incremento de sus ventas, a saber, la maquinaria y los vehículos automotores. El empleo en la construcción, que estaba bajo a principios de año debido a las malas condiciones meteorológicas, también aumentó mucho en marzo y abril de 1994 y siguió subiendo a lo largo del año.

Esta dinámica recuperación se generalizó en toda una gama de industrias. La rama de crecimiento más rápido en 1994 fue la de productos de madera y corcho, con una tasa de crecimiento del VAM del 9,3%. Esta elevada tasa de crecimiento fue resultado sobre todo del aumento de la construcción de viviendas, que se intensificó notablemente en respuesta a la nivelación a la baja de los tipos de interés hipotecarios que se produjo en los Estados Unidos en 1993.

Con las fábricas estadounidenses a un 84% de su capacidad (su tasa más alta en cinco años) y tratando de utilizar sistemas de información para mejorar su eficiencia, los gastos empresariales no sólo fueron vigorosos, especialmente en el caso de la maquinaria de uso general y las computadoras, sino que también tuvieron una base amplia. En 1994 la tasa de crecimiento del VAM fue del 7,4% respecto de la maquinaria no eléctrica, el 7,0% respecto del equipo de transporte y el 8,2% respecto del equipo profesional y científico.

**Cuadro 16. América del Norte: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995**  
(En porcentaje)

País y sector de la CIU <sup>1</sup>	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995 <sup>2</sup>	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>América del Norte</i>						
Canadá	3.5	1.9	-0.6	6.7	2.7	7.6
Estados Unidos	2.2	2.5	2.0	6.0	1.3	92.4
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	2.0	2.3	1.4	5.7	1.3	9.4
313 Bebidas	1.2	1.6	2.9	4.0	2.1	1.8
314 Productos de tabaco	2.3	8.9	4.9	5.7	3.4	1.9
321 Textiles	0.5	-0.1	1.4	5.0	-0.5	2.7
322 Fabricación de prendas de vestir	0.5	-1.4	0.4	4.6	2.3	1.9
323 Productos de cuero y piel	0.7	-2.4	-0.4	4.0	2.0	0.2
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-1.8	-6.0	-0.8	1.2	-2.3	0.2
331 Productos de madera y corcho	3.3	0.4	4.4	9.3	-0.1	2.0
332 Muebles y accesorios	3.0	1.5	0.5	7.1	2.4	1.3
341 Papel y productos de papel	3.2	2.0	-2.0	5.7	2.3	4.2
342 Impresión y edición	2.9	4.4	-2.7	5.1	1.9	6.9
351 Sustancias químicas industriales	3.4	2.3	-2.0	6.9	1.4	5.1
352 Otros productos químicos	1.0	4.4	3.1	4.3	3.0	6.5
353 Refinación del petróleo	9.7	-3.9	-6.9	5.8	0.1	1.4
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	4.6	1.1	1.4	7.9	1.6	0.3
355 Productos de caucho	-0.7	0.9	1.1	3.7	-1.4	1.0
356 Productos de plástico n.c.p.	6.5	5.6	4.9	7.1	4.1	3.2
361 Alfarería, loza y arcilla	2.7	0.1	0.4	5.8	0.1	0.1
362 Vidrio y productos de vidrio	1.4	0.3	0.9	4.8	1.2	0.7
369 Otros productos minerales no metálicos	2.7	-0.1	-2.3	5.0	-0.8	1.7
371 Hierro y acero	1.2	-3.6	-1.2	5.6	1.0	2.3
372 Metales no ferrosos	3.1	-1.9	-1.9	8.7	-1.0	1.4
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2.0	-1.3	-1.7	4.0	0.1	4.9
382 Maquinaria no eléctrica	4.2	-0.5	-1.1	7.4	1.9	10.2
383 Maquinaria eléctrica	3.4	0.1	4.3	3.4	0.3	9.1
384 Equipo de transporte	3.3	2.4	2.3	7.0	0.2	12.4
385 Equipo profesional y científico	4.9	6.0	2.1	8.2	5.0	5.7
390 Otras manufacturas	2.1	0.4	-0.9	5.0	-0.2	1.3

Notas: El VAM estimado total en 1994 fue de 1.550.690 millones de dólares EE.UU.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación.

<sup>2</sup>Proyección.

Tras alcanzar resultados insatisfactorios durante gran parte del año, la industria química recuperó fuerzas. En 1994 la tasa anual de crecimiento del VAM de los productos químicos industriales fue superior al promedio, con un 6,9%. En los Estados Unidos, las fábricas funcionan a un 83%, aproximadamente, de su capacidad, y se han visto sometidas a una presión cada vez mayor para hacer frente al aumento de la demanda, como en el caso de sus rivales de Europa occidental. Se cree que las perspectivas para este sector en 1995 son buenas, dado que la economía mundial seguirá recuperándose.

Aunque la recuperación del sector de elaboración de alimentos no será tan fuerte como en el decenio de 1980, parece estar consolidada. En 1994 la tasa de crecimiento del VAM fue del 5,7%, algo inferior al

promedio. La industria alimentaria de los Estados Unidos necesitaba hacer frente a unos mercados internos estancados y a la resistencia de los consumidores a las subidas de precios, pero los esfuerzos decididos por reducir costos y aumentar la eficiencia empezaron a dar resultados.

En contraste con la tendencia general en la manufactura, la industria de defensa, una de las mayores del mundo, siguió sumida en una profunda recesión. Los grandes conglomerados y una multitud de subcontratistas y pequeños proveedores han ido reestructurándose y poniendo en venta sus unidades de defensa, y las fusiones y los despidos se han generalizado en este sector. Como resultado, el empleo siguió disminuyendo en 1994. En un entorno cambiante y con una política fiscal restrictiva, la industria de defensa seguirá reduciéndose.

## Cuestiones de desarrollo industrial

En 1988 el Congreso de los Estados Unidos creó el Consejo de Política de Competitividad\*, cuyas atribuciones consisten en "elaborar recomendaciones sobre estrategias nacionales y políticas específicas encaminadas a mejorar la productividad y la competitividad internacional de las industrias estadounidenses". El Consejo ha definido la competitividad como la "capacidad de producir bienes y servicios que satisfagan la prueba de los mercados internacionales mientras nuestros ciudadanos consiguen un nivel de vida más alto y sostenible a largo plazo".

En su primer informe, publicado en 1992, el Consejo identificó seis cuestiones relacionadas con la mejora de la competitividad de los Estados Unidos y merecedoras de atención prioritaria. Las esferas de que se trataba eran las siguientes: ahorros e inversión; educación; tecnología; gestión empresarial y mercados financieros; costos de atención de salud, y política comercial. En el segundo informe del Consejo, publicado en 1993, se formulaban recomendaciones detalladas sobre cada una de esas esferas. Muchas de las recomendaciones, especialmente en las esferas de tecnología, política comercial, educación y capacitación de trabajadores, ya han sido aprobadas por la Administración y promulgadas por el Congreso. Su tercer informe, de 1994, se centra en las consecuencias para la competitividad estadounidense de las reformas de la atención de salud, la inversión pública en tecnología, la educación, la formación profesional y las infraestructuras y la política comercial. El informe esboza las recomendaciones del Consejo sobre presupuestación de inversiones y su actual programa de trabajo en las esferas de asignación del capital y cuestiones sociales.

Los Estados Unidos son partidarios de la ideología del libre mercado, lo que impide la dirección gubernamental explícita de la economía. No obstante, el Gobierno de los Estados Unidos ha desempeñado un papel importante de apoyo a la agricultura y las adquisiciones militares. La llegada a Washington de la nueva Administración, en 1993, supuso un cambio en la política industrial de los Estados Unidos. Se abandonó el enfoque tradicional, basado en gran medida en la no injerencia (salvo en materia de defensa), en pro de una intervención activa del Gobierno. Se ha prestado especial atención a las medidas encaminadas a promover la I+D, la innovación y la difusión de tecnología en la industria. La tecnología y la aplicación eficiente de los resultados de la I+D se han venido considerando cada vez más como factores clave que configuran y, en muchos casos, determinan la competitividad de las manufacturas. El empleo eficaz de la mejor tecnología de procesos aplicable y la rápida difusión de la tecnología de productos también reciben cada vez más atención.

\*Se trata de un comité consultivo federal de 12 miembros, integrado por representantes de los empresarios, los trabajadores, la Administración (tanto de los estados como federal) y el público general.

## La política de los Estados Unidos en materia de tecnología

Entre los principales aspectos de la nueva política en materia de tecnología recomendados por el Consejo de Política de Competitividad figuran los siguientes:

- a) Traspasar de 4.000 a 7.000 millones de dólares al año de I+D de defensa a I+D de uso civil y doble uso;
- b) Aumentar considerablemente la financiación para los programas de I+D impulsados por la industria (en los cuales la industria participa en el costo y establece la orientación de la I+D);
- c) Centrar las compras federales y los proyectos de I+D en esferas que ayuden a impulsar tecnologías comerciales, por ejemplo en las compras para la defensa, e iniciativas para desarrollar una infraestructura nacional de información o un sistema inteligente de carreteras y autopistas;
- d) Mejorar la financiación para la comercialización de tecnología;
- e) Mejorar las infraestructuras para la actividad manufacturera y la comercialización de tecnología, comprendidos los programas encaminados a ayudar a los pequeños fabricantes a modernizarse;
- f) Reestructurar las prioridades y la gestión de la I+D federal, y aumentar la aportación del sector privado a ese proceso.

Los Estados Unidos acaparan la mayor parte del mercado mundial de equipo militar, y el país gasta relativamente más en defensa que otros países desarrollados. En el cuadro 17 se indica la composición de los gastos de I+D por destinos. Tradicionalmente, una gran parte de los gastos de I+D estaba concentrada en la industria de defensa. En 1994 la participación de la defensa en los gastos federales totales en I+D se calculó en el 58,6%, frente al 62,6% en 1990. Una comparación internacional aporta una indicación más de la importancia de los gastos en I+D relacionados con la defensa en los Estados Unidos. En 1990 los gastos nacionales en I+D como porcentaje del PIB fueron del 2,7% en los Estados Unidos, el 3,0% en el Japón y el 2,8% en Alemania. Sin embargo, si se excluyen los gastos de I+D relacionados con la defensa, entonces en ese mismo año la participación de I+D distinta de la defensa en el PIB fue del 1,9% en los Estados Unidos, el 3,0% en el Japón y el 2,6% en Alemania. No es de sorprender que se haya dicho con frecuencia que los gastos de los Estados Unidos en productos militares han contribuido a dar a las empresas estadounidenses una ventaja también en los mercados civiles. Como la producción de equipo militar implica grandes economías de escala, las empresas de los Estados Unidos que producen para el mercado militar han logrado obtener también una ventaja en el sector civil. Además, a veces la I+D militar ha dado a las empresas estadounidenses unos conocimientos tecnológicos que podían aplicar en otros ámbitos. Por eso algunos comentaristas aducen que el presupuesto de defensa de



los Estados Unidos funciona como una política industrial para los sectores de alta tecnología.

Con los rápidos cambios políticos en el mundo y la necesidad de reducir el presupuesto público, la proporción de I+D puramente militar se está reduciendo y los organismos existentes de reforma están traspasando los recursos a tecnologías civiles y de doble uso. Entre esos organismos figuran los 726 laboratorios nacionales, con un presupuesto anual de 22.000 millones de dólares, que dan empleo a unos 100.000 investigadores, y el antiguo Organismo de Investigación de Productos Avanzados para la Defensa, que ha recibido el nuevo nombre de Organismo de Investigación de Productos Avanzados (ARPA). Además, se está orientando a esos organismos para que aumenten su cooperación en I+D con la industria mediante acuerdos de investigación y desarrollo cooperativos, que ya se iniciaron en administraciones anteriores y que ascendieron a más de 1.500 con un valor de 323 millones de dólares en 1992. En 1993 se anunció la Iniciativa de Reinversión y Conversión de la Defensa. Abarca 29 programas diferentes por valor de 19.600 millones de dólares a lo largo de cuatro años. Su pieza clave es el proyecto de Reinversión en Tecnología, que es gestionado por el ARPA y tiene un presupuesto anual de 472 millones de dólares a fin de aportar fondos equivalentes a la I+D del sector privado.

**Cuadro 17.** Financiación federal para I+D por determinados destinos presupuestarios: 1990-1994

Destino	1990	1991	1992	1993	1994
<i>(En porcentaje)</i>					
Defensa nacional	62,6	59,7	58,6	59,2	58,6
Salud	13,0	14,0	14,7	14,6	14,8
Investigación y tecnología espaciales	9,0	9,9	9,9	9,8	9,4
Energía	4,3	4,5	4,5	3,8	4,0
Ciencia en general	3,8	4,0	3,9	3,9	4,2
Recursos naturales y medio ambiente	2,2	2,4	2,5	2,4	2,5
Transportes	1,6	1,9	2,2	2,5	2,7
Agricultura	1,5	1,6	1,7	1,6	1,6
<i>(En millones de dólares EE.UU.)</i>					
Total	56 594	56 420	56 951	57 053	56 863
Total nacional de I+D	129 504	123 691	128 017	130 070	...

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Statistical Abstract of the United States 1994*, 114ª ed. (septiembre de 1994).

Nota: Las cifras se han calculado en dólares constantes de los Estados Unidos de 1987.

La Administración actual también ha expresado el deseo de adoptar una política de tecnología más activa mediante la propuesta de un importante aumento presupuestario, 535 millones de dólares en 1994, casi el doble de lo que se asignó el año anterior al Instituto Nacional de Normalización y Tecnología para que continuara el programa de tecnología avanzada y desarrollara tecnologías genéricas de alto riesgo. Al final, en 1994 sólo se asignaron 200 millones de dólares, pero el presupuesto de 1995 pide un aumento a

451 millones de dólares, y a 744 millones de dólares en 1997. Ese apoyo se puede justificar fácilmente si el sector privado aporta financiación parcial para la I+D genérica precomercial, en la cual los rendimientos sociales superarán muy probablemente a los rendimientos puramente financieros. Sin embargo, esto también plantea cierta preocupación, dado que los gobiernos a menudo no adoptan decisiones correctas acerca de lo que deben apoyar y tienden a ser inflexibles en la realización de sus programas de I+D, además de que siempre existe el riesgo de injerencias y de influencia política. Algunos observadores ya han señalado un preocupante aumento de la intervención del Congreso en la asignación de los fondos para la investigación académica, que, junto con la moda de los megaproyectos, podría socavar el actual sistema de revisión por los especialistas.

Otro componente clave de la política de los Estados Unidos en materia de tecnología es el crédito fiscal a la investigación y la experimentación creado en 1981, equivalente a aproximadamente 1.500 millones de dólares al año en gastos gubernamentales. Su carácter temporal y la frecuencia de los cambios de sus condiciones en los años transcurridos han sido objeto de críticas por introducir un sesgo en contra de los proyectos a largo plazo, y también se ha criticado su carácter no reembolsable, que disminuye su eficacia. Otros han sugerido que se facilite también para los gastos de comercialización. Aunque un crédito puede justificarse sobre la base de los beneficios derivados que genera la I+D, se trata de un mecanismo bastante primario, dado que esos efectos derivados inevitablemente difieren mucho según las empresas, las industrias y los tipos de productos de I+D. La Administración ha tratado de hacer que el crédito sea permanente, pero el Congreso sólo lo ha ampliado hasta junio de 1995. Otro notable cambio fiscal reciente ha sido la reducción del impuesto sobre las utilidades del capital aplicable a las inversiones en pequeñas empresas.

La Administración actual también ha venido promoviendo alianzas tecnológicas regionales y programas de manufacturas ágiles a fin de ayudar a explotar los efectos externos y a que los centros de acción o extensión tecnológica estimulen la transferencia de tecnología y consigan difundir las innovaciones. El apoyo a los consorcios de I+D está justificado a fin de superar los problemas de incentivos relacionados con la "no apropiabilidad" del producto de I+D, evitar las duplicaciones y explotar más plenamente las economías de escala, así como acelerar la difusión por toda la industria, especialmente en los casos en que las empresas adolecen del síndrome de "esto no se inventó aquí". Pero además de los evidentes riesgos antitrust, esas instituciones carecen por su propia naturaleza de las ventajas de los enfoques múltiples e independientes de la investigación que a menudo se considera mejoran el progreso tecnológico. También existe una tendencia a que los encargados de formular decisiones políticas apoyen a grandes consorcios muy visibles a expensas de proyectos más pequeños y posiblemente más prometedores. En junio de 1993 tam-

bién se modificaron las leyes antitrust en el sentido de permitir las empresas mixtas de producción con objeto de mancomunar los riesgos.

Entre otras iniciativas de política tecnológica figuran las zonas de potenciación y las comunidades de empresas creadas en zonas de alto desempleo estructural con objeto de atraer nuevas inversiones y aumentar las oportunidades de empleo. El Gobierno también está asumiendo un papel de coordinación en la creación de una infraestructura nacional de la información, la superautopista de la información. Se ha elaborado un plan de acción y la Administración ha pedido 100 millones de dólares en su presupuesto de 1995 para avanzar en esa iniciativa. La Administración está financiando proyectos experimentales en las esferas de la educación y la atención de salud, además de aportar 784 millones de dólares a lo largo de cuatro años para actividades de cálculo transversal de alto rendimiento conexas. Desde septiembre de 1993 la industria del automóvil se beneficia de asistencia dirigida con miras a elaborar tecnologías que mejoren el rendimiento de los vehículos con respecto al medio ambiente. Las pantallas planas, los semiconductores, los textiles (por conducto de la Asociación Estadounidense de Textiles), los biosensores, las aleaciones aeroespaciales, las mezclas de polímeros y los sistemas microelectromecánicos son otras de las esferas elegidas para recibir apoyo directo mediante asociaciones entre la Administración y la industria. La Administración también ha promovido la iniciativa de tecnologías ambientales con objeto de estimular la innovación para satisfacer los objetivos ambientales, así como el programa de competitividad industrial nacional mediante la energía, el medio ambiente y la economía, cuya finalidad es mejorar la eficiencia energética, reducir la generación de desechos y aumentar la competitividad y la productividad económicas.

## Perspectivas para 1995

En los Estados Unidos varios indicadores muestran que el ritmo de la expansión económica siguió siendo alto a lo largo del último año. Sin embargo, se prevé que la tasa de crecimiento del PIB se frene hasta llegar a un 2,7% en 1995, debido sobre todo a los efectos de los tipos de interés, más altos, sobre la inversión fija

y el gasto de consumo. Las compras federales seguirán disminuyendo. Sin embargo, se prevé que el fuerte crecimiento de los mercados de exportación y la mejora de la competitividad de los precios de exportación, junto con la moderación gradual del crecimiento de las importaciones conforme al incremento más lento de la demanda interna, contrarresten el considerable peso que la balanza externa real ha tenido en el crecimiento del PIB.

Se prevé que las manufacturas sigan en expansión, pero a un ritmo más lento. La tasa de crecimiento del VAM estadounidense se proyecta en el 1,3% en 1995. La subida de los tipos de interés podría debilitar la construcción de viviendas y las ventas de automóviles, y en general los gastos en bienes duraderos para el hogar, como los muebles. En cambio, los planes de gastos de capital de las grandes empresas supondrán unos pedidos relativamente grandes para las industrias de tecnología de la información. Se prevé que los gastos empresariales en tecnología aumenten en un 10% en 1995.

Con un crecimiento del producto proyectado a un ritmo superior a la expansión de la capacidad hasta aproximadamente mediados de 1995, cabe prever nuevas disminuciones de la tasa de desempleo, que llegará al 5,7% en el segundo trimestre de 1995. Se prevé que la tasa de aumento del deflactor del PIB, mantenida en un 2% en 1994 por los precios moderados de los alimentos y la energía, suba al 3% en 1995.

Las perspectivas para el Canadá son algo diferentes de las de los Estados Unidos, debido sobre todo a que parece quedar un margen considerable sin utilizar en la economía canadiense. El desempleo sigue hallándose en cifras de dos dígitos, con una tasa de inflación muy baja. Se prevé que la tasa de crecimiento del PIB sea del 3,2% en 1995 y que la expansión continúe basándose en las exportaciones y la inversión. Pero si el crecimiento de la productividad sigue siendo igual de fuerte como resultado de las recientes reformas estructurales, es posible que la mejora de las cifras de desempleo sea bastante modesta.

## Notas

<sup>1</sup>Comisión Económica para Europa, *Economic Bulletin for Europe*, vol. 46 (Ginebra, 1994).

<sup>2</sup>Consejo de Política de Competitividad, *Promoting Long-Term Prosperity*, tercer informe al Presidente y al Congreso (Washington, D.C., 1994).

## Japón

Tras diversos años de persistencia de unas tasas de crecimiento elevadas, la economía japonesa experimentó una desaceleración hacia finales de 1990 y entró en una fase de ajuste. Esa fase se caracterizó por un proceso de ajuste en los productos de consumo duraderos y las inversiones fijas, que se habían acumulado a gran escala durante la fase de expansión anterior. No obstante, a principios de 1994 la economía empezó a mostrar signos de recuperación. Desde entonces, y gracias a una serie de medidas fiscales y monetarias, vienen aumentando la demanda y el producto internos, lo que sugiere que el crecimiento podría volver a su tendencia a medio plazo en el futuro próximo.

No obstante, se espera que la recuperación sea relativamente débil, y se prevé que el crecimiento anual del PIB en el decenio de 1990 sea de sólo un 1,8%, muy por debajo del 4,1% que fue el promedio de crecimiento anual en el decenio de 1980.

### Economía

Como se ha señalado *supra*, tras tres años de recesión, que culminaron en 1993, la economía japonesa está mostrando actualmente signos de recuperación. En 1994 la tasa de crecimiento anual del PIB se estimó en alrededor del 0,8%, y se prevé que sea del 1,8% en 1995 (véase el cuadro 18).

Este giro de la economía japonesa se ha debido principalmente a una aceleración de la demanda interna, que a su vez ha inducido una recuperación gradual de la actividad productiva de las empresas. Según estadísticas de la OCDE<sup>1</sup>, la tasa de crecimiento de la demanda interna total aumentó del 0,3% en 1993 al 1,7% en 1994. Esa aceleración de la demanda interna se vio impulsada principalmente por el consumo privado y fomentada por una serie de medidas fiscales, como reducciones del impuesto sobre la renta, que introdujo el Gobierno japonés para propiciar la recu-

peración económica. El crecimiento de la demanda interna fue también resultado de una evolución menos negativa de los planes de inversión en 1994. Por vez primera en varios años, las inversiones fijas dejaron de descender. Ello se debió a un rápido crecimiento de las inversiones públicas y privadas en vivienda, que compensaron las desinversiones privadas en otros sectores.

El sector exterior restringió sólo marginalmente la actividad económica. La mayor demanda interna se vio afectada sólo ligeramente por el notable aumento de las importaciones de productos manufacturados derivado de la fuerte apreciación del yen. Además, pese al alto valor del yen, el fuerte crecimiento de los Estados Unidos y Asia oriental sostuvo la demanda externa de productos manufacturados japoneses en 1994.

La actual recuperación refleja el proceso de ajuste, tanto de existencias como de balance, que está sufriendo actualmente la economía japonesa como reacción a la excesiva expansión del decenio de 1980 y sus efectos secundarios consiguientes. Tras alcanzar unos niveles de crecimiento sin precedentes a finales del decenio de 1980, la demanda de plantas, inversión en equipo, construcción de viviendas y productos de consumo duraderos se desaceleró significativamente durante la recesión de principios del decenio de 1990. Desde entonces, el Gobierno ha introducido varios e importantes conjuntos de medidas fiscales, incluidas reducciones de los tipos de interés para apoyar la demanda. Pero hoy la presión a la baja sobre la demanda parece estar llegando a su final, y la demanda de bienes duraderos, que ya está en aumento, se fortalecerá probablemente aún más. Se espera asimismo que las presiones del ajuste de existencias sobre la inversión empresarial fija vayan cediendo a medida que se equilibre el exceso de capacidad de las empresas. No obstante, hay que señalar que las posibilidades de expansión de la inversión interna en la industria manufacturera japonesa pueden ser limitadas, ya que hay una tendencia a la inversión empresarial en el extranjero.

**Cuadro 18.** Japón: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

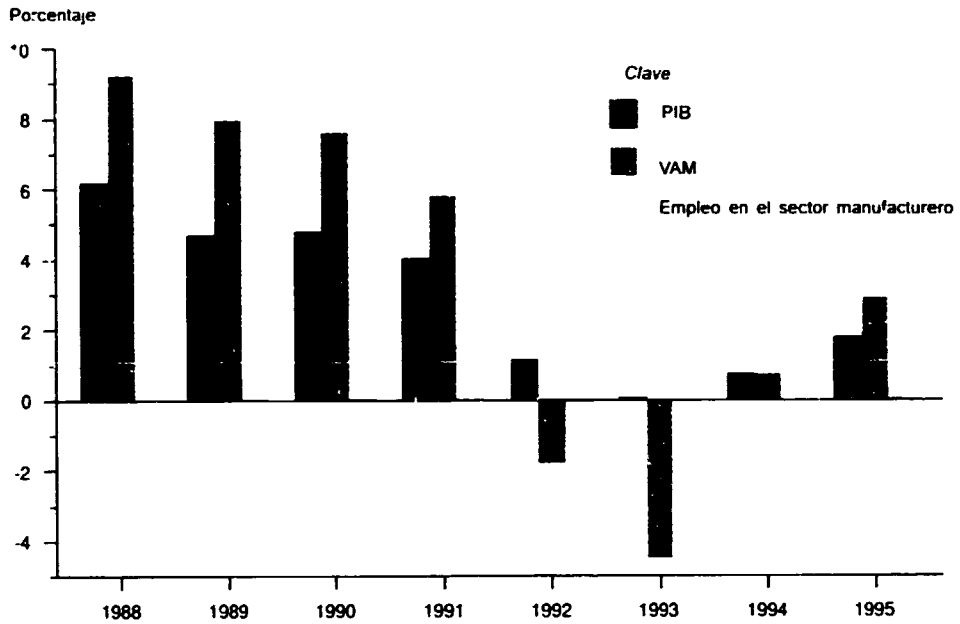
Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	4,5	4,1	1,8	0,8	1,8
Tasa de crecimiento del VAM	5,2	5,8	-0,3	0,8	2,9
Participación del VAM en el PIB	24,8	29,1	28,7	27,4	27,7
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	4,0	3,4	0,8	1,0	1,1

*Nota:* Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

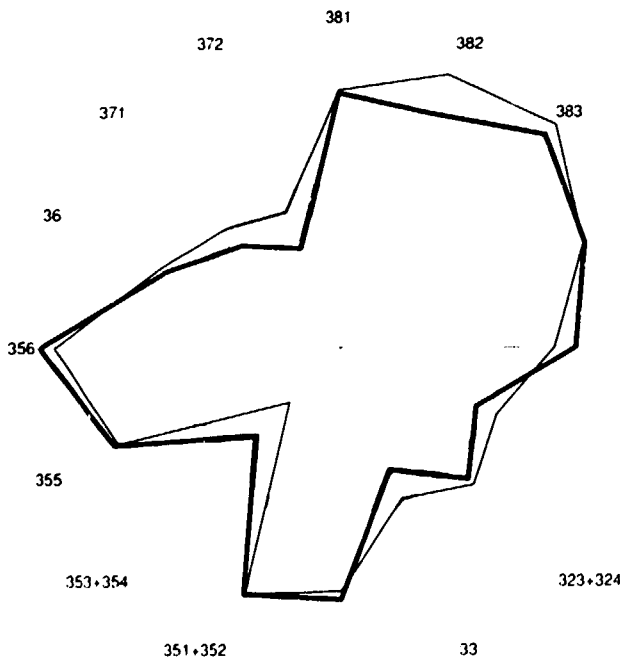
\*Estimación.

\*Proyección.

**Figura 4.** Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988–1995, y cambio estructural en la industria, 1980–1995: Japón



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980 = 100)



**Clave:**

Precios constantes de 1990

g = Tasa media anual de crecimiento, 1980–1995 (porcentaje)

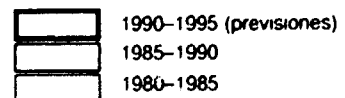
θ = índice del cambio estructural, 1980–1995

**Código CIIU (industrias)**

- 31 (Productos alimenticios)
- 321, 322 (Productos textiles)
- 323, 324 (Productos de cuero y piel)
- 33 (Madera y muebles)
- 34 (Papel e imprenta)
- 351, 352 (Productos químicos)
- 353, 354 (Petróleo y carbón)
- 355 (Productos de caucho)
- 356 (Productos de plástico)
- 36 (Productos minerales no metálicos)
- 371 (Hierro y acero)
- 372 (Metales no ferrosos)
- 381 (Productos de metal)
- 382 (Maquinaria no eléctrica)
- 383 (Maquinaria eléctrica)
- 384 (Equipo de transporte)

g = 2,05, θ = 11,39

Fuente: Base de datos de la ONUDI, estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES



#### **Recuadro 6. Políticas fiscales y monetarias japonesas para estimular la recuperación económica**

*Política fiscal.* Desde agosto de 1992, en un intento de estimular la recuperación económica, el Gobierno introdujo cuatro paquetes de medidas económicas que comportaban un total de 45 billones de yen. Los dos primeros paquetes, introducidos en agosto de 1992 y abril de 1993, se centraban principalmente en las obras públicas, y se intentaba estimular la inversión privada mediante la concesión de préstamos en condiciones relativamente favorables. El tercer paquete, anunciado en septiembre de 1993, incluía un incremento de los programas de préstamo, y su objetivo era mejorar las condiciones del mercado de la vivienda. El paquete mayor, iniciado en febrero de 1994, tenía por finalidad impulsar la demanda interna principalmente mediante importantes reducciones del impuesto sobre la renta. Incluía asimismo medidas para ayudar a las empresas pequeñas y medianas. Pese al hecho de que sólo una tercera parte de la cuantía total de esos paquetes está financiada por el Gobierno central —el resto está financiado por empresas públicas e instituciones financieras oficiales—, tuvieron una notable repercusión sobre las finanzas públicas. El déficit público en el ejercicio fiscal de 1993 se estimó en 16 billones de yen, el 3,4% del PIB. El déficit presupuestario en el ejercicio fiscal de 1994 será, conforme a las previsiones oficiales, de alrededor de 13,5 billones de yen, equivalente al 2,8% del PIB. Esas previsiones incorporan las reducciones fiscales contempladas en febrero para el presupuesto del ejercicio fiscal de 1994, y se mantendrán a partir de ese año como parte de una reforma del sistema fiscal que se proyecta llevar a cabo.

*Política monetaria.* El Banco del Japón adoptó a lo largo de 1993 una política de relajación de las condiciones monetarias con la esperanza de estimular la recuperación económica. Con ese fin, el tipo de descuento oficial se redujo en septiembre de 1993 al 1,75%. Los tipos a más largo plazo empezaron a descender a partir de la primavera de 1993, hasta llegar a un nivel bajo a finales de año. En 1994, los tipos del mercado a corto plazo siguieron siendo bajos, pero los rendimientos a más largo plazo empezaron a elevarse a partir de comienzos de ese año. A finales de junio de 1994, los tipos de mercado a largo plazo subieron del 3,7% a más del 4,5%. Este incremento fue una reac-

ción ante datos que mostraban una recuperación económica. Entre finales de julio y primeros de agosto, los tipos a largo plazo subieron de nuevo tras la publicación de datos que indicaban un incremento del consumo personal. Los tipos bajaron ligeramente entre finales de agosto y mediados de septiembre, pero volvieron a subir a finales de este último mes. Como resultado, el aumento acumulado de los tipos del mercado a largo plazo desde comienzos de 1994 fue del 1,7%. Los tipos del mercado monetario se estabilizaron a partir del tercer trimestre, ante las expectativas de recuperación económica en los mercados. En cuanto a la oferta de crédito, varias instituciones financieras intentaron ampliar su actividad de préstamo ofreciendo tipos más bajos. Trataron asimismo de promover los préstamos para vivienda reduciendo los tipos e introduciendo nuevas modalidades. Sin embargo, el total de préstamos concedidos por los grandes bancos, bancos de crédito a largo plazo, bancos fiduciarios y bancos regionales descendió en un 0,3% en el tercer trimestre de 1994, tras haber aumentado en un 0,1% en el segundo trimestre. La demanda de nuevos préstamos a largo plazo en el sector empresarial siguió estancada debido a la debilidad de la inversión empresarial fija. Además, las empresas están tratando de reducir su pasivo mediante la utilización de unos flujos de efectivo mejores. En el sector de los hogares, los préstamos para consumo siguieron descendiendo, mientras que los destinados a vivienda están por encima del nivel de 1993.

Los agregados monetarios se incrementaron gradualmente a lo largo de 1994, pese a un descenso del préstamo bancario. El crecimiento monetario refleja un incremento de la demanda de dinero con fines de transacción como resultado del aumento del consumo personal y la producción industrial. Las tasas anuales de crecimiento de los agregados monetarios se mantuvieron en línea con la tasa de crecimiento nominal del PIB, que fue del 1,1% durante el segundo trimestre de 1994. A diferencia de lo que ocurría en recuperaciones económicas anteriores, esas tasas no superaron en mucho a la del crecimiento nominal del PIB. Ello es un reflejo del hecho de que las empresas siguen realizando ajustes de balance, así como del estancamiento de las transacciones de activos.

En lo que se refiere a los ajustes de balance, hay indicios de que ha empezado a estabilizarse la cantidad de activos improductivos de las instituciones financieras, mientras que está avanzando de manera constante el proceso de reestructuración en las empresas no financieras (como reducción de la mano de obra y otros costos fijos, sustitución por productos importados más baratos y ajuste de balance). Se espera que esas mejoras conduzcan a una recuperación gradual de la inversión empresarial fija y el empleo en los próximos años.

Además de los ajustes simultáneos de existencias y balance, la economía del Japón está pasando por un proceso de adaptación al nuevo entorno mundial. A este respecto hay dos factores que parecen amenazar a la economía japonesa. En primer lugar, como resulta-

do del rápido proceso de industrialización y desarrollo del mercado en Asia oriental, las empresas japonesas se enfrentan hoy a una competencia más dura en los mercados mundiales, especialmente en los sectores que tienen gran densidad de mano de obra. En segundo lugar, la fuerte apreciación del yen ha producido un aumento de la demanda de importaciones más baratas, lo cual comportará sin duda un cambio en la estructura industrial. De hecho, es probable que las empresas japonesas reaccionen a esos factores de diversas maneras, por ejemplo recortando la inversión, reduciendo la constitución de existencias, limitando el empleo, conteniendo los costos salariales, trasladando algunas de sus líneas de producción al extranjero e incluso incrementando las importaciones de piezas y componentes. Una respuesta de ese tipo podría crear una

situación nueva, pero más conveniente, en términos de precios en comparación con los de la producción interna. No obstante, si el ajuste al nuevo clima económico internacional avanza por esa dirección, esas medidas desacelerarán el proceso de recuperación económica.

## Industria

La recuperación se manifiesta con mucha claridad en el sector industrial. De 1990 a 1993 fue negativa la tasa de crecimiento del VAM, en torno a un promedio anual de -0,3%, pero en 1994 ascendió al 0,8%. También mejoró la productividad del trabajo, que pasó de una tasa media anual de -0,8% entre 1990 y 1993 al 1% en 1994 (véase el cuadro 18).

Las industrias que más crecieron fueron las de productos de plástico (2,4%), impresión y edición (2,3%) y equipo profesional y científico (2,3%). Sin embargo, el incremento de la tasa de crecimiento del VAM se debió sobre todo a los buenos resultados de la industria de maquinaria eléctrica (1,9%) y de la de equipo de transporte (2,2%), así como a la desaceleración del declive de la industria de maquinaria no eléctrica (-0,3%) (véase el cuadro 19). Estos tres sectores, que

representaron el 38,3% del VAM total en 1994, repercutieron notablemente en la recuperación de la producción industrial japonesa.

Según estimaciones del Instituto Wako de Estudios Económicos, las mayores 600 empresas que cotizan en bolsa registraron un aumento general de los beneficios corrientes del 4,36% en los primeros seis meses de 1994, lo que indica un aumento de la rentabilidad. De marzo de 1994 a marzo de 1995 se espera un incremento de los beneficios del 7%. Aunque estos márgenes de beneficio son muy bajos si se comparan con el promedio de los dos decenios anteriores (incluso con los que se obtuvieron tras las crisis del petróleo de 1973), representan un giro positivo con respecto al descenso del 16,4% que experimentaron en 1993. No obstante, las posibilidades que tienen los fabricantes de mejorar los márgenes parecen muy limitadas debido a que sigue existiendo un exceso de capacidad en industrias fundamentales como las del acero, el automóvil y los productos electrónicos de consumo.

Este proceso de lenta recuperación pone claramente de manifiesto las deficiencias de la estructura industrial del Japón en el nuevo entorno internacional, que es muy competitivo, y por lo tanto subraya la necesidad de una reestructuración. Las mayores empresas

**Cuadro 19.** Japón: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por sectores de la CIU, 1970-1995  
(En porcentaje)

Sector de la CIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
311 Productos alimenticios	5,7	3,4	2,6	2,2	1,8	8,6
313 Bebidas	1,8	1,1	-2,3	0,5	-0,7	1,1
314 Productos de tabaco	6,4	5,4	6,5	0,6	1,1	0,3
321 Textiles	-0,1	-0,5	-4,4	-4,3	3,0	2,7
322 Fabricación de prendas de vestir	5,4	2,3	-	0,3	0,3	1,4
323 Productos de cuero y piel	3,3	1,4	-0,8	-	0,3	0,2
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	4,5	1,4	2,2	0,2	0,2	0,2
331 Productos de madera y corcho	1,6	-1,7	5,0	7,2	6,1	1,3
332 Muebles y accesorios	5,7	2,3	-2,9	0,5	0,3	0,9
341 Papel y productos de papel	2,1	2,7	1,8	2,0	2,6	2,5
342 Impresión y edición	5,5	4,3	0,3	2,3	1,9	5,8
351 Sustancias químicas industriales	1,3	4,1	0,5	0,2	0,1	4,4
352 Otros productos químicos	4,6	5,1	-1,0	2,2	2,9	5,4
353 Refinación del petróleo	9,9	8,8	22,7	1,1	0,3	1,1
354 Productos diversos derivados el petróleo y del carbón	6,3	2,4	0,5	2,0	-3,8	0,2
355 Productos de caucho	3,8	4,1	0,8	2,1	2,4	1,3
356 Productos de plástico n.c.p.	6,7	5,8	-	2,4	3,2	3,7
361 Alfarería, loza y arcilla	3,4	-	1,3	1,5	1,2	0,3
362 Vidrio y productos de vidrio	1,4	4,8	4,4	1,6	1,8	0,9
369 Otros productos minerales no metálicos	4,6	1,4	1,5	1,6	1,4	3,0
371 Hierro y acero	3,9	-	2,9	4,8	1,0	5,0
372 Metales no ferrosos	4,7	1,4	6,9	6,4	3,3	1,1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2,8	4,3	1,0	0,5	1,6	7,2
382 Maquinaria no eléctrica	2,8	5,8	5,3	0,3	1,1	12,6
383 Maquinaria eléctrica	3,1	6,5	3,1	1,9	3,0	14,6
384 Equipo de transporte	3,4	4,9	1,2	2,2	1,8	11,1
385 Equipo profesional y científico	6,3	2,0	3,2	2,3	2,0	1,4
390 Otras manufacturas	2,8	3,7	3,0	2,1	1,6	1,8

Notas: El VAM total en 1994 se estimó en 852 307 millones de dólares FEU.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación

\*Proyección

del Japón han logrado hasta el momento pasar por la recesión sin reducir sus excesos de capacidad, sus existencias y su personal en la misma escala que sus competidores europeos y estadounidenses. Algunas de las principales empresas, como Sony y Toyota, que superaron la recesión reduciendo las horas extraordinarias y las bonificaciones en lugar de la fuerza de trabajo, están poniendo en tela de juicio actualmente el fundamento de mantener la tradición del empleo vitalicio.

## Cuestiones de desarrollo industrial

Hay dos factores importantes que en estos momentos desempeñan un papel decisivo en el desarrollo del sector industrial en el Japón, a saber, la constante apreciación del yen y las medidas desreguladoras que se han introducido recientemente.

### La apreciación del yen y la industria manufacturera nacional japonesa

En 1985 el tipo de cambio era de 250 yen por dólar. En 1993 el yen se había apreciado en nada menos que un 150%, lo que suponía 100 yen por dólar. Pese a esta enorme apreciación, en ese mismo período el superávit comercial del Japón se incrementó en más de un 160,7% en términos de dólares (de 46.100 a 120.200 millones de dólares), pero sólo en un 22,6% en términos de yen (de 10.900 a 13.400 billones de yen). Como proporción del PNB, sin embargo, el superávit comercial del Japón descendió del 3,4% en 1985 al 2,8% en 1993. Un examen más detallado del comercio exterior con respecto a los productos manufacturados y no manufacturados podría explicar el superávit comercial en el contexto de una moneda que se aprecia.

En 1985, las importaciones japonesas de productos no manufacturados, como combustibles, alimentos y materias primas, ascendieron a 93.125 millones de dólares, lo que representaba alrededor del 72% de las importaciones totales. No obstante, solamente las importaciones de combustibles minerales representaban alrededor del 60% del total de importaciones de productos no manufacturados (véanse los cuadros 20a y 20b y las figuras 5a y 5b). Expresado en yen, el total de importaciones de productos no manufacturados ascendía a unos 22.214 billones. Esas importaciones comprendían en su mayor parte productos básicos negociados en los mercados mundiales, cuyo precio se expresa tradicionalmente en dólares. En consecuencia, a medida que el yen se apreciaba descendía el costo de esas importaciones, y se importaban cantidades cada vez mayores. En 1993, el valor total de las importaciones no manufacturadas ascendió a 115.466 millones de dólares, lo que equivalía a 12.840 billones de yen. De 1985 a 1993, el déficit total en bienes no manufacturados descendió en unos 8,4 billones de yen. Solamente el costo de las importaciones de energía descendió en unos 8 billones de yen, aunque en

ese mismo período las importaciones de energía japonesas se incrementaron en un 30% en volumen. Una tercera parte de esos efectos de costo se debió al descenso de los precios del petróleo, y las otras dos terceras partes a la apreciación del yen.

Entre 1985 y 1993 creció de nuevo el comercio japonés en productos manufacturados. Las exportaciones aumentaron a más del doble en dólares —170.673 millones en 1985 y 354.858 millones en 1993—, pero se redujeron ligeramente en yen (40.712 billones en 1985 y 39.460 billones en 1993). Las importaciones, en cambio, crecieron a más del triple en dólares (36.414 millones en 1985 y 125.203 millones en 1993) y aumentaron en casi dos tercios en yen (8.686 billones en 1985 y 13.923 billones en 1993). Aunque el crecimiento de las importaciones fue más rápido que el de las exportaciones, ello no afectó al superávit comercial al ser sumamente grande el volumen de las exportaciones manufacturadas.

Se pensaba de manera generalizada que una fuerte apreciación del yen corregiría los superávits comerciales, pero hasta ahora no ha sido así. Las cifras del comercio indican que el alto valor del yen ha desempeñado un papel importante en dos sentidos. En primer lugar, el alto valor del yen y los bajos precios del petróleo contribuyeron de manera significativa a reducir el valor de las importaciones de petróleo, tanto en dólares como en yen. Por consiguiente, no se experimentó una presión al alza con respecto a las importaciones de combustibles minerales, que es una variable clave de la economía japonesa. En segundo lugar, el Japón logró estabilizar y mantener el valor, en yen, de sus exportaciones de manufacturas. Se ha sostenido que la apreciación del yen ha estimulado a las empresas japonesas a acelerar sus esfuerzos encaminados al desarrollo de nuevas tecnologías y al aumento de la productividad. Por tanto, se ha mantenido la competitividad mediante avances tecnológicos y reducciones de los costos internos<sup>2</sup>.

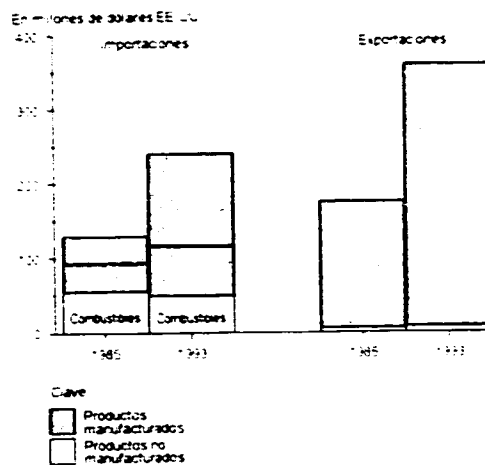
No obstante, el alto valor del yen modificará la estructura industrial del Japón por otra vía. A medida que el yen se apreciaba y crecían las tensiones comerciales, las empresas japonesas reaccionaron construyendo fábricas en el extranjero, especialmente en Asia, Europa y los Estados Unidos. En estos momentos, las exportaciones japonesas y la producción interna están siendo sustituidas cada vez más por producción en el extranjero. Por consiguiente, se espera que aumenten tanto la penetración de importaciones procedentes de producción exterior como la competencia extranjera. La industria del automóvil es un ejemplo de este fenómeno.

En 1985, el Japón exportó 6,7 millones de vehículos, en ninguno de los cuales intervenía la producción japonesa en el extranjero. En 1993, en cambio, las exportaciones descendieron a 5 millones, y la producción japonesa en el extranjero fue superior a los 3 millones. Se espera que en el año 2000 las exportaciones japonesas hayan descendido aún más, a alrededor de 2,5 millones, mientras que la producción de vehículos japoneses en el extranjero superará los 6 millones. En otras palabras, por cada 10 automóviles

**Cuadro 20a.** El comercio del Japón por productos, 1985 y 1993  
(En millones de dólares EE.UU.)

Productos	1985	1993
<b>Exportaciones</b>		
Productos no manufacturados	4.965	6.053
Productos manufacturados	170.673	7.698
de los que		
Productos químicos	126.179	354.858
Maquinaria y equipo	20.199	274.388
<b>Total</b>	<b>175.638</b>	<b>360.911</b>
<b>Importaciones</b>		
Productos no manufacturados	93.125	115.466
de los que		
Combustibles	55.790	48.840
Productos manufacturados	36.414	125.203
de los que		
Productos químicos	8.073	17.964
Maquinaria y equipo	12.372	46.634
<b>Total</b>	<b>129.539</b>	<b>240.670</b>

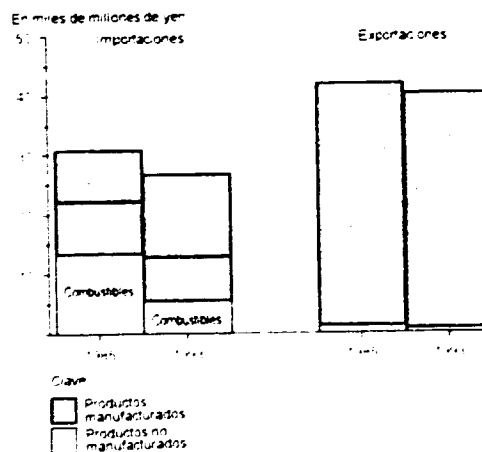
**Figura 5a.** El comercio del Japón por productos, 1985 y 1993  
(En millones de dólares EE.UU.)



**Cuadro 20b.** El comercio del Japón por productos, 1985 y 1993  
(En miles de millones de yen)

Productos	1985	1993
<b>Exportaciones</b>		
Productos no manufacturados	1.186	673
Productos manufacturados	40.712	39.460
de los que		
Productos químicos	1.836	2.246
Maquinaria y equipo	30.099	30.512
<b>Total</b>	<b>41.898</b>	<b>40.133</b>
<b>Importaciones</b>		
Productos no manufacturados	22.214	12.840
de los que		
Combustibles	13.308	5.431
Productos manufacturados	8.686	13.923
de los que		
Productos químicos	1.926	1.998
Maquinaria y equipo	2.951	5.186
<b>Total</b>	<b>30.900</b>	<b>26.763</b>

**Figura 5b.** El comercio del Japón por productos, 1985 y 1993  
(En miles de millones de yen)



Fuentes: Keizai Kobo Center, *Japan: An International Comparison* (Tokio, 1988 y 1995) y estimaciones de UNICEMIRIVRES

Nota: Todas las cifras proceden de los valores declarados en el despacho aduanero. Los productos manufacturados se refieren a las secciones 5 a 8 de la CUCI, salvo la división 68, mientras que los productos no manufacturados se refieren a las secciones 0 a 4 de la CUCI. Al calcular las cifras en yen, las importaciones y exportaciones se expresan en dólares de los Estados Unidos y se convierten al tipo de cambio medio vigente en el mercado en el período de que se trate. El tipo de cambio (yen por dólar de los Estados Unidos) era de 218,54 en 1985 y de 111,20 en 1993.



exportados, los fabricantes japoneses producirán como mínimo 24 automóviles en el extranjero. En lo que se refiere a la demanda interna, habrá una creciente penetración de importaciones tanto de la producción japonesa de automóviles en el extranjero como de los fabricantes de automóviles estadounidenses y europeos que tengan una ventaja competitiva sobre sus homólogos japoneses. En 1993 se estimó que la capacidad de oferta interna era superior a 15 millones de vehículos, pero la producción real fue de sólo 11.1 millones, y ya se está presionando a los fabricantes japoneses para que reduzcan la producción interna. Ello afectará sin duda al empleo.

Por consiguiente, la inversión extranjera directa japonesa debe considerarse no sólo desde el punto de vista de su repercusión en la demanda de productos japoneses, sino también en el contexto de la capacidad manufacturera del Japón a escala mundial. Originalmente, los fabricantes japoneses consideraban sus inversiones exteriores en los Estados Unidos, Europa y Asia como parte de una expansión mundial, no como un traslado de la producción interna japonesa. Así, durante el decenio de 1980 se realizaron enormes inversiones sobre la base del supuesto de que una demanda ilimitada crearía un exceso de capacidad de oferta en todo el mundo. Sin embargo, mientras el yen siga estando sobrevalorado, la reducción de ese exceso de capacidad se concentrará en el Japón.

## Medidas desreguladoras y reformas estructurales

Una característica importante de la economía japonesa es la dislocación que existe entre el mercado interno y el resto del mundo. Mientras que al primero lo atienden las *uchi*, que figuran entre las empresas más ineficientes del mundo, al segundo lo atienden las *shoto*, que están entre las más eficientes. Tradicionalmente, las *uchi* han estado sujetas a gran cantidad de normas oficiales encaminadas a protegerlas de la competencia exterior o de los nuevos participantes en el interior. En esas condiciones muy favorables, las *uchi* no se han sentido motivadas a reducir sus costos fijos y mejorar su competitividad frente a los productores extranjeros. Se ha estimado que entre 1984 y 1994 solamente la industria de alimentos y bebidas (sector *uchi*) incrementó sus costos fijos de 1.8 a 3 billones de yen<sup>1</sup>. Evidentemente, esos altos costos se reflejan en unos precios altos, y, habida cuenta del alto valor del yen, ello implica que si un producto vale sólo un dólar (menos de 100 yen) en el extranjero, se necesitarían 200 yen para comprar ese mismo producto en el Japón.

Desde comienzos del decenio de 1990, la desregulación se ha considerado como un medio de mejorar la competitividad japonesa y facilitar el acceso extranjero al mercado interno. De 1990 a 1992 se celebraron entre el Japón y los Estados Unidos conversaciones acerca de la "iniciativa sobre obstáculos estructurales". La cuestión central era la armonización de las regulaciones nacionales, y las conversaciones tuvieron

como resultado la modificación de la política de la competencia y una apertura internacional. A continuación se enumeran las medidas más importantes que se adoptaron en esas esferas desde 1989.

### Servicios financieros

La liberalización de los servicios financieros japoneses se inició en la segunda mitad del decenio de 1980 y se aceleró en el de 1990. Entre las medidas importantes que se adoptaron en 1992 figuraban la introducción de nuevas cuentas de ahorro con un tipo de interés de mercado, la adopción de un sistema de clasificación para los emisores de papel comercial y la relajación de las medidas para separar el mercado exterior japonés de las transacciones financieras internas. Pero en 1993 se introdujo una liberalización completa de los tipos de interés en los depósitos a plazo, y se relajaron las normas sobre emisiones de obligaciones empresariales. Además, se reformaron las leyes que rigen el sistema financiero, lo que permitió a los bancos entrar en los mercados primarios de las empresas de valores mobiliarios y viceversa, y se liberalizaron las comisiones sobre grandes transacciones de participaciones de capital.

### Política de la competencia

En términos de restricciones comerciales, como derechos aduaneros y limitaciones cuantitativas, las barreras al comercio de productos manufacturados en el Japón son actualmente las más bajas del mundo. En lo que se refiere al acceso al mercado, se ha pasado de hacer hincapié en los instrumentos de la política comercial a hacerlo en la política de la competencia. En las conversaciones acerca de la "iniciativa sobre obstáculos estructurales" se determinaron en relación con este asunto las cuatro esferas específicas siguientes: las prácticas comerciales de exclusión; las relaciones de *keiretsu*, como vinculaciones entre empresas basadas en la participación recíproca en el capital; el sistema de distribución, y los mecanismos de fijación de precios. A lo largo de los últimos cuatro años el Gobierno ha introducido diversos cambios en su política de la competencia. En 1991 se cuadruplicó la tasa de recargo que se impone a las empresas que participan en cárteles ilegales, y se emitieron directrices sobre las prácticas comerciales relacionadas con los sistemas de distribución. En 1992 se revisó la legislación sobre los grandes comercios de venta al por menor en el sentido de abreviar el tiempo necesario para abrir uno de estos establecimientos, abolir el Consejo de coordinación de las actividades comerciales y reducir al mínimo la imposición de normas adicionales por parte de las autoridades locales.

### Apertura internacional

El Japón ha emprendido diversas iniciativas para reducir las barreras a las importaciones y a la entrada de inversión extranjera directa a fin de mejorar el acceso exterior al mercado japonés. De 1989 a 1992 el número de productos agrícolas y pesqueros sujetos a contin-

gentes se redujo de 20 a 12. En 1990 se introdujeron incentivos fiscales y préstamos a interés bajo para impulsar las importaciones de productos manufacturados, y se concertaron acuerdos con los Estados Unidos sobre productos como los de papel, vidrio y madera. En 1992 se adoptaron otras medidas para incrementar el acceso exterior a las compras del sector público, incluido un aumento del número de entidades que aplican procedimientos coherentes con el acuerdo del GATT sobre este tipo de compras, la reducción del umbral de 130.000 a 100.000 DEG, y la extensión del plazo para la recepción de ofertas, que pasó de 40 a 50 días. También en 1992 se introdujeron incentivos fiscales y préstamos a interés bajo para promover la afluencia de inversión extranjera directa.

Actualmente se están examinando diversas propuestas de reforma que hacen hincapié en la desregulación. A finales de 1993, el Grupo consultivo para la reforma estructural de la economía publicó un informe que se conoce como el "Informe Hiraiwa". En él se resumen los principios básicos de la reforma económica, cuyo objetivo es crear una estructura socioeconómica que sea abierta, transparente y armoniosa con el resto del mundo. No obstante, el informe no presenta ninguna medida de política. En marzo de 1994 se hizo público el programa resumido de medidas de reforma económica externa. Incluía propuestas relacionadas con reformas de la regulación y con problemas sectoriales específicos, y pedía un programa de desregulación que hiciera hincapié en las cuatro esferas prioritarias siguientes: vivienda y tierra; información y telecomunicaciones; mejora del acceso al mercado y del sistema de distribución, y sectores financiero, de títulos y de seguros. En junio de 1994 se presentó otro paquete, con el título de "Sobre la política de promoción de la desregulación de ahora en adelante". Contenía 279 propuestas de desregulación en las esferas prioritarias que ya se habían identificado en el paquete de marzo. Ahora se establecía que 193 de las propuestas debían aplicarse antes de que acabara el año fiscal de 1994, y otras 36 para finales del año fiscal de 1995.

### Conversaciones marco entre el Japón y los Estados Unidos

En julio de 1993 el Japón y los Estados Unidos firmaron un marco para una nueva asociación económica, que sustituía a las conversaciones de 1990-1992 acerca de la "iniciativa sobre obstáculos estructurales". Este marco determinaba una serie de objetivos para ambos países. Para el Japón, los objetivos a medio plazo que se establecen en el marco son los de promover el crecimiento impulsado por la demanda interna e incrementar el acceso al mercado de bienes y servicios competitivos, de manera que se reduzca notablemente el superávit en cuenta corriente. Para los Estados Unidos, los objetivos que se determinan en el marco son los de reducir su déficit presupuestario, promover el ahorro interno y fortalecer la competitividad internacional de los productos estadounidenses. Además, en el marco se estipula que el Japón y los Estados Unidos celebrarán negociaciones o consultas

para eliminar los obstáculos sectoriales y estructurales al comercio internacional y las corrientes de inversión, promover la armonización económica y garantizar la aplicación de los sistemas y medidas existentes. Con ese fin, el Japón y los Estados Unidos llegaron a diversos acuerdos en septiembre de 1994 para mejorar aún más el acceso al mercado en dos esferas prioritarias. En la de las telecomunicaciones, se firmaron dos pactos relativos a la venta de equipos y servicios. Estos dos acuerdos, junto con otro relativo a la tecnología médica, tienen el objetivo de ofrecer unos procedimientos de compra más abiertos y transparentes. El Japón se comprometió a mejorar el acceso a su mercado de seguros mediante la adopción de medidas liberalizadoras concretas y el establecimiento de un sistema de corredores para promover la competencia; se comprometió asimismo a dar más transparencia a su sistema regulador. Estos acuerdos no incluyen objetivos específicos, y las medidas de liberalización no se limitan a las empresas estadounidenses. En cambio, en lo que se refiere a los automóviles y a las piezas de automóviles, los dos países no lograron llegar a un acuerdo, y en estos momentos el mercado japonés de piezas de automóvil de sustitución es objeto de una investigación conforme a la sección 301 de la Ley de comercio de los Estados Unidos.

No obstante, estas medidas se consideran como iniciales, y está claro que deben realizarse más esfuerzos en esa dirección. El Gobierno parece efectivamente dispuesto a seguir desregulando el mercado interno. En principio, decididos esfuerzos de desregulación y apertura del mercado alentarían al sector *uchi* a reestructurarse y hacerse más eficiente, y contribuirían a elevar los niveles de vida. Además de los beneficios internos, esas reformas podrían contribuir también a relajar las tensiones comerciales. No obstante, sigue estando abierta la cuestión de en qué forma se manifestarán esos efectos positivos esperados y con qué costo para el sector *uchi*.

Habida cuenta de la situación actual de la economía japonesa, la introducción de medidas desreguladoras tendría un efecto de deflación, y, dado el tipo de cambio actual, importar determinados productos podría ser más adecuado que adquirir los de producción nacional. En consecuencia, si se sigue avanzando en el proceso de desregulación del mercado interno, las empresas *uchi*, que ya se enfrentan a una dura competencia exterior, se verán obligadas a reducir los precios. Ello llevará inevitablemente a su vez a la destrucción de empleo. No hay duda de que los consumidores japoneses se beneficiarán de un descenso de los precios de los productos nacionales e importados, pero los recortes salariales y de empleo no dejarán de tener su repercusión.

Por consiguiente, cabe concluir que los encargados de formular la política japonesa se enfrentan a un dilema. Mientras, por una parte, la situación podría empeorar si no siguen desregulando el mercado interno, por otra parte, si lo hacen, es muy probable que el país entre en otra fase de recesión. Los indicadores estadísticos revelan notables descensos de los precios al consumidor desde 1994. Que el costo de realinear la eco-

nomía japonesa con el resto del mundo sea más o menos alto dependerá de la forma en que los encargados de formular la política diseñen y apliquen las medidas de desregulación y las reformas estructurales.

## Perspectivas para 1995

Se espera que la economía japonesa siga creciendo en 1995, aunque a un ritmo más lento de lo previsto. La recuperación se basa en la fortaleza de la demanda interna, en la que el consumo privado asume ahora el papel que en los dos últimos años desempeñaron la construcción de viviendas y las obras públicas. La recuperación del consumo privado se verá impulsada por los reembolsos de impuestos pagados en 1994 y por las nuevas reducciones fiscales, equivalentes a alrededor del 2% del gasto de consumo anual, que se aplicarán en 1995 y 1996.

En el primer trimestre de 1995 se espera que crezca la producción en varios sectores. En el de la maquinaria eléctrica, se prevé que la fuerte demanda tanto en el Japón como en el extranjero lleve a una expansión de la producción. Asimismo, se espera que a medida que se vaya recuperando la demanda interna aumente la producción de automóviles y productos de papel y pasta de papel.

Se prevé que la inversión agregada de las principales empresas se mantenga en el año fiscal de 1995 casi al mismo nivel que tuvo en el año fiscal de 1994, tanto en el sector manufacturero como en el no manufacturero. En cambio, parece probable que la inversión agregada de las empresas pequeñas descienda en 1995. El exceso de capacidad que se observa en varios

sectores clave y la intención de algunas empresas manufactureras japonesas de seguir trasladando al extranjero instalaciones de producción impedirán que crezca la inversión en plantas y equipos. Se espera que las empresas manufactureras incrementen sus beneficios durante 1995 en un 20% como resultado del aumento de la demanda interna. También se confía en que se incrementen en 1995 los beneficios de las empresas no manufactureras, por primera vez en cinco años.

Las importaciones seguirán aumentando más que las exportaciones. Las cifras sugieren que la fortaleza del yen ha afectado sólo de manera marginal al crecimiento del volumen de exportaciones, mientras que claramente ha estimulado el crecimiento de las importaciones. Se espera que éstas aumenten considerablemente al seguir trasladándose a otros países instalaciones de producción japonesas, y también por el establecimiento de relaciones entre minoristas japoneses y fabricantes extranjeros. A medida que se reduzca el superávit en cuenta corriente, se incrementen las salidas de capital y se amplíe la diferencia de tipos de interés entre el Japón y los Estados Unidos, es probable que el yen deje de apreciarse a finales de 1995. No obstante, es probable que a mediados de 1996 el Japón goce de un nivel alto de crecimiento y bajo de inflación, lo que llevaría a una nueva apreciación del yen frente al dólar.

### Notas

<sup>1</sup>Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, *Economic Outlook*, diciembre de 1994, pág. 57.

<sup>2</sup>Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *Industry and Development: Global Report 1993/94* (No. de venta: E 93 III F 4) págs. 34 y 35.

<sup>3</sup>*The Economist*, 8 de abril de 1995, pág. 67.

## Europa occidental

En Europa occidental la recesión empezó más tarde que en otros países de la OCDE. Sin embargo, la crisis culminó en 1993. Aunque la recuperación fue inicialmente bastante débil, los plenos efectos de la recesión no se dejaron sentir sino después. En 1994 la recuperación económica se generalizó en la región y el crecimiento fue superior al previsto. Ese mismo año la inflación fue baja, y la tasa de desempleo, aunque era alta, empezó a bajar en muchos países. Las exportaciones dieron impulso a esa recuperación cíclica, y la demanda extranjera hizo que aumentara la producción industrial, que se aceleró claramente en el segundo trimestre de 1994. Aunque hubo una actividad sostenida en los productos intermedios y los bienes de inversión, el sector de los productos de consumo siguió funcionando con bastante morosidad.

Existen diversas incertidumbres en lo que respecta a la pauta futura de crecimiento, comprendidos los cambios estructurales del mercado laboral, la persistencia de las tasas de inflación, que hoy son bajas, y la evolución de la Unión Económica y Monetaria. Sin embargo, parece que las perspectivas a corto plazo son bastante optimistas.

### Economía

Tras experimentar una de las recesiones más duras de la posguerra, muchos países de Europa occidental acababan de iniciar un período de recuperación económica sostenida, con un ritmo superior al previsto. En 1994 se estimó la tasa de crecimiento del PIB de la región en el 2,8% y se prevé la misma tasa para 1995 (véase el cuadro 21). Las presiones inflacionarias fueron bajas en muchos países y se espera que lo sigan siendo en 1995.

Aunque la recuperación sostenida junto con presiones inflacionarias limitadas es un rasgo común a muchos países de Europa occidental, las tasas de crecimiento de los distintos países varían considerable-

mente. En 1994, entre los países mayores, el Reino Unido tuvo buenos resultados, con una tasa de crecimiento del 3,9%, seguido por la parte occidental de Alemania\* con un 2,5% y por Italia y Francia con 2,2% y 2,1%, respectivamente. En cuanto a los países más pequeños, la tasa de crecimiento agregada del PIB se estimó en torno al 3,2%. Sin embargo, este promedio oculta unas tasas de crecimiento muy altas en Dinamarca y Noruega.

La recuperación económica en Europa occidental se vio estimulada en gran medida por las exportaciones, y hasta hace muy poco no hubo una demanda interna fuerte. En 1994 las exportaciones de bienes y servicios aumentaron a tasas elevadas, especialmente en países que habían devaluado sus monedas a fines de 1992. Las devaluaciones no sólo estimularon las exportaciones, en especial al Canadá, los Estados Unidos, América Latina y Asia sudoriental, sino que también impulsaron el comercio dentro de Europa occidental. Dado el alto grado de interdependencia económica de la región y el alto contenido de importaciones de sus exportaciones, el incremento de éstas fomentó el comercio intrarregional en el seno de la Unión Europea y, como en un proceso recurrente, la demanda interna y el comercio exterior se han reforzado mutuamente. La inversión se recuperó mucho, en especial en el Reino Unido y en algunos de los países más pequeños de la región, y se prevé que siga siendo relativamente dinámica en 1995. Por otra parte, el consumo privado sigue creciendo a un ritmo lento.

Aunque el reciente crecimiento de la producción en Europa occidental ha sido análogo al promedio de los países de la OCDE, el crecimiento del empleo ha sido muy débil, con unas tasas de empleo que han ido disminuyendo a lo largo de los 30 últimos años. La reciente recuperación económica contribuyó sin duda a mejorar la situación general, pero es indispensable que

\*Debe señalarse que la parte oriental de Alemania registró un crecimiento espectacular, con una tasa de crecimiento del PIB del 9%.

**Cuadro 21.** Europa occidental: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	3,0	2,3	0,4	2,8	2,8
Tasa de crecimiento del VAM	2,6	1,5	1,7	4,6	2,9
Participación del VAM en el PIB	25,5	23,7	23,0	22,6	22,7
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	2,6	2,8	0,2	3,7	2,6

Nota: Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación

\*Proyección

se introduzcan reformas estructurales para asegurar un aumento del nivel de empleo. Según estimaciones de la OCDE, las tasas de desempleo en los países más grandes de Europa occidental seguían siendo muy altas, superiores al 9% en 1994.

## Industria

Un factor que ha impulsado notablemente la recuperación cíclica de Europa occidental ha sido la recuperación de la producción industrial, que empezó a acelerarse en el segundo trimestre de 1994. Se estima que el crecimiento del VAM de la región fue de un 4,6% en 1994, frente a una tasa de crecimiento del PIB del 2,8% en el mismo año.

La cifra agregada oculta diferencias al nivel de los países (véanse el cuadro 22 y la figura 6). El VAM de los países más grandes de la región aumentó a tasas sostenidas, alrededor del 4% en el Reino Unido y la parte occidental de Alemania, pero el crecimiento fue más limitado en Francia y en Italia, con un 3,2% y un 2,3%, respectivamente. En cuanto a las economías más pequeñas, como Dinamarca, Finlandia, Irlanda y Suecia, se registraron tasas altas de más del 10%.

El impulso inicial de la recuperación de la producción industrial se debió a una gran demanda de exportación. Más adelante, a fin de satisfacer el aumento de la demanda interna, se aceleró la producción de productos intermedios y bienes de inversión. En cambio, la demanda de productos de consumo siguió siendo morosa. Un desglose por sectores industriales revela que las industrias que crecieron a más velocidad en 1994 fueron las de productos químicos y de plástico. En los dos primeros trimestres de 1994 esas industrias sufrieron un estancamiento de los precios, una baja utilización de la capacidad y una profunda reestructuración para resolver el exceso de capacidad y mejorar la productividad. Pero desde agosto de 1994, debido a cierres temporales de instalaciones en los Estados Unidos y en Asia, así como al aumento de los inventarios por los fabricantes compradores de productos químicos que se iban recuperando de la recesión, la demanda de productos químicos empezó a crecer a un ritmo sostenido, superior incluso al de la oferta. Las subidas de precios y la escasez de existencias hicieron que aumentasen espectacularmente la producción y las exportaciones. En 1995 es probable que los productores de sustancias químicas de Europa sigan progresando. Sin embargo, la actividad sostenida en materia de maquinaria y equipo contribuyó mucho al crecimiento. Debido al aumento de la demanda de bienes de inversión, en 1994 la industria de maquinaria eléctrica creció en un 4,2%, la de equipo de transporte en un 3,6% y la de equipo profesional y científico en un 6,1%. También creció la producción de la industria textil, estimulada por un gran aumento de las exportaciones, y se estimó que su tasa de crecimiento del VAM fue de un 1,8%. Según el órgano de investigación financiado por la Comisión Europea para reunir datos sobre la industria textil, en 1995 las exportaciones de textiles se incrementaron en un 16% en volumen, mientras

que las de prendas de vestir lo hicieron en un 13%. Sin embargo, es posible que el futuro de la industria textil y de prendas de vestir no sea tan brillante como revelan las cifras correspondientes a 1994. Los productores de Europa se enfrentan con una competencia cada vez mayor de los de Asia y otros países en desarrollo, y seguir mejorando la productividad será lo único que permita a Europa occidental mantener su participación en el mercado.

Se realizaron considerables mejoras en la utilización de la capacidad. La Comisión Económica para Europa estimó que el promedio de tasa de utilización en el sector manufacturero en Europa occidental era de aproximadamente el 81,5% en el verano de 1994, lo que suponía un incremento del 3,5% en comparación con 1993.

## Cuestiones de desarrollo industrial

Como se ha mencionado *supra*, la recuperación actual en Europa occidental ha estado encabezada por las exportaciones, cuyo crecimiento se estimó en aproximadamente el 8% en 1994<sup>2</sup>. Dado el alto contenido de importaciones de las exportaciones de la región, aquellas también aumentaron en un 6%. En el contexto de esa recuperación económica, una cuestión importante es si los factores que se hallan tras este crecimiento de las exportaciones desembocarán en cambios estructurales en Europa occidental.

Debido a los problemas que afectan a la aplicación del nuevo sistema de información sobre el comercio entre los Estados miembros de la Unión Europea (Intrastat), faltan datos fiables y actualizados sobre las corrientes comerciales en la región, lo cual dificulta todo análisis cuantitativo de la composición y el sentido actuales del comercio. Sin embargo, los limitados datos de que se dispone sugieren que las exportaciones a los países desarrollados fuera de la región y el comercio intrarregional han venido aumentando a tasas apreciables. También han crecido las importaciones de Europa occidental, especialmente de Alemania, procedentes de Europa oriental.

Los resultados generalmente buenos de las exportaciones de Europa occidental en 1994 parecen haberse debido a una combinación de factores favorables, desde un aumento apreciable de la demanda de importaciones en el exterior hasta mejoras de la competitividad general. Es probable que el factor más importante haya sido la recuperación económica de los países desarrollados, seguida por la mejora de la productividad del trabajo, la reducción de los salarios reales y la depreciación de las monedas nacionales que tuvo lugar en muchos países de Europa occidental.

Todos esos factores indican que Alemania es el centro de gravedad industrial de Europa occidental. Los debates en curso acerca del sistema de la Unión Económica y Monetaria se centran en la función del marco alemán en la Unión Europea, mientras que en los debates sobre el proceso de integración entre Europa occidental y oriental se entiende que Alemania es el punto de apoyo de ese proceso.

**Cuadro 22. Europa occidental: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995**  
(En porcentaje)

País y sector de la CIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>Europa occidental</i>						
Alemania, parte occidental	1,9	1,3	-2,3	3,7	2,3	26,4
Alemania, parte oriental	5,8	0,8	-6,7	10,5	10,7	4,2
Austria	3,6	2,4	-0,1	2,4	0,8	2,5
Bélgica	3,5	3,1	-3,4	2,7	3,6	2,4
Dinamarca	3,0	1,2	-1,0	10,2	3,3	1,3
España	2,5	3,0	-2,3	8,2	2,4	6,6
Finlandia	4,1	2,9	-1,2	11,4	7,0	1,8
Francia	3,5	1,0	-2,0	3,2	2,6	14,7
Grecia	6,1	0,2	-2,0	3,5	—	0,6
Irlanda	6,3	4,5	4,0	10,4	5,9	0,9
Israel	5,0	2,9	7,5	7,9	4,4	0,7
Italia	5,7	2,5	-1,1	2,3	3,5	14,5
Noruega	1,4	0,3	0,5	6,7	2,3	0,9
Países Bajos	3,2	1,8	-0,2	3,8	1,5	3,3
Portugal	5,2	2,3	-2,2	-0,5	-0,3	0,9
Reino Unido	-0,2	0,6	-0,8	4,2	1,6	11,6
Suecia	1,2	1,8	-1,2	11,1	2,8	2,9
Suiza	0,5	1,2	-0,1	8,0	3,2	3,6
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	2,8	0,4	0,8	4,2	2,2	9,2
313 Bebidas	0,5	0,6	0,4	4,0	2,2	2,5
314 Productos de tabaco	-0,6	1,6	0,4	1,6	0,9	1,5
321 Textiles	-0,6	-1,4	-4,9	1,8	1,5	3,0
322 Fabricación de prendas de vestir	0,5	-2,1	-2,5	1,7	1,0	1,7
323 Productos de cuero y piel	-0,1	-2,1	-4,3	0,8	1,2	0,3
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	2,4	-3,7	-1,7	1,4	0,3	0,5
331 Productos de madera y corcho	2,0	-0,7	-4,2	3,9	2,0	1,6
332 Muebles y accesorios	3,7	-0,4	-0,1	3,0	1,7	1,8
341 Papel y productos de papel	1,3	2,1	-3,4	3,8	2,4	2,9
342 Impresión y edición	2,2	2,3	0,7	4,8	3,2	4,8
351 Sustancias químicas industriales	1,8	2,3	-5,4	6,2	3,8	5,7
352 Otros productos químicos	1,4	3,8	2,1	5,9	3,5	5,6
353 Refinación del petróleo	3,1	-0,8	0,3	3,3	2,4	3,2
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	1,8	-2,9	-0,8	2,1	1,8	0,2
355 Productos de caucho	1,7	0,2	-3,2	4,2	3,1	1,3
356 Productos de plástico n.e.p.	4,8	4,9	—	8,1	5,2	3,3
361 Alfarería, loza y arcilla	3,7	-1,2	-3,2	3,1	2,2	0,5
362 Vidrio y productos de vidrio	2,3	0,4	-2,5	3,1	1,9	1,0
369 Otros productos minerales no metálicos	1,7	-0,2	-3,0	2,9	1,7	2,9
371 Hierro y acero	-0,2	-2,9	-9,3	1,6	-0,1	2,9
372 Metales no ferrosos	-0,2	1,5	-6,3	5,3	2,0	1,3
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1,7	1,8	-2,7	3,1	2,4	6,7
382 Maquinaria no eléctrica	2,0	2,3	-4,4	2,6	2,1	11,7
383 Maquinaria eléctrica	3,2	2,6	-2,6	4,2	3,6	11,0
384 Equipo de transporte	3,2	1,6	-3,9	3,6	2,7	10,0
385 Equipo profesional y científico	2,7	0,1	2,4	6,1	3,8	1,7
390 Otras manufacturas	1,7	0,3	-1,5	4,8	2,8	1,0

Notas: El VAM estimado en 1994 fue de 1.639.351 millones de dólares EE.UU.

Como la participación proyectada de Islandia, Luxemburgo y Malta en el VAM total en 1994 fue inferior al 0,5%, no se han incluido esos países.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación

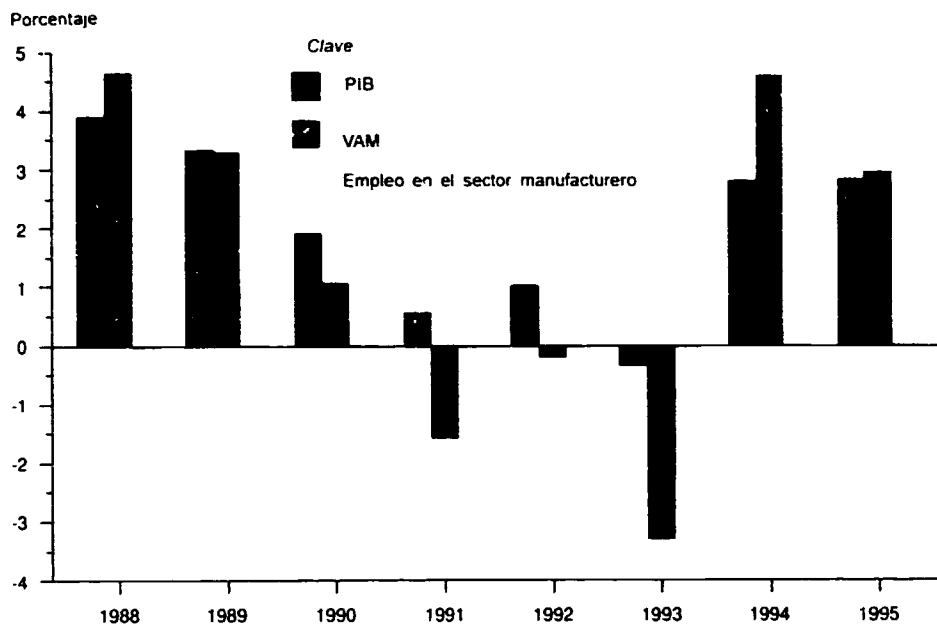
\*Proyección.

## La apreciación del marco alemán y la Unión Monetaria Europea

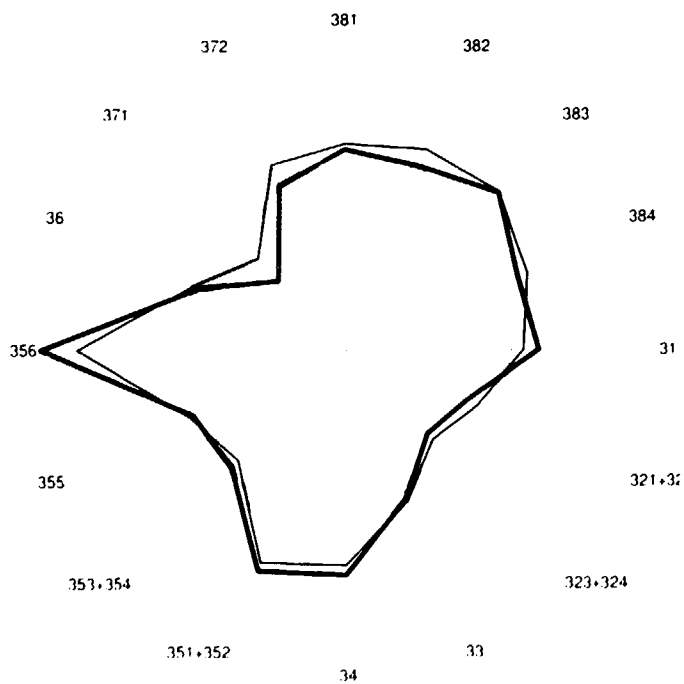
La Unión Europea se ha visto amenazada por fluctuaciones imprevisibles de los tipos de cambio desde que

comenzó la crisis del sistema cambiario en el tercer trimestre de 1992. El franco francés, la lira, la peseta y la libra esterlina han venido depreciándose constantemente frente al marco alemán y alcanzando mínimos históricos. Además, el dólar también ha venido

**Figura 6.** Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988–1995, y cambio estructural en la industria, 1980–1995: Europa occidental



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980 = 100)



Clave:

Precios constantes de 1990

g = Tasa media anual de crecimiento, 1980–1995 (porcentaje)

θ = Índice del cambio estructural, 1980–1995

Código CIU (industrias)

- 31 (Productos alimenticios)
- 321, 322 (Productos textiles)
- 323, 324 (Productos de cuero y piel)
- 33 (Madera y muebles)
- 34 (Papel e imprenta)
- 351, 352 (Productos químicos)
- 353, 354 (Petróleo y carbón)
- 355 (Productos de caucho)
- 356 (Productos de plástico)
- 36 (Productos minerales no metálicos)
- 371 (Hierro y acero)
- 372 (Metales no ferrosos)
- 381 (Productos de metal)
- 382 (Maquinaria no eléctrica)
- 383 (Maquinaria eléctrica)
- 384 (Equipo de transporte)

g = 0,64, θ = 9,60

- 1990–1995 (previsiones)
- 1985–1990
- 1980–1985

Fuente: Base de datos de la ONU/DI, estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES.

perdiendo valor frente al marco alemán. Como resultado de la constante apreciación del marco alemán, los precios de los productos alemanes se han hecho menos competitivos en comparación con los de países cuyas monedas han fluctuado considerablemente o se han devaluado. En consecuencia, los fabricantes y minoristas nacionales han visto reducido su margen de maniobra en materia de precios.

El servicio de estudios del Deutsche Bank ha estimado que si el marco alemán sigue cambiándose en 1995 en torno a su tipo actual de 1,4 marcos por dólar, la tasa de crecimiento de las exportaciones sería del 5% en ese año, en lugar del 8% que se había previsto. Además, se ha comunicado que a principios de 1995 casi el 50% de las empresas de Alemania preveían efectos negativos de la caída del dólar a mediados de octubre de 1994, cuando se alcanzó el tipo más bajo registrado frente al marco alemán en dos años<sup>1</sup>. Aunque todavía no se dispone de cifras exactas sobre la balanza comercial, un examen de la estructura comercial de Alemania puede dar alguna indicación de la importante amenaza potencial de un marco fuerte. En torno al 60% de las exportaciones visibles de Alemania tienen como destino otros países de Europa, y aproximadamente la mitad de ellas se destinan a países que han devaluado sus monedas. Las exportaciones a los Estados Unidos representan aproximadamente el 7%.

Los efectos para la industria de un marco alemán fuerte dependerán, en gran medida, de cuánto tiempo siga siendo tan alto el marco alemán apreciado. Si su fuerza actual se debe sobre todo a incertidumbres temporales vinculadas, por ejemplo, a la reciente crisis financiera de México o a acontecimientos políticos en Europa, entonces en cuanto la situación internacional se aclare se puede restablecer la confianza, y la presión alcista sobre el marco disminuirá. En tal caso un marco alemán fuerte *per se* no necesita desencadenar un cambio de actividades en el exterior para compensar las pérdidas generadas por la apreciación. Los países de Europa occidental que han devaluado sus monedas experimentarán unas tasas de crecimiento de sus exportaciones más altas que las de Alemania, lo cual probablemente impulsará la reorganización interna de sus actividades industriales. Sin embargo, parece improbable que un marco alemán fuerte sea un factor independiente que lleve a un cambio estructural de consideración en las industrias de Europa occidental.

Si las causas subyacentes del vigor del marco alemán son más profundas, entonces la persistencia de ese vigor podría llevar a una reestructuración del sector industrial en Alemania. Las empresas nacionales se verán obligadas a trasladar una parte o el total de sus actividades de manufactura al extranjero, como vienen haciendo las empresas japonesas desde mediados del decenio de 1980. De hecho, se ha comunicado que algunas de las principales empresas de Alemania ya han estudiado la posibilidad de trasladar parte de sus actividades manufactureras a países con monedas más débiles, entre ellos los Estados Unidos y países asiáticos con monedas vinculadas al dólar.

## Liberalización comercial entre Europa occidental y oriental

En 1994 los resultados del comercio exterior de Europa oriental se caracterizaron por un crecimiento considerable de las exportaciones y un nuevo debilitamiento de las importaciones con los países de la OCDE. Entre los países de la OCDE de Europa occidental, Alemania se ha revelado como el centro de gravedad y ha atraído a casi todas las economías en transición.

Las estadísticas provisionales revelan que el crecimiento de las exportaciones de la Asociación de Libre Comercio Centroeuropea tiende a centrarse en las materias primas, determinados productos de consumo industriales (sobre todo textiles, prendas de vestir y calzado), manufacturas diversas y, en los casos de Hungría y de Polonia, productos agrícolas y alimentarios. Aunque, debido a la falta de datos fiables, resulta difícil generalizar acerca de los cambios recientes en la estructura del comercio de productos básicos entre Europa oriental y occidental, parece que las industrias basadas en recursos naturales y determinadas industrias de productos de consumo van ganando terreno, mientras que las industrias pesadas tradicionales están en declive.

La apertura de los mercados de Europa oriental se halla en su fase inicial, y de ahí que no pueda vislumbrarse una pauta comercial clara. Sin embargo, es probable que la transformación económica actualmente en curso en Europa oriental tenga efectos considerables en la industria de Europa occidental. Los costos más bajos de la mano de obra y la relativa abundancia de trabajadores no cualificados y semicualificados en Europa oriental son indicios del tipo de ventaja comparativa de que disfrutan los países de esa región frente a Europa occidental.

Se han realizado varios estudios para identificar esferas de futura ventaja comparativa para las economías en transición. Los resultados, sin embargo, no han sido concluyentes, debido sobre todo a que los precios relativos están deformados y a que las estructuras de producción se han heredado de la época de la planificación centralizada, lo cual hace que la identificación de toda ventaja "revelada" resulte difícil. No obstante, estudios empíricos más recientes, en los cuales se comparan dotaciones de factores entre países, sugieren que es muy posible que las economías en transición gocen de una ventaja comparativa frente a las economías de Europa occidental, especialmente en las industrias en que se emplea con mayor densidad mano de obra no cualificada y semicualificada. Esos resultados coinciden con las cifras comerciales actuales.

Conforme a la hipótesis razonable de que Europa oriental está relativamente bien dotada de mano de obra no cualificada y semicualificada en comparación con Europa occidental, según la teoría económica es probable que esta última se vea afectada de tres modos. En primer lugar, la liberalización del comercio entre Europa oriental y occidental probablemente implicará que las industrias de Europa occidental que



utilizan gran densidad de factores de producción que son más baratos y de los que se dispone en mayor abundancia en Europa oriental se verán sometidas a mayor presión. De ahí que las industrias con más probabilidades de verse afectadas en Europa occidental sean las que tienen gran densidad de mano de obra y de recursos. El costo del ajuste para hacer frente al aumento de la competencia de Europa oriental recaerá sobre los factores de producción en la medida en que sean inmóviles entre industrias.

En segundo lugar, la eliminación de las barreras comerciales entre las dos regiones llevará a una nivelación del precio de los factores. Por tanto, es de prever una disminución de los salarios reales de los trabajadores industriales. Hasta ahora no existen datos empíricos concluyentes que confirmen o nieguen esa conclusión. Sin embargo, en la realidad, una gran disparidad de recursos, barreras al comercio y diferencias internacionales en materia de tecnología impiden que se nivele el precio de los factores.

En tercer lugar, la eliminación de las barreras comerciales alentará a las empresas de Europa occidental a aprovechar plenamente las ventajas del llamado comercio de elaboración para el exterior (CEE). El CEE consiste fundamentalmente en subcontratar a productores exteriores la manufactura de determinados bienes con el empleo de materiales y diseño loca-

les para su reexportación a mercados nacionales. Las ventajas de la subcontratación se deben a que la manufactura de un producto implica varias fases de elaboración que, a su vez, comprenden diversos factores de producción en diferentes cantidades\*. El CEE resulta atractivo en la medida en que las empresas pueden aprovechar las diferencias de precio de los factores eligiendo distintas ubicaciones para las diversas fases de producción, según las ventajas comparativas. La proximidad geográfica entre Europa oriental y occidental desempeña un papel clave porque facilita el CEE. Hasta la fecha, las exportaciones de textiles, prendas de vestir y calzado de Europa oriental a Europa occidental han adoptado fundamentalmente la forma de CEE<sup>1</sup>. En cambio, en industrias como las de productos químicos, maquinaria de oficina, elaboración de datos y productos eléctricos, que se considera tienen gran densidad de mano de obra, los beneficios de subcontratar en el exterior podrían ser mayores.

El ritmo al que se está realizando la reestructuración de la industria alemana quizá no sea tan rápido como parece. El vigor de la industria manufacturera alemana (véase el recuadro 7) se basa en la producción de ar-

\*Un ejemplo evidente es el que aporta la industria de las prendas de vestir, en la cual las operaciones de costura tienen mayor densidad de mano de obra, y son menos fáciles de mecanizar, que casi todas las demás fases del proceso de producción.

#### **Recuadro 7. Especialización en tecnología frente a especialización en productos**

Se ha afirmado que para que un país, en particular si es un país desarrollado, mantenga su competitividad, debe especializarse en industrias de alta tecnología. Cuando no hay especialización en productos de alta tecnología, como las microplaquetas de computadora, por ejemplo, en Alemania, el fallo se debe al sistema nacional de innovación, y los remedios propuestos equivalen básicamente a aumentar las subvenciones a los sectores de alta tecnología. En el pasado, sin embargo, las políticas en materia de ciencia y tecnología han producido pocos resultados cuantificables y positivos.

A menudo se ha dicho que la industria de Alemania carece de innovación tecnológica. Alemania está especializada en industrias clasificadas de tecnología intermedia sobre la base de la participación de sus gastos de I+D en las ventas totales. El 45% de las exportaciones alemanas consiste en automóviles, maquinaria y productos químicos, todo lo cual es muy sensible a los cambios en la situación económica en el resto del mundo. Sin embargo, resulta sorprendente que la participación de Alemania en las exportaciones industriales de la OCDE no disminuyera en el decenio de 1980, pese a su especialización en las industrias de supuesto "crecimiento lento". En cambio, la participación correspondiente de los Estados Unidos disminuyó mucho, pese al gran papel desempeñado por las exportaciones de productos electrónicos.

Un análisis más detallado ha revelado, en primer lugar, que los datos disponibles sobre gastos en I+D representan sólo aproximadamente un 25% de los gastos reales en innovación. Otras esferas importantes son la construcción y el diseño de productos, la organiza-

ción de la producción y la innovación de los procesos. Esas esferas tienen especial importancia en las industrias de tecnología intermedia y en las empresas pequeñas a medianas, ambas muy importantes para la competitividad de las exportaciones alemanas. En segundo lugar, los resultados de la industria alemana en cuanto a patentes, reflejados en el número de patentes por empleado, dan una visión mucho más favorable de la innovación industrial en Alemania. En tercer lugar, un análisis desagregado de las exportaciones alemanas de maquinaria no eléctrica apunta al importante papel desempeñado por subsectores de difícil normalización y en los que se precisan insumos considerables de capital humano. De ahí que, si se examinan las cosas más detalladamente, la industria alemana sea más innovadora de lo que puede parecer a primera vista.

En resumen, es posible que una pauta pronunciada de especialización en actividades con gran densidad de tecnología se vea oscurecida por los datos sobre la especialización en productos. Lo que importa es el tipo de actividad que efectivamente se realiza, es decir, la especialización en tecnología frente a la especialización en productos. Una consecuencia más general de esa conclusión es que el diagnóstico superficial de que la innovación industrial en Europa es insuficiente debe contemplarse con mucho escepticismo, especialmente en lo que respecta a las peticiones de más intervención política y más subvenciones.

Fuente: H. Klodt y R. Mauer, "Determinants of the capacity to innovate: Is Germany losing competitiveness in high-tech industries?", documento de trabajo presentado en la Conferencia de la Semana de Kiel de 1994, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, Alemania

tículos de tecnología intermedia con métodos de alta tecnología. Se ha documentado que los elevados salarios nominales de Alemania siempre han estado relacionados con la gran productividad de la mano de obra, lo que hace que los salarios reales de ese país sean comparables a los de sus competidores occidentales. En consecuencia, cabe prever alguna resistencia a la reubicación de las actividades industriales con la amplitud y la rapidez que exige la ventaja comparativa.

## Perspectivas para 1995

Las previsiones recientes indican una modesta aceleración de la recuperación económica en Europa occidental, principalmente como resultado de un crecimiento favorable de las exportaciones y de pequeñas mejoras de la demanda interna. Pero la situación del mercado de trabajo seguirá siendo difícil, y no cabe esperar para el futuro próximo más que reducciones marginales de las tasas de desempleo.

Las tasas proyectadas de crecimiento del PIB y el VAM en Europa occidental en 1995 son de un 2,8% y un 2,9%, respectivamente. Los productos químicos, los de plástico y, en general, la maquinaria y el equipo seguirán creciendo por encima de las tasas medias, lo

cual refleja la tendencia positiva prevista de las inversiones empresariales fijas y de las exportaciones.

En general, las políticas económicas dejarán poco margen de maniobra. Dados los considerables desequilibrios fiscales de carácter estructural, los gobiernos tendrán que ocuparse fundamentalmente de sus planes de consolidación fiscal. No es probable que se estimule de manera importante el crecimiento mediante el gasto público. Además, se ha previsto que la política monetaria en Europa occidental seguirá siendo flexible. Sin embargo, esta hipótesis podría resultar incorrecta si la actual recuperación económica de Alemania fuera muy pronunciada. A fin de prevenir la presión inflacionaria, el Gobierno de Alemania se verá obligado a subir los tipos de interés a corto plazo. Ello, a su vez, obligará a otros países de Europa occidental a elevar sus tipos de interés. Sin embargo, si se adoptan políticas fiscales contraccionarias, junto con un aumento de los tipos de interés, entonces podrían socavarse las esperanzas de unas tasas de crecimiento económico notables.

### Notas

<sup>1</sup>*Financial Times*, 4 de mayo de 1995, pág. 6.

<sup>2</sup>Comisión Económica para Europa, *Economic Bulletin for Europe*, vol. 46.

<sup>3</sup>*Financial Times*, suplemento sobre Alemania, 21 de noviembre de 1994, pág. IV.

## Economías en transición

### Europa oriental y la ex URSS

Con la mejora de la actividad económica en Europa occidental un número cada vez mayor de economías de Europa oriental\* han empezado a dar indicios de recuperación. Ha habido una clara recuperación económica en Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia y la República Checa, mientras que en otros países de Europa oriental cabe observar que la recesión ha tocado fondo. En cambio, casi todos los Estados miembros de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) siguen padeciendo una grave contracción de su actividad económica. Aunque las estadísticas publicadas plantean más de una duda acerca de su fiabilidad, es obvio que cabe percibir diferencias apreciables de resultados entre las economías de Europa oriental y las de la CEI. Mientras la recuperación económica en los países más desarrollados de Europa central y oriental les ha permitido recuperar en 1994 del 80% al 90% de su producto interno bruto anterior a 1989, en casi todas las economías de la CEI el PIB fluctúa en la actualidad entre el 50% y el 60%, o incluso menos, de los niveles anteriores a 1989.

Los gobiernos han adoptado reformas económicas y políticas de estabilización con diferentes grados de urgencia y de compromiso. Los resultados iniciales han sido ambiguos. Debe quedar claro que el proceso de transición implica mucho más que una mera reestructuración de la economía. Implica una transformación política y social en la que van unidas la creación de una sociedad democrática y la creación de una economía de mercado. En consecuencia, se necesitará tiempo para que la región como un todo pueda alcanzar con éxito una fase de desarrollo económico sostenible.

#### Economía

Los resultados macroeconómicos de la región como un todo han sido más bien pobres, y las perspectivas

\*Las alusiones a las economías de Europa oriental no incluyen a la ex URSS.

inmediatas son inciertas. En 1994 se estimó que el PIB estaba contrayéndose a un ritmo anual de -9,3%, lo cual no era sino una mejora de escasa importancia en comparación con la tasa anual media de -10,8% registrada de 1990 a 1993 (véanse el cuadro 23 y la figura 7). Sin embargo, las condiciones económicas en los países en transición de Europa oriental y en la CEI son muy diferentes.

Aunque el ritmo y el grado del progreso logrado han sido dispares, los resultados macroeconómicos de los países de Europa oriental han mejorado mucho en términos de crecimiento, inflación y balanzas comerciales. En 1994 las cinco economías más fuertes de Europa oriental, es decir, las de Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia y la República Checa, crecieron por término medio entre un 3% y un 5%, frente a una tasa media de crecimiento de 2% a 3% en Europa occidental. Las perspectivas a corto plazo de esas cinco economías también son positivas. Salvo el territorio desgarrado por la guerra de la ex Yugoslavia y de la ex República Yugoslava de Macedonia, que padece un embargo económico, se han observado indicios de que la recesión ha tocado fondo en Bulgaria, Croacia y Rumania.

En casi todas las economías en transición de Europa oriental una firme expansión de las exportaciones a los países desarrollados y una reducción de las importaciones han llevado a mejoras considerables de las balanzas comerciales. Se ha estimado<sup>1</sup> que respecto de Europa oriental como un todo (con la exclusión de Bosnia y Herzegovina y de la ex Yugoslavia, sobre las cuales no existen cifras comerciales) el valor de las exportaciones en términos de dólares corrientes aumentó en un 4% en el primer semestre de 1994 en comparación con el mismo período de 1993. Estos resultados sorprendentemente buenos de la exportación se debieron sobre todo a una combinación de factores, en particular a la recuperación de la demanda agregada en las economías de mercado desarrolladas, la reducción de los costos unitarios de producción me-

Cuadro 23. Europa oriental y la ex URSS: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

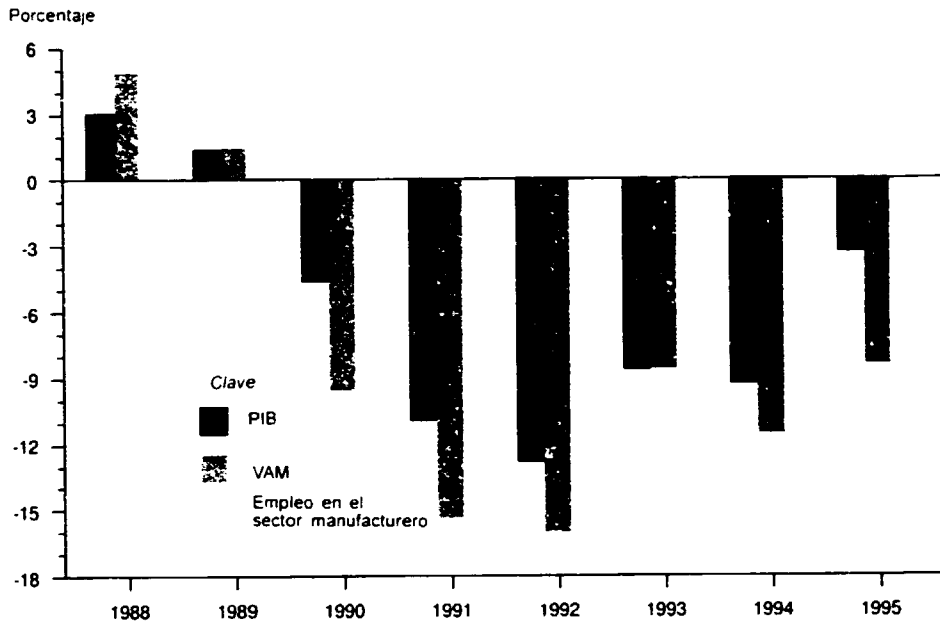
Indicadores económicos	1970	1980	1980	1990	1990	1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	5,4		1,7		10,8		9,3	3,3
Tasa de crecimiento del VAM	6,9		1,4		13,4		11,6	8,5
Participación del VAM en el PIB	37,7		36,8		34,9		32,7	31,0
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	3,7		1,7		2,8		1,9	1,1

Nota: Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

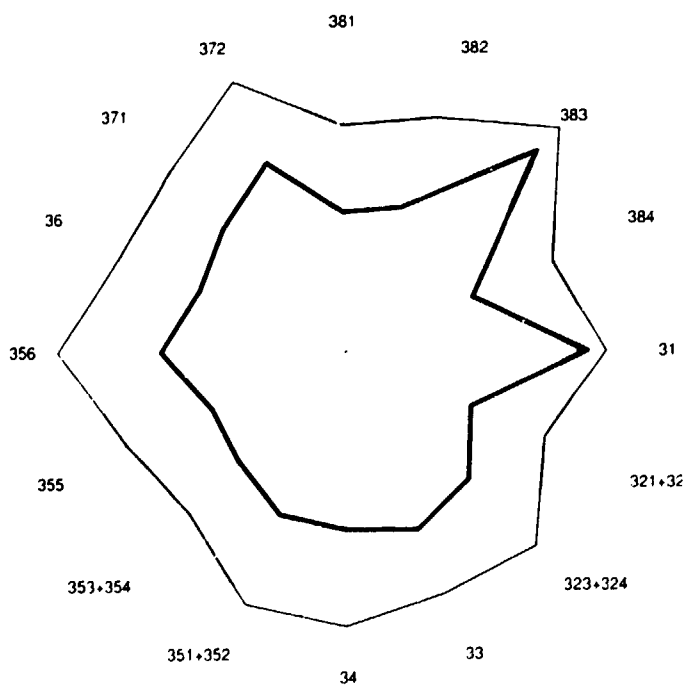
\*Estimación

\*Proyección

**Figura 7.** Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988–1995, y cambio estructural en la industria, 1980–1995: Europa oriental y la ex URSS



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980 = 100)



Clave:

Precios constantes de 1990

g = Tasa media anual de crecimiento, 1980–1995 (porcentaje)

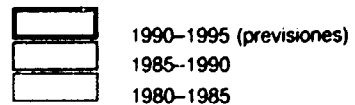
θ = Índice del cambio estructural, 1980–1995

Código CIIU (industrias)

- 31 (Productos alimenticios)
- 321, 322 (Productos textiles)
- 323, 324 (Productos de cuero y piel)
- 33 (Madera y muebles)
- 34 (Papel e imprenta)
- 351, 352 (Productos químicos)
- 353, 354 (Petróleo y carbón)
- 355 (Productos de caucho)
- 356 (Productos de plástico)
- 36 (Productos minerales no metálicos)
- 371 (Hierro y acero)
- 372 (Metales no ferrosos)
- 381 (Productos de metal)
- 382 (Maquinaria no eléctrica)
- 383 (Maquinaria eléctrica)
- 384 (Equipo de transporte)

g = 1,15, θ = 14,69

Fuente: Base de datos de la ONUDI, estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES.



diente un mejor empleo de las capacidades de producción y la depreciación de las monedas nacionales.

Muchas previsiones oficiales y no oficiales predijeron acertadamente que las economías de Europa oriental mostrarían signos de recuperación en 1994 como reflejo de la nueva tendencia ascendente de la demanda agregada en los países desarrollados. Sin embargo, la recuperación fue superior a lo previsto, lo que sugiere que los factores internos también pueden haber desempeñado un papel importante. Un incremento más acelerado del consumo personal y una firme expansión del sector privado (tanto en actividades registradas como no registradas) parecen haber contribuido apreciablemente al crecimiento.

Aunque sin duda se han logrado mejoras, parece haber perspectivas de crecimiento del producto, reducción de la inflación y mejora de la balanza externa. El nivel global de la producción en Europa oriental sigue estando un 20% por debajo de los niveles anteriores a la transición, las tasas actuales de inflación son muy superiores a las de las economías de mercado desarrolladas y el desempleo ha alcanzado altos niveles, en términos tanto absolutos como relativos. Además, tras un período inicial de gran expansión, las corrientes de entrada de inversión extranjera han empezado a estabilizarse, lo cual sugiere una actitud más cautelosa entre los inversionistas.

En cambio, casi todos los Estados miembros de la CEI siguen sumidos en una profunda recesión, y la estabilización económica dista mucho de haberse logrado. La situación actual es crítica. Se han registrado reducciones de dos dígitos del crecimiento del PIB en casi todas las economías de la CEI. En 1994, en la Federación de Rusia, la actividad económica se contrajo mucho, con un descenso del 17% del PIB<sup>1</sup> como resultado de una suma de factores, entre ellos las considerables reducciones de las subvenciones oficiales a industrias antes prioritarias, la inestabilidad financiera, una política de tipos de interés muy altos y amplias fluctuaciones del tipo de cambio del rublo. En las demás economías de la CEI, el PIB disminuyó por término medio en un 23%, lo cual refleja un impresionante derrumbamiento del producto, de entre el 25% y el 30%, en las economías relativamente mayores de Belarús, Kazajstán y Ucrania<sup>1</sup>. Sin embargo, las cifras comunicadas sobre crecimiento del producto reflejan primordialmente los pobres resultados de la economía estructurada. Si se incluyera la próspera economía no estructurada, la reducción global general del PIB sería menor. Se ha reconocido que la economía no estructurada está en auge y ha alcanzado un tamaño considerable, lo cual permite que un número cada vez mayor de personas se gane la vida.

En casi todos los países de la región la seguridad social y el bienestar han disminuido. El número de personas que viven por debajo del umbral oficial de pobreza ascendía en 1994 al 20% de la población aproximadamente (en el mejor de los casos). La desigualdad del ingreso también ha aumentado mucho, a niveles comparables a los de los Estados Unidos. Sin embargo, esto no es resultado sólo de un mayor espíritu empresarial en el sector no estructurado, sino

que también guarda relación con la participación cada vez mayor en actividades de gran rendimiento al borde de la legalidad.

En 1994 las exportaciones de la Federación de Rusia aumentaron a mucha más velocidad que las importaciones y elevaron su superávit comercial a aproximadamente 8.000 millones de dólares. La expansión de las exportaciones estuvo impulsada sobre todo por los productos basados en recursos naturales. Es de sorprender que las economías de la CEI también experimenten tasas de desempleo relativamente bajas, de un solo dígito, muy inferiores a las registradas en Europa occidental. Esto es difícil de interpretar como un factor positivo. Se cree que las tasas bajas de desempleo reflejan sobre todo el menor nivel de reestructuración que se ha producido en la región y los bajísimos costos laborales, que permiten a las empresas mantener un exceso de personal.

La situación económica en las economías de la CEI parece bastante inestable. La inestabilidad política, las estructuras económicas deformadas y la falta de tradiciones de mercado han llevado a un rápido deterioro de las economías de la CEI, con el comercio interno en estado de casi derrumbamiento y una gran disminución del producto de la economía estructurada. Hasta la fecha, los esfuerzos en pro de la estabilización financiera no han tenido éxito, aunque a mediados de 1995 podían apreciarse modestos indicios de mejora. Sin embargo, es posible que durante algún tiempo persistan tasas anuales de inflación de tres dígitos. Las perspectivas de crecimiento a corto plazo en el caso de las economías bálticas son considerablemente mejores que las de las economías de la CEI. Con unas tasas de inflación de un solo dígito, un declive económico que pierde impulso rápidamente y una integración económica con Europa occidental (en particular los países nórdicos y Alemania) que cobra fuerza, se prevé que las economías bálticas empiecen pronto a mostrar indicios de que la recesión ha tocado fondo.

## Industria

El producto industrial global de Europa oriental y la ex URSS ha seguido disminuyendo como resultado de una contracción de las actividades manufactureras en la Federación de Rusia y otras economías de la CEI. Sin embargo, ese declive está reduciéndose. El crecimiento anual del VAM en la región fue por término medio de -13,4% de 1990 a 1993, representó el -11,6% en 1994 y se proyecta que llegue al -8,5% en 1995.

La oleada de declive industrial ha invadido casi todas las ramas de la industria. En 1994 el declive del producto industrial siguió siendo impresionante en el equipo de transporte, la maquinaria no eléctrica y los productos químicos industriales, sectores que representaban la columna vertebral del sector manufacturero bajo el sistema de planificación centralizada. Entre las industrias manufactureras ligeras, la recesión afectó fundamentalmente a los textiles y los productos de cuero y piel (véase el cuadro 24). Sin embargo, dado el predominio económico de la CEI en la región, esas

**Cuadro 24.** Europa oriental y la ex URSS: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995

(En porcentaje)

País y sector de la CIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>Europa oriental y la ex URSS</i>						
Bulgaria	8,2	3,6	-12,5	4,0	-6,0	3,9
Checoslovaquia*	5,2	1,3	-13,3	2,1	3,3	8,4
Hungría	4,7	1,0	-8,6	8,6	3,1	3,9
Polonia	7,0	-2,4	-0,7	6,6	6,6	18,0
Rumania	9,8	-0,4	-14,8	-1,5	-2,9	7,6
URSS, ex	6,9	2,6	-16,6	-23,0	-19,5	48,9
Yugoslavia**	6,3	0,3	-8,4	-1,8	-1,0	9,2
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	3,2	2,9	-1,6	0,4	1,4	21,5
313 Bebidas	5,9	-3,8	-8,2	-2,9	-2,5	2,2
314 Productos de tabaco	4,2	1,4	-10,2	-5,1	-4,6	0,8
321 Textiles	4,0	-0,1	-12,4	-9,2	-7,6	6,3
322 Fabricación de prendas de vestir	5,9	-0,3	-6,6	-4,1	-2,1	4,1
323 Productos de cuero y piel	4,1	2,5	-9,9	-7,8	-5,2	0,7
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	5,1	1,7	-10,6	5,4	-2,6	1,2
331 Productos de madera y corcho	4,5	0,6	-10,7	-6,8	-3,9	1,4
332 Muebles y accesorios	4,6	2,4	-5,3	-1,9	-0,9	1,8
341 Papel y productos de papel	4,2	1,9	-9,9	-7,2	-6,0	1,3
342 Impresión y edición	3,7	2,0	-10,2	-3,8	-3,5	0,7
351 Sustancias químicas industriales	6,0	1,5	-10,0	-8,3	6,3	4,3
352 Otros productos químicos	5,7	2,7	-9,0	-4,6	-3,9	2,2
353 Refinación del petróleo	6,6	-0,7	-7,8	-6,3	-4,3	2,7
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	5,7	2,4	-10,0	-8,8	-6,7	0,9
355 Productos de caucho	4,4	0,7	-10,7	-8,5	-6,8	1,1
356 Productos de plástico n.c.p.	8,9	2,7	-11,7	-3,9	-2,8	0,6
361 Alfarería, loza y arcilla	4,6	5,5	-9,5	-1,9	-1,8	0,4
362 Vidrio y productos de vidrio	6,1	0,2	-10,3	-5,4	-4,9	0,7
369 Otros productos minerales no metálicos	3,5	0,8	-10,2	-8,6	-4,0	2,9
371 Hierro y acero	4,3	1,2	-9,2	-5,1	-2,8	4,1
372 Metales no ferrosos	4,6	2,6	8,4	-6,3	-3,1	2,7
381 Productos de metal, excepto maquinaria	8,6	--	-11,8	-5,1	-4,2	2,1
382 Maquinaria no eléctrica	7,3	1,2	-10,9	-7,3	-5,8	12,4
383 Maquinaria eléctrica	6,6	3,4	-4,6	1,0	2,0	10,3
384 Equipo de transporte	6,8	0,3	-10,9	-7,7	-5,9	6,1
385 Equipo profesional y científico	4,9	2,8	-4,0	2,2	3,0	1,6
390 Otras manufacturas	4,8	4,0	-12,3	-9,6	-8,8	3,0

Notas: El VAM total estimado en 1994 fue de 238 677 millones de dólares EE.UU.

Como la participación proyectada en el VAM total respecto de 1994 en Albania es inferior al 0,5%, no se ha incluido ese país.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Las estimaciones correspondientes a 1994 y 1995 son estimaciones combinadas para Eslovaquia y la República Checa.

\*\*Los datos correspondientes a Yugoslavia abarcan todos los países del territorio de la ex Yugoslavia.

\*Estimación.

\*Proyección.

cifras agregadas reflejan sobre todo la evolución del sector manufacturero de la Federación de Rusia y oscurecen los mejores resultados del sector industrial en Europa oriental.

El Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche ha estimado que la tendencia a la baja de la producción industrial ya se ha invertido en varias economías de Europa oriental y que es probable que continúe la recuperación si aumentan las corrientes de inversión extranjera, en particular en líneas de producción con gran densidad de mano de obra. Según estimaciones del Institut, al cabo de varios años de cre-

cimiento negativo (-16% en 1991 y -3% en 1992), en las cinco economías más desarrolladas de Europa oriental (Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia y la República Checa) en 1993 la producción industrial aumentó en un 1,6%, y en 1994 en un 8%. En 1995 y 1996 se prevé que las tasas de crecimiento de la producción industrial sean por término medio del 5% aproximadamente.

Se estima que las tasas de crecimiento del sector industrial en Polonia son muy superiores al promedio. A lo largo de los nueve primeros meses de 1994 las ventas de productos industriales aumentaron en un

13% (la tasa anual de crecimiento se calculó en un 12%), con unos resultados espectaculares en la manufactura orientada hacia las exportaciones. En Hungría el producto industrial ha venido aumentando desde 1993 y alcanzó una tasa de crecimiento de aproximadamente el 9% en los nueve primeros meses de 1994. En Eslovenia la recuperación se inició en la segunda mitad de 1993 y se reforzó en 1994, cuando el producto industrial aumentó en un 7%. En Eslovaquia, pese a las incertidumbres políticas y a los efectos negativos de la separación de la República Checa, se produjo un alza en 1994, con una tasa de crecimiento del sector industrial del 6%. Sólo en la República Checa fue la tasa de crecimiento de la producción industrial, de aproximadamente el 2% en 1994, inferior a la del PIB.

Respecto de las demás economías de Europa oriental, se han comunicado tendencias positivas, aunque modestas, en el producto industrial para 1994. Las empresas propiedad del Estado y cooperativas de Bulgaria comunicaron un aumento de las ventas industriales del 2,2% en el primer semestre de 1994, con un aumento estimado del 4% previsto para el año como un todo. El producto industrial de Rumania aumentó en aproximadamente el 3% en 1994. Sin embargo, las perspectivas de una recuperación duradera son inciertas, ya que las empresas comunican una baja de los pedidos. En ambos países la reestructuración y la privatización de las empresas se han visto retrasadas debido a atolladeros políticos y a un debilitamiento del apoyo general a las políticas de reforma. Evidentemente la situación en Croacia ha sido más difícil, con una contracción de la producción industrial de más del 6% en el primer semestre de 1994. Durante el año completo se prevé que la contracción represente el 3%.

Dada la gravedad de la recesión actual, se ha calculado que la producción industrial ha disminuido en aproximadamente el 21% en la Federación de Rusia y el 25% en Ucrania, con muchas empresas inactivas debido a la tentativa de limitar los créditos y a la falta de pedidos.

Los datos indican una diferencia considerable de los resultados industriales entre las economías de Europa oriental y las de la CEE. Tras una fase inicial en la que se produjo una notable contracción de su actividad industrial, en 1994 muchas economías de Europa oriental experimentaron una recuperación de su producto manufacturero, con aumentos que se aproximaban a los niveles anteriores a 1989. En cambio, en las economías de la CEE el declive de la actividad industrial fue inicialmente menos pronunciado a principios del decenio de 1990 y ulteriormente se aceleró. Esas tendencias opuestas pueden explicarse en términos del calendario y el ritmo del proceso de reforma. Los paquetes de reforma se fueron introduciendo en diferentes momentos en las economías de la región. Mientras la reestructuración se introducía a principios del decenio de 1990 en casi todas las economías de Europa central y oriental, sentando la base para la recuperación actual, en la Federación de Rusia y otras economías de la CEE la aplicación del proceso de reforma se inició con cautela en 1993.

Aunque la repercusión de las reformas económicas en curso sobre la estructura del sector manufacturero en Europa oriental y en la CEE resulta difícil de evaluar por haber transcurrido tan poco tiempo desde su introducción, es evidente que se ha ampliado mucho el ámbito para la iniciativa y el espíritu empresarial privados. El sector privado, que era prácticamente inexistente bajo el antiguo régimen, representa en la actualidad una parte apreciable de la actividad económica, comparable ya a la de varias economías de Europa occidental. En la República Checa las empresas privadas producen más del 50% del PIB. Lo que es aún más sorprendente, en la Federación de Rusia se ha privatizado alrededor del 70% del comercio y los servicios al por menor, y el sector privado produce ya el 58% del PIB oficial.

## Cuestiones de desarrollo industrial

Desde que terminó la guerra fría casi todos los países de Europa oriental y de la CEE han adoptado diversas políticas macroeconómicas para transformar en economías de mercado unas economías de planificación centralizada. Se califica en general a su experiencia de "terapia de choque" o de "big bang", en contraste con el llamado gradualismo que en general se relaciona con el enfoque adoptado en China. Aunque ningún país ha aplicado una sola estrategia en toda su pureza, los mejores representantes de la estrategia de la terapia de choque son Eslovenia, Estonia, Letonia, Polonia y la República Checa. Otros países como Hungría, Rumania y Ucrania han adoptado algún tipo de gradualismo, mientras que la Federación de Rusia ha aplicado una combinación confusa de oratoria de terapia de choque y gradualismo, como resultado de una lucha incesante entre sus reformadores y sus conservadores<sup>2</sup>.

## La repercusión de las reformas sobre la producción y el empleo industriales

Se cree en general que la adopción de una estrategia de terapia de choque tiene consecuencias directas en la producción y el empleo industriales. Conforme al sistema de planificación centralizada, la estructura de las economías de Europa oriental y la CEE no estaba impulsada por el mercado y se exageraba la importancia de determinadas actividades manufactureras. El predominio del sector industrial sobre el de servicios también era evidente. La transición de una economía dirigida a una economía de mercado induciría pues, inevitablemente, una evolución de los recursos en el seno del sector manufacturero y desde éste hacia el sector de los servicios. Así, sería de esperar un declive del producto industrial y un aumento del desempleo como principales efectos de la terapia de choque.

## Comercialización y reducción de la producción

A medida que los programas de reforma han empezado a surtir efecto en prácticamente todos los países de Europa oriental y de la CEE, la producción industrial

ha disminuido mucho. Según estimaciones de la ONUDI el VAM total de la región se contrajo en un 13,4% al año de 1990 a 1993, frente a una contracción general del PIB del 10,8% al año durante el mismo período. En consecuencia, la participación del VAM en el PIB total bajó del 36,8% en el decenio de 1980 al 32,7% en 1994.

Aunque es evidente la reducción de la producción industrial, resulta difícil considerarla exclusivamente como resultado del proceso de reestructuración económica. En primer lugar, la caída de la producción industrial ha de atribuirse en parte a la existencia de tendencias adversas en el seno de la economía. En segundo lugar, existen importantes problemas de medición que exageran la reducción del producto industrial. Los administradores de las empresas de propiedad estatal tendían a comunicar niveles de producción excesivos antes de que se introdujeran las reformas y demasiado bajos después. Además, las encuestas sobre producción realizadas por las oficinas de estadística tienden a no registrar la producción del sector no estatal de la economía, que está creciendo con rapidez, especialmente en los nuevos sectores de servicios, que no se reconocen como componentes del producto nacional en el sistema de cuentas de las economías de planificación centralizada.

La participación de la industria en el PIB sigue siendo grande en casi todas las economías de Europa oriental. Se ha comunicado que en Eslovaquia, la República Checa y Ucrania, la participación de la industria (incluida la energía) es superior al 50%; en Belarús, Bulgaria, la Federación de Rusia y Rumanía supera el 40%. Así, no hay duda de que las economías de Europa oriental y en particular las de la CEE no son "subdesarrolladas" en el sentido tradicional, sino que cabría calificarlas de sobreindustrializadas en determinadas esferas, como la industria pesada, que se creó para alimentar el complejo militar-industrial de la ex URSS.

En cambio, siguen escaseando mucho los servicios relacionados con la industria en casi toda la región. Servicios como los de comercialización, publicidad, estudios de mercado, diseño de producto, control de la calidad, control de inventarios, procesamiento de datos y servicios jurídicos, que a menudo determinan el éxito o el fracaso de una empresa, siguen desempeñando un papel marginal. Un estudio experimental de casos realizado por la ONUDI entre 1991 y 1994 para ayudar a 15 empresas industriales polacas en su reestructuración señala claramente la necesidad de esos servicios. Se determinó que las empresas investigadas carecían de las aptitudes necesarias en materia de evaluación de riesgos y análisis de proyectos. Entre los principales problemas identificados estaban los de métodos anticuados de asignación de costos generales, estudios de mercado insuficientes e incapacidad para elegir una combinación de productos adecuada.

### **El aumento del desempleo**

Se estima que las consecuencias directas de la privatización para el empleo industrial son negativas. Confirmando esta hipótesis, las tasas de desempleo han

aumentado en Europa oriental. A fines de junio de 1994 había en Europa oriental unos seis millones de desempleados, lo cual elevaba la tasa media de desempleo al 12,6%, ligeramente por encima de la registrada en la Unión Europea. Se prevé que el desempleo siga aumentando, en especial en Hungría, Polonia y, hasta cierto punto, Eslovenia. Sin embargo, las cifras oficiales no dan una visión exacta de la realidad. Se cree que el empleo en el sector industrial ha venido disminuyendo constantemente, mientras aumentaba en el sector no estructurado. Centenares de miles de personas que ya no eran necesarias en empresas están trabajando ahora en comercios, en la distribución, la venta al por menor, los servicios de comidas al público y los servicios financieros.

La hipótesis de un brusco aumento del desempleo industrial no se ha visto confirmada todavía por datos empíricos en los Estados miembros de la CEE. El desempleo global es inferior al previsto. Según algunas estadísticas y estudios, entre fines de 1993 y fines de 1994 el número de desempleados en la Federación de Rusia aumentó de unas 800.000 a unas 1.600.000 personas, lo cual se considera como un cambio relativamente pequeño. Sin embargo, existen indicios de que el desempleo podría seguir aumentando en el futuro próximo. Un ejemplo bien conocido que apunta en esa dirección es el de Uralmach, importante planta de metalmeccánica pesada. Como parte del programa de reestructuración se han vendido las partes no lucrativas de la fábrica y la fuerza de trabajo se ha reducido de 55.000 a 19.000 empleados<sup>1</sup>.

Se han aducido diversos argumentos para explicar las tasas relativamente bajas de desempleo registradas en la Federación de Rusia. Aparte de posibles errores de medición y de datos no comunicados relativos a la reducción de los horarios o a las licencias sin sueldo, se ha señalado que el mercado laboral del país es muy flexible. Las prestaciones por desempleo en la Federación de Rusia son bajas en la actualidad, y a menudo los servicios sociales se prestan en la fábrica. De ahí que los empleados tiendan a aceptar salarios muy inferiores en lugar de perder sus puestos de trabajo. Otros motivos de las bajas tasas de desempleo en las economías de la CEE se refieren a políticas económicas específicas. En primer lugar, la mayor parte de las empresas rusas todavía no se han enfrentado con graves limitaciones presupuestarias ni con la imposición de normas sobre quiebras. En segundo lugar, los pagos relativamente altos por despido y el actual "impuesto por salario excesivo", que se establece si la nómina total de una empresa se eleva por encima de un nivel determinado, inducen a los empleadores a reducir los costos laborales reclasificando al personal excesivo como empleados a salario mínimo, en lugar de despedirlos.

### **Reestructuración de empresas**

Uno de los principales desafíos con que se enfrentan todos los países de la región es la reestructuración de las empresas propiedad del Estado. Aunque no ha existido un enfoque único, cabe observar un elemento común. Todos los gobiernos han reconocido la necesidad



dad de imponer la disciplina financiera y un marco jurídico más transparente. Se han promulgado cambios de política en diversas esferas, desde los controles salariales hasta la orientación del crédito, pasando por la supervisión de empresas y quiebras y liquidaciones.

En cuanto a los resultados de las empresas, se han logrado algunas mejoras en esferas como los sistemas de contabilidad y la legislación sobre quiebras, pero la reestructuración de las empresas de propiedad estatal se halla todavía en sus fases iniciales. Las empresas tanto de Europa oriental como de la CEI siguen enfrentándose con varios problemas, entre ellos los relativos a la calidad del producto, la productividad del trabajo y el endeudamiento.

Uno de los principales problemas con los que se enfrentan tanto Europa oriental como la CEI es el endeudamiento empresarial. Los datos sobre los resultados financieros de las empresas sugieren que la inversión fija se ha financiado sobre todo a partir de la retención de beneficios y las ampliaciones de capital, mientras que la función de los créditos bancarios o de los mercados de obligaciones empresariales ha sido marginal. Esa situación constituye un reflejo de la ineficiencia del sistema actual de intermediación financiera. Por una parte, pocas empresas pueden financiar sus nuevas inversiones únicamente con sus recursos propios. En principio, las empresas pequeñas y medianas han de recurrir fundamentalmente a los créditos bancarios cuando quieren crecer, pero en la práctica los elevados tipos de interés efectivos (del 8% al 12% en muchos países) y los constantes cambios de la legislación comercial impiden a las empresas solicitar préstamos bancarios a largo plazo. Por otra parte, los bancos también son reacios a prestar dinero a empresas privadas con un historial crediticio insuficiente y prefieren invertir en valores estatales sin riesgo o financiar grandes empresas propiedad del Estado que pueden aportar garantías. Como resultado, casi todas las empresas se han visto obligadas a reducir la inversión en capital fijo. La situación en la CEI, agravada por una crisis monetaria y por la inexistencia de una legislación eficaz sobre quiebras, es todavía más alarmante. Las demoras y retrasos en los pagos entre las empresas han aumentado considerablemente.

Se han logrado mejoras en la calidad del producto, pero están distribuidas aleatoriamente e, incluso cuando son evidentes, el mercado no las detecta con facilidad. Una estrategia que podrían aplicar con éxito varias economías en transición es la de atraer a inversionistas extranjeros con una sólida reputación de producir artículos de máxima calidad. Además de establecer una "cultura de la calidad" entre los productores locales, los inversionistas extranjeros podrían contribuir apreciablemente a mejorar la imagen de la economía en el exterior, al acelerar el proceso de convencer a los mercados internacionales de que ya no está justificada la impresión actual de que los productos son de baja calidad.

Sólo se han registrado mejoras apreciables de la productividad del trabajo en las economías de Europa oriental. Se han obtenido fundamentalmente mediante una utilización más eficaz de las capacidades exis-

tentes y únicamente en segundo término mediante la reducción de la fuerza de trabajo. En 1994 la tasa de crecimiento media no ponderada de la productividad fue de casi el 12%. En Eslovenia, Hungría y Polonia las ganancias de productividad obtenidas desde 1993 ya han compensado sobradamente las pérdidas en que se incurrió entre 1989 y 1991. Sin embargo, no se prevé que las mejoras de la productividad como resultado de la transferencia de tecnología se materialicen en el futuro inmediato, aunque las perspectivas son alentadoras. La capacidad para absorber e imitar tecnologías avanzadas y mejorar las ya existentes exige tiempo y una inversión considerable.

## Perspectivas para 1995

Las novedades económicas registradas en las economías de Europa oriental en 1994, en especial en las de Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia y la República Checa, dan motivos para el optimismo. En 1995 y 1996 se prevé una nueva consolidación del crecimiento en esos países, basada en gran medida en el crecimiento del sector industrial. Sin embargo, se teme que la recuperación prevista de la economía no sea lo bastante fuerte para reducir el desempleo. Es probable que las tasas de desempleo sigan aumentando, en especial en Bulgaria y Polonia. No es probable que la inflación disminuya por debajo del 10% en ningún país, ni siquiera en las cinco economías más fuertes de la región. En Bulgaria, Croacia y Rumania se prevé que se mantenga en tasas anuales de dos dígitos.

Aunque las cinco economías más fuertes se hallan claramente en la vía correcta hacia un desarrollo sostenible, no cabe decir lo mismo de la mayor parte de las economías de la CEI. En la Federación de Rusia y en Ucrania se prevé que el declive económico continúe en el futuro previsible, si bien es probable que la tasa de declive se nivele. Se prevé que la inflación siga siendo alta y que las inversiones se mantengan en los bajos niveles actuales mientras no se reestablezca la estabilidad política. Las perspectivas en el caso de casi todas las demás economías de la CEI no son mejores que en el de la Federación de Rusia. Muchas de esas economías se enfrentan con dificultades todavía mayores que la Federación de Rusia. Habida cuenta de su creciente problema económico, Belarús ya ha optado por la reunificación económica con la Federación de Rusia. Otros Estados miembros de la CEI podrían seguir su ejemplo. En general, se prevé que la situación política en casi todos los Estados de la CEI siga siendo inestable. Las perspectivas en el caso de los Estados del Báltico son algo mejores.

### Notas

<sup>1</sup>Comisión Económica para Europa, *Economic Bulletin for Europe*, vol. 46 (Ginebra, 1994).

<sup>2</sup>Chung H. Lee y Helmut Reisen, comps. *From Reform to Growth: China and other countries in transition in Asia and Central and Eastern Europe* (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, París, 1994).

<sup>3</sup>*Financial Times* "Survey of Russia", 10 de abril de 1995, pág. ix.

## América Latina y el Caribe

Con la historia de reformas y recaídas que caracteriza a la región, las depresiones del decenio de 1980 se han transformado en el de 1990 en una recuperación económica sostenida. La razón más obvia de este logro ha sido la ejecución de programas de estabilización a nivel macroeconómico, que tuvieron como resultado un descenso de las tasas de inflación y una reducción de los déficit fiscales. Como ejemplos notables de este proceso cabe citar las reformas monetarias introducidas en la Argentina y el Brasil. Aunque se continúa tratando de promover la integración económica regional, como se comprueba en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y en el Mercado Común del Sur\* (Mercosur), y se aplican reformas institucionales a nivel nacional, no está claro que pueda proseguir la recuperación de los últimos años, ni tampoco qué factores van a influir probablemente en su desarrollo y cómo van a afectar a los diversos países de la región.

### Economía

Tras un decenio de ajuste y reformas económicas, desde comienzos del decenio de 1990 muchos países de América Latina y el Caribe vienen gozando de una recuperación sostenida. En 1994 la región consiguió una tasa de crecimiento del PIB del 4,3%, frente al 3,1% que se registró como tasa media de crecimiento anual entre 1990 y 1993. El crecimiento experimentado en 1994 fue en gran parte un reflejo del notable aumento de las inversiones. El constante proceso de internalización, el avance de las reformas económicas y la necesidad de ampliar y modernizar las empresas privatizadas crearon una creciente demanda de inversiones, que se financiaron básicamente mediante recursos externos aunque, también, en algunos casos,

\*Los países miembros son la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay.

mediante recursos internos. Según el Banco Interamericano de Desarrollo, las estimaciones preliminares indican que la tasa de crecimiento de la inversión interna bruta en términos reales fue en 1994 de alrededor del 5,5% respecto de la región como un todo (véanse el cuadro 25 y la figura 8).

El incremento de la demanda agregada, que impulsó un aumento de las importaciones, hizo que por tercer año consecutivo se produjera un déficit en cuenta corriente en la balanza de pagos. Aunque la mejora de los precios de los productos básicos hizo que aumentaran las exportaciones, estas no fueron lo bastante altas para compensar el aumento de las importaciones. No obstante, enormes entradas de capital no sólo cubrieron el déficit en cuenta corriente, sino que también permitieron que se acumulara una cierta cantidad de reservas internacionales. Las tasas de inflación siguieron descendiendo como resultado de unas políticas fiscales y monetarias severas y de las medidas de liberalización del comercio.

De los 26 países de América Latina y el Caribe, cinco tuvieron tasas de inflación inferiores al 5% anual, entre ellos la Argentina, que sólo cuatro años antes tuvo una tasa de inflación anual de más del 2.000%. Cuatro países tuvieron tasas de inflación de entre el 5% y el 10%, y otros cinco inferiores al 15%. El Brasil consiguió reducir a la mitad su tasa media de inflación anual, que partía del 2.000%, pero en Ecuador, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela la tasa de inflación anual sigue siendo superior al 30%.

Parece que la recuperación económica está avanzando en muchos países de la región, con escasas excepciones, como Haití, Suriname y Venezuela, países en los que el entorno macroeconómico se está deteriorando considerablemente debido a graves problemas políticos e institucionales.

En lo que se refiere a las subregiones, el Mercosur registró la tasa de crecimiento más alta. Debido al crecimiento del consumo y la inversión internos, la tasa de crecimiento del PIB en el Brasil alcanzó un

**Cuadro 25.** América Latina y el Caribe: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

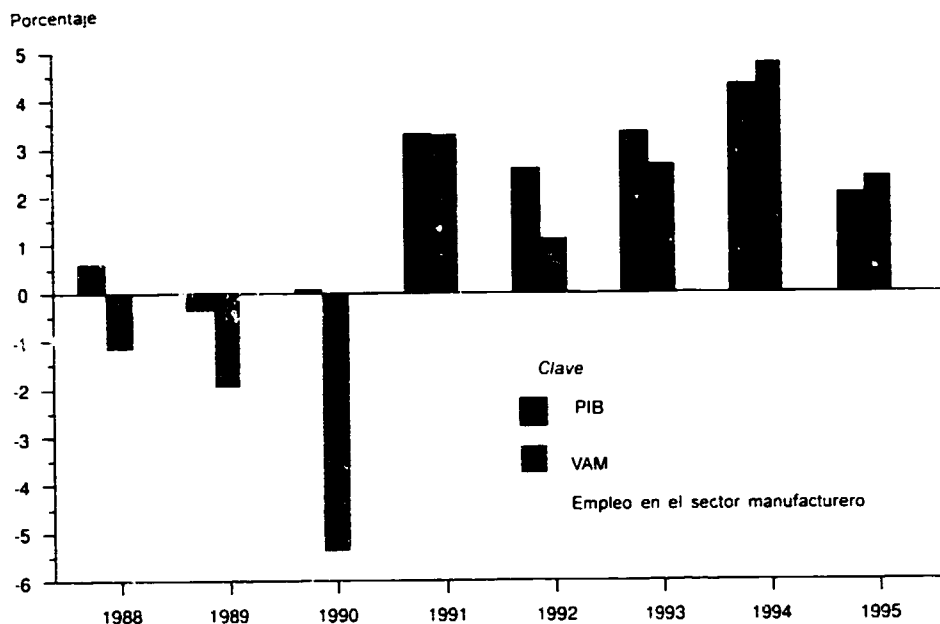
Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1991	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	5,6	1,3	3,1	4,3	2,1
Tasa de crecimiento del VAM	6,2	0,1	2,4	4,8	2,4
Participación del VAM en el PIB	26,6	23,1	22,9	22,7	22,8
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	1,1	0,4	1,7	3,1	1,8

*Nota:* Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

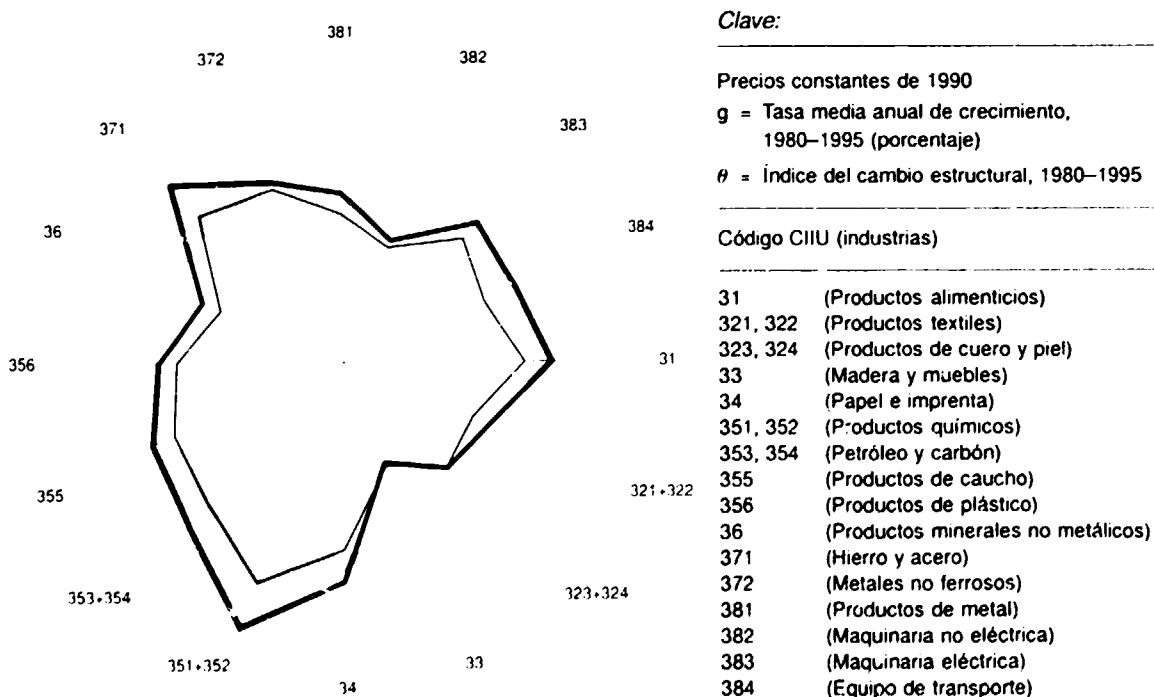
\*Estimación

\*Proyección

**Figura 8.** Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: América Latina y el Caribe



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980 = 100)



$g = 0,28$ ,  $\theta = 10,48$

Fuente: Base de datos de la ONUDI, estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES.

1990-1995 (previsiones)  
 1985-1990  
 1980-1985

valor medio del 5,3% en 1994. Las perspectivas favorables de recuperación económica, junto con unas políticas monetarias restrictivas, estimularon importantes entradas de capital extranjero y una apreciación del tipo de cambio. Además, con la introducción en julio de 1994 de una nueva moneda brasileña, la inflación descendió. La Argentina siguió creciendo a una tasa sostenida de alrededor del 6,5%, y aunque las perspectivas parecen alentadoras se advierte cierta preocupación por la escasa tendencia al ahorro. En la Argentina, la relación entre el ahorro y el PIB sigue siendo inferior al 20%, y por tanto no es lo bastante alta para cubrir las inversiones fijas nacionales.

En la subregión andina\* la tasa media de crecimiento se estima en alrededor del 2,5%, lo que es inferior al promedio de la región. No obstante, existen grandes diferencias entre los países del cono occidental de la región. Por una parte, mientras países como Venezuela han obtenido pobres resultados debido al descenso de los precios del petróleo y a las políticas fiscales restrictivas, países como Colombia y el Perú han gozado de un crecimiento superior al promedio, estimulado por la inversión y el consumo privados.

Aunque las economías centroamericanas fueron en general por detrás de las de los demás países de la región, con un crecimiento medio estimado en sólo un 1%, la economía mexicana obtuvo unos resultados satisfactorios. El PIB de México creció en 1994 un 3,1%. El consumo privado aumentó moderadamente debido a la recuperación de los niveles de empleo, pero la inversión pública y privada aumentó en alrededor del 10%, estimulada principalmente por los beneficios comerciales potenciales que se espera obtener del TLC. No obstante, preocupa notablemente el déficit comercial de México, que sigue financiándose mediante la afluencia de capital extranjero, lo que hace de México un país sumamente vulnerable a los factores y fluctuaciones de los tipos de interés internacionales.

Las economías caribeñas siguieron padeciendo un crecimiento lento (por debajo del 1%), un desempleo elevado y un descenso de los ingresos per cápita. Ello podría deberse a que los programas de austeridad no se han completado, a que existe incertidumbre sobre el acceso a los mercados de Europa y los Estados Unidos y a que los niveles de inversión están bajos. Jamaica y Trinidad y Tabago mostraron un crecimiento modesto. Las Bahamas y Barbados son dos países que se vieron favorablemente afectados por el resurgimiento del turismo y los servicios conexos.

## Industria

El aumento de la demanda agregada estimuló las actividades manufactureras en los países más grandes de la región. En 1994, la tasa media de crecimiento del VAM global llegó al 4,8%. Gran parte del crecimiento de las manufacturas se consiguió mediante mejoras de la productividad. Debido a la apreciación de las mone-

das, las empresas se vieron obligadas a adoptar programas encaminados a mejorar la calidad de los productos y reducir los costos.

Con algunas excepciones, la región siguió dedicándose básicamente al montaje de mercancías y a la producción de materias primas. Los sectores manufactureros que siguieron obteniendo resultados satisfactorios y una mayor resonancia en materia de exportaciones fueron los que utilizaban de manera intensiva mano de obra no cualificada. El ejemplo más notable es la industria de equipo de transporte, que hasta la fecha ha sido una de las que han registrado un crecimiento más rápido. Es también una de las que emplean a más trabajadores y más exportan en la región. En 1994 la tasa de crecimiento del VAM en la industria de equipo de transporte ascendió por término medio a más del 6% (véanse el cuadro 26 y la figura 8).

Los resultados globales del sector manufacturero en América Latina están determinados por los resultados de las tres mayores economías de la región, a saber, la Argentina, el Brasil y México. En 1994 esos tres países representaron en conjunto más del 70% del VAM total de América Latina, porcentaje que se ha mantenido más o menos constante durante los últimos decenios.

En el Mercosur, la producción industrial del Brasil está creciendo a un ritmo sostenido. El sector de bienes de equipo ha superado a los productos de consumo duraderos como sector de más rápido crecimiento, mientras que el sector de los bienes semiduraderos y no duraderos está creciendo con lentitud. Aparte del equipo de transporte, la industria electrónica está surgiendo como una de las de más rápido crecimiento en el país. Se ha estimado que en 1994 las ventas del sector de computadoras, especialmente computadoras personales, estaciones de trabajo y programas, se incrementaron en alrededor del 5% con respecto a las de 1993. Gran parte del crecimiento industrial durante este período consistió en un aumento de la productividad impulsado por la apreciación del tipo de cambio y el aumento de los salarios reales. Por ejemplo, la mayor empresa siderúrgica brasileña (CSN), que despidió a una tercera parte de su fuerza de trabajo en 1993, registró beneficios de 70 millones de dólares. En 1990 había sufrido unas pérdidas de 729 millones de dólares. No obstante, según un estudio realizado por el McKinsey Global Institute, la industria siderúrgica brasileña sigue siendo la mitad de productiva que los productores siderúrgicos estadounidenses, a los que superan únicamente los del Japón. Otro ejemplo es el que ofrece Monark, uno de los mayores fabricantes de bicicletas del mundo. Cuando la protección a las importaciones descendió drásticamente del 85% al 2%, redujo a la mitad el número de empleados y el espacio de fábrica. Gastó asimismo 15 millones de dólares en modernizarse, con lo que incrementó su producción en un 45% y redujo el precio de su bicicleta común de 320 a 120 dólares, que es un precio internacionalmente competitivo. Siguen existiendo posibilidades de progreso.

En la Argentina, la producción industrial creció por cuarto año consecutivo en 1994, aunque a un ritmo más lento. La tasa de crecimiento del VAM fue del

\*Los países de la subregión andina son Bolivia, Chile, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela.

**Cuadro 26. América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIIU, 1970-1995**  
(En porcentaje)

País y sector de la CIIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>América Latina y el Caribe</i>						
Argentina	1.6	-1.4	8.6	7.9	3.9	20.0
Brasil	10.8	-1.9	-0.4	3.9	4.0	29.2
Chile	1.1	2.4	7.0	2.4	5.5	2.6
Colombia	6.0	2.9	3.4	5.2	4.9	3.6
Costa Rica	7.4	2.2	6.4	5.2	4.8	0.5
Cuba	2.7	4.8	-10.0	-7.9	1.4	1.5
Ecuador	9.5	0.3	3.1	1.9	1.3	0.9
El Salvador	3.0	0.1	6.1	7.4	6.0	0.5
México	7.1	2.0	1.6	4.1	-2.6	23.2
Perú	3.3	-2.0	2.7	17.0	5.9	5.0
Puerto Rico	7.7	2.9	2.6	5.1	4.9	5.3
Uruguay	3.3	-1.0	-2.7	-0.4	0.3	0.8
Venezuela	5.2	1.9	4.5	-2.9	0.9	4.2
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	5.1	-0.6	2.3	5.0	2.7	14.1
313 Bebidas	5.5	-0.1	3.3	3.8	2.6	5.0
314 Productos de tabaco	2.7	0.5	0.7	1.7	2.7	2.5
321 Textiles	3.8	-2.9	0.6	6.2	3.6	5.3
322 Fabricación de prendas de vestir	5.3	-3.1	1.7	5.6	4.7	2.5
323 Productos de cuero y piel	2.9	-2.5	0.9	6.0	2.8	0.6
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	3.4	-2.6	-2.0	0.2	-0.4	1.0
331 Productos de madera y corcho	7.0	-5.9	-3.6	2.0	-0.5	1.0
332 Muebles y accesorios	6.8	-4.5	0.2	3.7	0.8	0.8
341 Papel y productos de papel	7.4	-0.2	2.2	5.6	3.8	3.0
342 Impresión y edición	4.9	-0.3	2.1	5.6	3.5	2.7
351 Sustancias químicas industriales	8.5	0.8	1.5	6.6	3.7	4.9
352 Otros productos químicos	6.9	2.9	3.7	6.0	3.9	9.2
353 Refinación del petróleo	7.3	0.8	1.3	7.1	3.5	9.2
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	14.4	-4.6	1.1	6.2	2.4	0.6
355 Productos de caucho	4.7	-0.1	1.0	6.3	2.3	1.5
356 Productos de plástico n.c.p.	10.0	-1.1	0.9	4.8	2.6	2.0
361 Alfarería, loza y arcilla	1.5	2.0	3.6	6.9	4.3	0.7
362 Vidrio y productos de vidrio	6.6	-1.3	1.1	4.9	1.8	0.8
369 Otros productos minerales no metálicos	7.1	-5.0	2.5	3.9	1.4	2.4
371 Hierro y acero	8.3	0.8	2.8	7.5	3.9	5.5
372 Metales no ferrosos	4.2	-0.3	-2.4	6.9	4.5	2.3
381 Productos de metal, excepto maquinaria	6.7	-2.5	1.6	5.2	3.0	3.8
382 Maquinaria no eléctrica	11.1	-4.3	-1.7	6.4	5.2	4.1
383 Maquinaria eléctrica	5.4	-1.0	0.6	6.3	3.2	5.0
384 Equipo de transporte	7.0	-2.0	4.1	6.3	2.0	6.7
385 Equipo profesional y científico	11.2	2.9	4.2	8.2	7.1	1.2
390 Otras manufacturas	3.0	0.7	1.0	6.3	2.6	1.5

Notas: El VAM total en 1994 se estimó en 259.153 millones de dólares EE.UU.

En los casos de Guatemala, Honduras y la República Dominicana, como las participaciones en el VAM total proyectadas para 1994 son inferiores al 0,5%, no se han incluido esos datos.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación.

\*Proyección.

7,9% en 1994, frente a una tasa anual media del 8,6% entre 1990 y 1993. En el sector de los productos de consumo duraderos, la actividad industrial sufrió una desaceleración constante, mientras que la de los productos intermedios (aluminio, papel y celulosa, productos químicos minerales y textiles) se incrementó en respuesta a unos precios mundiales favorables y a medidas *ad hoc* de liberalización del comercio. El bo-

yante crecimiento de las manufacturas tuvo como resultado una elevada utilización de la capacidad, lo que llevó a su vez a un aumento de la productividad. Se estima que la productividad ha aumentado en un 56% desde 1989, pese a lo cual sigue estando por debajo de los niveles internacionales.

Tras dos años de crecimiento lento, la industria manufacturera mexicana recobró el impulso en 1994.

El VAM creció a una tasa estimada del 4,1%, pero se espera una notable contracción en 1995 con un -2,6%. Es probable que el previsto descenso de la construcción tenga un efecto negativo sobre otras ramas manufactureras, como las industrias de metales básicos y de productos no metálicos, beneficiarias ambas del auge de la construcción que se vivió en 1994. No obstante, la fuerte devaluación del peso podría estimular la producción en industrias como las de textiles, prendas de vestir y calzado, bebidas alcohólicas y muchos productos de papel, que se vieron negativamente afectadas por reducciones arancelarias en 1994.

Pese al estancamiento de las ventas locales, en Chile aumentó la producción industrial, con una tasa de crecimiento del VAM del 2,4%. El crecimiento de las manufacturas se vio impulsado por las exportaciones, que se elevaron en alrededor del 14%. El sector que mejores resultados obtuvo fue el de elaboración de alimentos, seguido por el de maquinaria y equipo.

## Cuestiones de desarrollo industrial

### Reformas económicas y financieras

Como se ha señalado *supra*, desde finales del decenio de 1980 ha habido en la región un aluvión de reformas económicas y cambios estructurales, que han producido unas tasas de inflación más bajas, un mayor control de los déficit presupuestarios y una menor volatilidad de los tipos de cambio. El primero de esos pilares de las reformas latinoamericanas ha sido el fortalecimiento de las finanzas públicas, tanto desde el punto de vista del gasto como desde el del ingreso. Muchos gobiernos iniciaron reformas fiscales para mejorar sus sistemas de recaudación de impuestos y modificar la estructura fiscal, mediante el paso de recaudar aranceles sobre las importaciones a gravar las transacciones internas. Los gobiernos adoptaron asimismo medidas para racionalizar las subvenciones y los gastos sociales y reducir el empleo público. Además, en muchos países se redujeron o suprimieron los controles que se imponían a los precios internos, y las actividades empresariales se desregularon en diversos sectores. Aunque se han hecho intentos de crear un mercado de trabajo más flexible, la indización de los salarios, el alto nivel de los impuestos sobre los sueldos y las elevadas indemnizaciones por despido siguen siendo un problema en muchos países.

El segundo pilar de las reformas ha sido la liberalización de los mercados. Las tarifas arancelarias, que superaban por término medio el 50% a mediados del decenio de 1980, se redujeron drásticamente, y se suprimieron los requisitos de licencia y otras restricciones. Como resultado de las nuevas disposiciones establecidas por el GATT, se espera un sistema de comercio mundial más liberalizado. Ello hará inevitablemente que la región tenga un mejor acceso a los mercados de los países desarrollados, especialmente si, como cabe esperar, se reduce el número de productos sometidos a comercio internacional. En el decenio de 1990 se produjo en la región un renovado interés

por la integración económica regional. Los sistemas existentes, como el Pacto Andino, la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común Centroamericano, han adoptado un enfoque más abierto al exterior mediante la reducción de sus tarifas arancelarias, lo que las hace más comparables con las del resto del mundo. Ello se ha puesto especialmente de manifiesto desde que han entrado en vigor los nuevos sistemas, como el TLC y dentro del Mercosur (véase el recuadro 8).

El tercer pilar positivo ha sido la introducción de programas de privatización. Muchas empresas e instituciones financieras de carácter público se han privatizado con la única intención de mejorar su eficiencia e incrementar los ingresos públicos. En Chile y México ya se han vendido casi todas las empresas de propiedad estatal, y, en México, se espera que los programas de privatización supongan unos ingresos de nada menos que 14.500 millones de dólares, en 1995. En la Argentina, donde la privatización se efectuó a un ritmo muy rápido, los órganos reguladores no han sido muy capaces de gestionar el proceso de transición. El Brasil puso en marcha también programas de privatización, pero a un ritmo más lento que el de otros países de la región. Recientemente, el Gobierno aprobó la privatización del sector eléctrico, y en la primera mitad de 1995 se espera que se vendan 10 empresas petroquímicas. Los ingresos totales obtenidos de los programas de privatización en el Brasil entre 1991 y 1994 ascendieron a 9.000 millones de dólares.

Está claro que estas reformas son sólo un primer paso hacia un crecimiento sostenible en la región. A fin de reducir la desigualdad, el programa de reformas en los países latinoamericanos se centra básicamente en la descentralización fiscal y la eficiencia del gasto social. Diversos estudios realizados indican que para que América Latina pueda conseguir unas tasas de crecimiento más altas, comparables a las obtenidas por los países de Asia oriental, debe poner en marcha un conjunto de reformas encaminado a lograr una distribución más igualitaria del ingreso<sup>1</sup>. Un amplio porcentaje de la población sigue viviendo en la pobreza en toda la región, y los gobiernos han de orientar sus programas hacia el gasto social y la mejora del sistema educativo y de atención de la salud. A su vez, ello incrementaría la productividad del trabajo y produciría un cambio en el comportamiento de los consumidores, factores ambos que se consideran propicios para conseguir unas tasas de crecimiento más altas.

### Aumento de la inversión extranjera directa

Pese al hecho de que aún están por aplicarse muchas reformas, junto con la mejora constante de la situación económica, la cuantía de las corrientes de capital privado se ha estado incrementando a un ritmo sostenido. Entre 1990 y 1993 entraron en la región unas corrientes de capital netas de más de 170.000 millones de dólares. Alrededor de una tercera parte de esa cantidad consistió en inversión extranjera directa (IED), mien-

### Recuadro 8. Mercosur

En marzo de 1991, la integración regional en América Latina dio un paso adelante sin precedentes con la formación del Mercosur, cuyos Estados miembros son la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay\*. En enero de 1995 entró en vigor el arancel exterior común, que se aplica a todas las importaciones que llegan a la zona desde países no pertenecientes al Mercosur. Chile y Bolivia están deseando integrarse, y una asociación con el Perú constituirá el enlace con otros países del Pacto Andino, con lo que se abre la posibilidad de que en el año 2005 exista un mercado que abarque todo el continente.

**Objetivos.** La finalidad del Mercosur es la libre circulación de mercancías, capitales y mano de obra, y se aspira a coordinar las políticas macroeconómicas de los Estados miembros.

**Instituciones.** El Mercosur se creó en virtud del Tratado de Asunción en 1991 y se actualizó mediante el Protocolo de Ouro Preto en diciembre de 1994, gracias al cual el Mercosur posee entidad jurídica y puede negociar con otros países y órganos regionales como la Unión Europea. El máximo órgano decisorio es el Consejo del Mercado Común, integrado por los ministros de relaciones exteriores y finanzas de los cuatro países miembros. Cada país ostenta durante seis meses la Presidencia del Consejo, y éste se reúne al menos una vez durante ese período.

Por debajo del Consejo está el ejecutivo, el Grupo Mercado Común, integrado por funcionarios de los cuatro países miembros y por una comisión de comercio que examina la política y las reclamaciones. Existe una comisión parlamentaria que se ocupa de las legislaciones nacionales. Las asociaciones de empresarios y los sindicatos tienen también sus propios foros. Hay asimismo una secretaria del Mercosur, y un archivo oficial que tiene su sede en Montevideo.

**Acuerdos específicos.** En la zona de libre comercio se han eliminado por completo los aranceles respecto de alrededor del 90% del comercio. Está previsto que los aranceles que siguen existiendo sobre todos los productos se vayan eliminando gradualmente, a partir del 1.º de enero de 1999 en la Argentina y el Brasil y en el año 2000 en el Paraguay y el Uruguay. En la actualidad siguen estando sujetos a aranceles 221 productos argentinos, 29 brasileños, 427 paraguayos y 950 uruguayos. No se pudo llegar a un acuerdo sobre el azúcar (Argentina) ni sobre los automóviles de turismo (Brasil), que por tanto están excluidos hasta el año 2000 de las reducciones arancelarias del Mercosur.

El arancel exterior común excluye actualmente el 15% de las 9.000 categorías de productos del Mercosur, ya que cada país desea conservar su nivel de protección inicial más alto para algunos productos nacionales. Otros 300 productos se han excluido temporalmente del arancel exterior común. El nivel de éste oscila actualmente entre el 0% y el 20%, con una tarifa media del 13%\*\*.

\*Véase un estudio sobre el Mercosur en *Financial Times*, 25 de enero de 1995.

\*\*Los productos exentos son principalmente bienes de capital y equipo de telecomunicaciones. El Brasil, por ejemplo, tiene un arancel del 35% sobre los bienes de capital, mientras que la Argentina no impone arancel. En el año 2001 se establecerá un arancel común del 14%.

**Cuestiones pendientes.** Se están examinando diversas cuestiones de política y administrativas. Es probable que Chile y quizás también Bolivia se integren como miembros asociados de libre comercio durante 1995\*. Se está estudiando también la posibilidad de establecer una política compartida en materia de energía para racionalizar la producción existente y potencial de energía. Ya está en marcha la conexión de las redes eléctricas para transferir los excesos de capacidad. Las ganancias mutuas que se pueden derivar de una política energética regional se consideran sustanciales.

Se está tratando de solucionar asimismo problemas como la deficiencia de los enlaces de transporte, la duplicación de procedimientos aduaneros y los altos costos que de ello se derivan. Por ejemplo, el 60% de los productos que son objeto de comercio entre la Argentina y el Brasil se transportan diariamente en 700 camiones que cruzan un único puente; los costos de despacho aduanero y documentación ascienden a 200 dólares por vehículo. No obstante, se está introduciendo un sistema integrado para sustituir a los diversos cuerpos de inspectores nacionales. El costo de carga en el importante puerto brasileño de Santos es elevado, de entre 25 y 30 dólares por tonelada, aunque la travesía marítima es en sí barata. Los anchos de vía ferroviaria entre la Argentina y el Brasil son también incompatibles.

Desde 1990, el comercio entre los cuatro países asociados se ha multiplicado casi por tres, pues ha pasado de 3.600 millones de dólares a una cifra estimada de 10.000 millones en 1994. Pese a las tensiones derivadas de los problemas de competencia y ajuste entre los países del Mercosur, el aumento de la participación del comercio intra Mercosur indica que a largo plazo serán posibles la compatibilidad económica mutua y el éxito de este mercado común.

Cuadro 27. Pautas comerciales respecto de 10 países sudamericanos y México

Zona de comercio	Exportaciones		Importaciones	
	1989	1993	1989	1993
Total, en miles de millones de dólares,	101,9	123,2	71,9	136,6
del cual:				
porcentaje de comercio intrarregional	11,0	19,2	15,5	16,9
porcentaje de comercio intraandino	4,1	9,7	5,3	9,2
porcentaje de comercio intra Mercosur	8,2	18,5	15,1	19,7

Fuente: Naciones Unidas (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)

\*No estarían sujetos al arancel exterior común, y Chile podría optar a integrarse en el TLC.

tras que más de la mitad entró por conducto de la emisión de obligaciones del sector público y privado. Los préstamos comerciales representaron nada más que un 5%. Parte de esas entradas lo fueron en forma de repatriación de capital huido, principalmente a México y la Argentina. Este aumento de las corrientes de capital ha sido fundamental para estimular la expansión de la demanda interna y ha contribuido de manera significativa a financiar la inversión bruta de capital fijo y la privatización de empresas públicas.

Según el Banco Interamericano de Desarrollo, de 1978 a 1981 la acumulación de capital extranjero fue un 57% mayor (en dólares constantes) que en el período de 1990 a 1993. No obstante, la composición de esos fondos extranjeros era sustancialmente distinta. Durante el primer período, la IED y las inversiones de cartera representaron solamente el 20% de las entradas totales de capital extranjero, pero en el segundo período constituyeron cerca del 80%.

Desde principios del decenio de 1990, América Latina en su conjunto se ha manifestado como uno de los mercados más atractivos del mundo. Propiciada por la liberalización legislativa en materia de procedimientos de autorización y registro, la menor rigidez de las restricciones sectoriales, la relajación de los límites impuestos a las remesas de beneficios, la repatriación de capital y los pagos de tecnología y la protección de la propiedad intelectual, la afluencia de IED a América Latina ha venido aumentando todos los años desde 1988.

Los países desarrollados siguen siendo una fuente dominante de IED en la región, pese al hecho de que ésta se halla concentrada en unos pocos países. La Argentina, el Brasil y México han atraído cerca del 70% de las entradas totales en la región en los últimos

años. En 1990 los países desarrollados representaban más del 90% del total de IED en seis países, a saber, Argentina, Brasil, Colombia, Honduras, México y Panamá, y más del 80% en otros tres, que eran Bolivia, la República Dominicana y Venezuela. Aunque los Estados Unidos siguen siendo la mayor fuente de IED en muchos países latinoamericanos, Europa occidental y determinados países en desarrollo, especialmente los de la región, están cobrando más importancia. La IED procedente del Japón sigue siendo escasa, y se limita a algunos países como el Brasil y El Salvador.

La liberalización de las políticas en materia de IED ha sido un factor decisivo para el cambio de la composición sectorial de las corrientes de IED, lo que permite a las fuerzas del mercado operar con más libertad, de acuerdo con las transformaciones de las estructuras económicas de los países huéspedes y con las estrategias, mundialmente integradas, de las empresas transnacionales en la región. Según el *World Investment Directory* de la UNCTAD para América Latina en su edición de 1994, un desglose sectorial muestra que desde el decenio de 1980 la proporción del sector industrial en las entradas de IED ha descendido en todas las economías mayores de la región, con la única excepción de Venezuela, donde durante el decenio de 1980 aumentó la cuantía de las entradas de fondos dirigidos a la industria del petróleo (véase la figura 9). Aunque está descendiendo, la participación del sector industrial sigue representando la mayor parte de la IED presente en las mayores economías.

Como ocurre en otras regiones, las dotaciones de recursos del país huésped, el tamaño de su mercado y su estructura industrial han determinado la pauta de la IED entrante en el sector industrial de América Latina (véase el cuadro 28). En los países más industrializa-

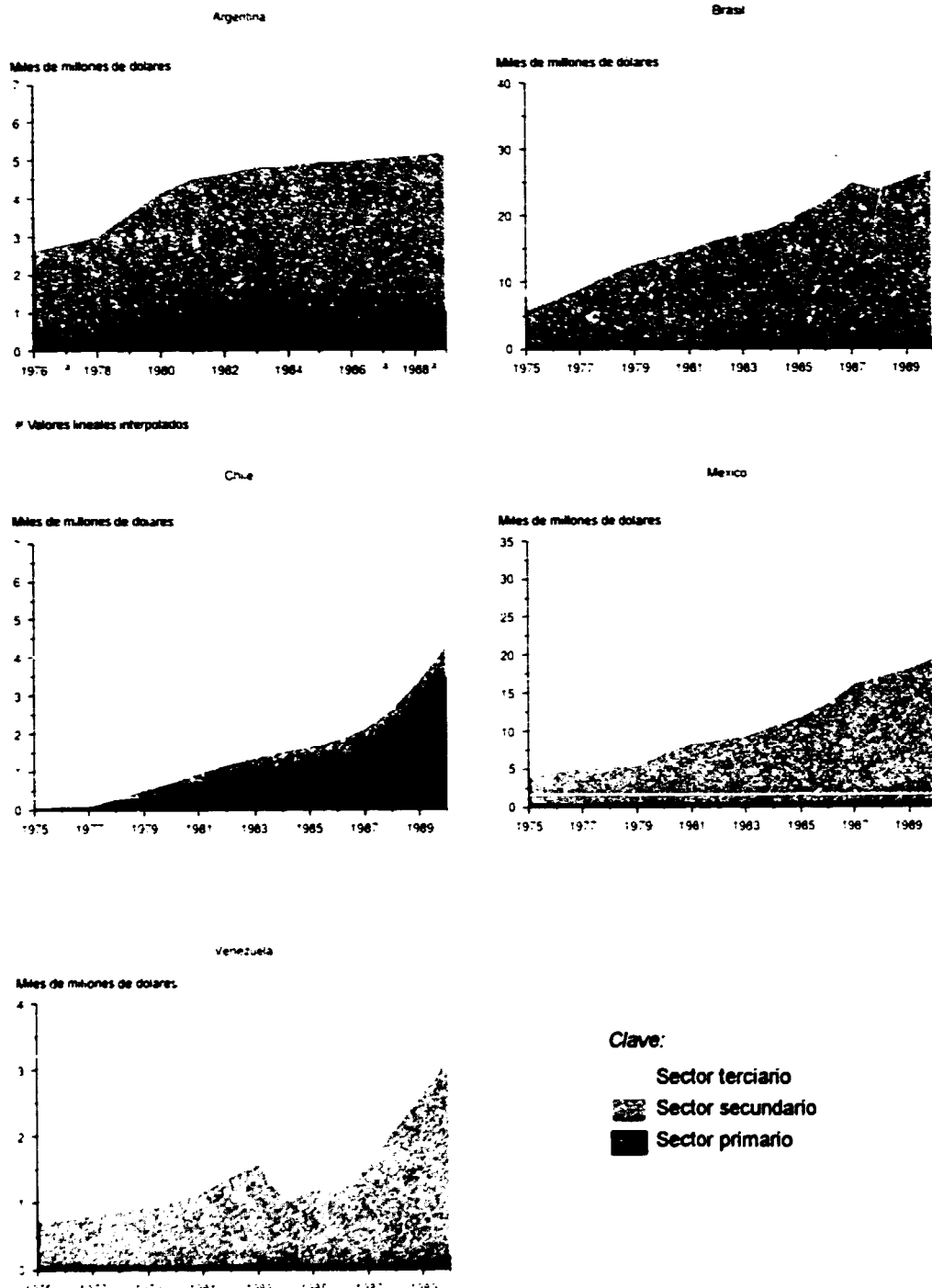
**Cuadro 28.** Composición de las entradas de inversión extranjera directa en determinados sectores industriales  
(En porcentaje)

País	Industrias manufactureras receptoras de más IED		
Argentina	Vehículos automotores	Productos químicos	Alimentos, bebidas, tabaco
1989	20,5	17,9	13,1
1976	13,2	14,6	10,6
Brasil	Productos químicos	Equipo eléctrico	Equipo mecánico
1990	20,2	12,2	11,8
1975	20,3	11,1	9,2
Chile	Productos químicos	Alimentos, bebidas, tabaco	Equipo mecánico
1990	30,2	25,1	15,4
1975	76,3	2,7	7,5
Venezuela	Equipo mecánico	Productos químicos	Alimentos, bebidas, tabaco
1990	40,6	25,8	20,4
1975	25,6	27,0	25,9

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *World Investment Directory*, vol. IV (Ginebra, 1994).



Figura 9. Composición sectorial de las entradas de inversión extranjera directa en determinados países, 1975-1990



Fuente: Base de datos de la ONUDI, estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES

dos de la región, por lo general las industrias manufactureras que han atraído la IED han sido las más avanzadas, como las de vehículos automotores, productos químicos y equipo mecánico. Esto se ha debido a que sus mercados internos son relativamente grandes y a que disponen de mano de obra cualificada. En los países más pequeños y menos industrializados, poseedores de recursos naturales abundantes y de una mano de obra barata, quienes han atraído la IED han sido las industrias con gran densidad de mano de obra y escaso nivel de tecnología.

El aumento de la IED en los países latinoamericanos se considera generalmente como un hecho positivo y deseable. Los indicadores estadísticos sugieren que las filiales extranjeras en el sector industrial han tenido una repercusión significativa sobre las ventas, el empleo y el comercio, especialmente en sectores como los de vehículos automotores, productos químicos y equipo mecánico y eléctrico en la Argentina, el Brasil y México. No obstante, recientemente se ha expresado preocupación por las posibles consecuencias negativas de acumular excedentes en la cuenta de capital. Las consecuencias de una enorme cantidad de entradas son o bien una apreciación del tipo de cambio o bien un aumento de la inflación en el caso de los tipos fijos. De cualquiera de las dos maneras, se socavaría la competitividad exportadora de los países latinoamericanos.

Lo que es más importante, el fuerte aumento de las entradas de IED tiene un efecto muy destacado sobre la economía de los empréstitos de América Latina. Las entradas de capital que financian los déficit de los países en desarrollo pueden adoptar varias formas, que se pueden agrupar en dos grupos principales: la financiación tradicional (obligaciones públicas y con garantía pública) y la financiación alternativa (todas las formas de financiación que no están garantizadas por el sector público o en las que éste no actúa de mediador, como la IED y las inversiones de cartera). Como los distintos tipos de entradas dan lugar a diferentes obligaciones para los prestamistas extranjeros, las diversas formas de financiación no son intercambiables, y se piensa que tiene diferentes efectos sobre la industrialización<sup>2</sup>.

En primer lugar, la financiación tradicional comprende principalmente la transferencia de capital, mientras que la financiación alternativa comprende no sólo la transferencia de capital, sino también la de tecnología, conocimientos técnicos y mercancías. Por consiguiente, la financiación alternativa suele contemplarse como un medio decisivo de acelerar el desarrollo económico por los efectos indirectos que tiene sobre el crecimiento debido a las transferencias de tecnología conexas.

Una medida aproximada de la importancia de las empresas transnacionales a este respecto es la contribución de las inversiones directas a la formación bruta de capital interno. Los datos sugieren que, si bien aún es pequeña, la IED es un componente cada vez más importante de la formación bruta de capital interno en algunos países. Según el *World Investment Directory* para América Latina, en los países de la

ALADI\* la participación media anual de las entradas de IED en la formación bruta de capital interno se elevó del 3,7% entre 1975 y 1979 al 6,7% de 1990 a 1991.

En segundo lugar, la tasa de rendimiento de los proyectos financiados mediante financiación tradicional casi no guarda relación con el interés o los fondos utilizados, mientras que en el caso de la financiación alternativa ocurre lo contrario. Por consiguiente, la financiación tradicional parece que se adapta especialmente mejor a la financiación de proyectos con unas tasas de rendimiento económico altas, pese al bajo nivel de las tasas de rendimiento financiero, como en el caso de los proyectos de infraestructuras, medio ambiente y educación. Por otra parte, la financiación alternativa podría ser más conveniente para financiar proyectos que comportan unas tasas de rendimiento financiero elevadas con independencia de su rendimiento económico. Debido al alto nivel de desigualdad que existe en América Latina, es evidente que las entradas de IED son un medio fundamental, aunque no suficiente, de promover el desarrollo económico en la región.

En tercer lugar, en el caso de la financiación alternativa, los prestatarios pueden establecer diferentes clases de acreedores. Esta distinción influye en la cantidad que puede obtenerse en préstamo, ya que es posible que los prestamistas no estén dispuestos a invertir cuando el rendimiento no es lo suficientemente alto para garantizar el pago de todas las deudas pendientes. Ha de señalarse aquí que, aun cuando la ausencia de una cláusula de distribución pueda reducir el costo directo del incumplimiento del pago de la deuda para el país huésped, las consecuencias podrían ser tan graves como las generadas por la amenaza de suspender los préstamos tradicionales. De hecho, en el caso de la financiación alternativa los acreedores podrían reaccionar reteniendo la tecnología y otros insumos, así como restringiendo el acceso a los conocimientos técnicos.

Se han realizado muy pocos trabajos empíricos y teóricos acerca de la repercusión de ese tipo de financiación sobre la industrialización. Por consiguiente, debe darse respuesta a las preguntas siguientes: cuáles serían las estructuras de incentivos y las restricciones institucionales más apropiadas para el país huésped, y cuáles son las mejores modalidades de financiación para las empresas internacionales que invierten en países en desarrollo.

## Perspectivas para 1995

Hay un optimismo general sobre el futuro de las economías de América Latina y el Caribe, especialmente de los países mayores. Aunque es evidente que el proceso de reforma, estabilización macroeconómica, privatización y liberalización comercial y financiera está

\*Los países que integran la ALADI son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

avanzando, sigue habiendo posibilidades de adoptar nuevas medidas en ese sentido. Según la mayoría de los observadores, el resultado positivo de las reformas se ha reflejado en el decenio de 1990 en unas tasas más altas de crecimiento del PIB, un descenso de la inflación y la recuperación de las entradas de capital. Se predice que las tasas de crecimiento del PIB y el VAM de América Latina y el Caribe van a ascender a un 2,1% y un 2,4%, respectivamente, en 1995. No obstante, entre los países mayores, se espera que la Argentina y el Brasil crezcan a un ritmo relativamente bueno (tasa de crecimiento del PIB del 3,5%). Las perspectivas de México son algo inciertas ante la crisis del peso, y se prevé una tasa de crecimiento del PIB del -2,5% en 1995.

El resultado de los programas de reforma y las generalizadas expectativas sobre el futuro de las economías latinoamericanas a largo plazo exigen un examen más atento. Aunque se coincide en algunos aspectos del conjunto de reformas, el consenso no es tan fuerte

en lo que se refiere al paquete global. Se ha de señalar que existen llamativas diferencias entre la experiencia de desarrollo económico en el primer grupo de países recientemente industrializados de Asia, los "tigres", y la situación actual de América Latina. Esta última, a diferencia de los países recientemente industrializados de Asia, ha sobrevalorado los tipos de cambio, y la crisis del peso mexicano es un ejemplo dramático de la vulnerabilidad de diversas economías emergentes de América Latina y otros lugares. La situación de América Latina se caracteriza también por unos altos coeficientes de servicio de la deuda y unos niveles crecientes de inversión extranjera, gran parte de la cual es especulativa y volátil.

*Notas*

<sup>1</sup>Banco Interamericano de Desarrollo, *1994 Report*, Nueva York.

<sup>2</sup>S. Claessens, *Alternative forms of external finance: a survey*, World Bank Research Observer, vol. 8, No. 1, 1993, págs. 91 a 117.

## África tropical

Tras un período inicial de crecimiento a raíz de la independencia, la mayor parte de las economías de África tropical empezó a titubear y después sufrió un rápido declive. Hay algunas excepciones, pero en general África tropical ha sufrido durante un decenio una caída de los ingresos per cápita, lo que ha incrementado el hambre y la rápida degradación del medio ambiente. En África al sur del Sahara, la fuerza de trabajo está creciendo a una tasa anual de alrededor del 3%. Con la actual tasa de crecimiento de la producción, las economías de la región no son capaces de absorber esa fuerza de trabajo cada vez mayor.

La grave crisis económica impone la necesidad de reconsiderar una estrategia para el desarrollo de África tropical. Muchos países están llevando a cabo actualmente programas de ajuste estructural cuyos resultados son modestos en la mayoría de los casos y cuyos costos se perciben como demasiado altos. Hoy se reconoce cada vez más, en la comunidad internacional de donantes y entre los encargados de formular las políticas, que los esfuerzos futuros han de encaminarse a fortalecer las vinculaciones intersectoriales y las sinergias entre la población, la agricultura y el medio ambiente.

### Economía

El crecimiento del PIB combinado de África tropical ascendió de una tasa anual media del 1,2% de 1990 a 1993 a una tasa del 1,8% en 1994. Esa recuperación parcial del crecimiento del PIB se debió principalmente a una mejora de la relación de intercambio de África y a una buena producción agrícola (véanse el cuadro 29 y la figura 10). No obstante, las economías de África al sur del Sahara siguen caracterizándose por unas escasas capacidades de producción y oferta, un servicio de la deuda muy oneroso, unas capacidades

limitadas en materia de formación de capital humano y tecnología y una fuerte dependencia de los productos básicos primarios.

En 1994, los Estados miembros de la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO) obtuvieron mejores resultados que los demás Estados de la región, debido a la mejora de su relación de intercambio en los sectores de bebidas y minerales. En cambio, la desaceleración del crecimiento económico en la Comunidad Económica de los Estados del África Central (-0,8% en 1994 según estimaciones del Banco Africano de Desarrollo) se debió principalmente a las tasas negativas de crecimiento que se dieron en Rwanda y el Zaire. En esos dos países, la actividad económica se vio perturbada por la inestabilidad política.

Aun cuando la tasa de crecimiento combinada del PIB de los Estados miembros de la Zona de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional siguió siendo positiva en 1994, fue sólo del 2,4%, frente al 3,8% que se había conseguido en 1993. Se logró mejorar tanto la producción agrícola como el nivel de inversión. La tasa positiva de crecimiento del PIB en los países de la Zona de Comercio Preferencial en su conjunto refleja principalmente el desarrollo de las economías de Mauricio y Zimbabwe, que figuran entre las más avanzadas de África tropical. El PIB de Zimbabwe creció en un 5,6% en 1994. No obstante, a lo largo del año hubo inflación, con un aumento de los precios al consumidor a una tasa anual del 25%, frente al 14% en 1993. El Gobierno ha proseguido sus reformas de política, reduciendo los déficit presupuestarios para frenar la inflación y tratando de atraer a inversores extranjeros. El PIB de Mauricio creció en un 7,5% en 1994, principalmente como resultado del desarrollo del turismo, el sector financiero, la construcción y las manufacturas. En contraste, se registró un descenso de la producción agrícola debido a las malas condiciones climáticas.

Cuadro 29. África tropical: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

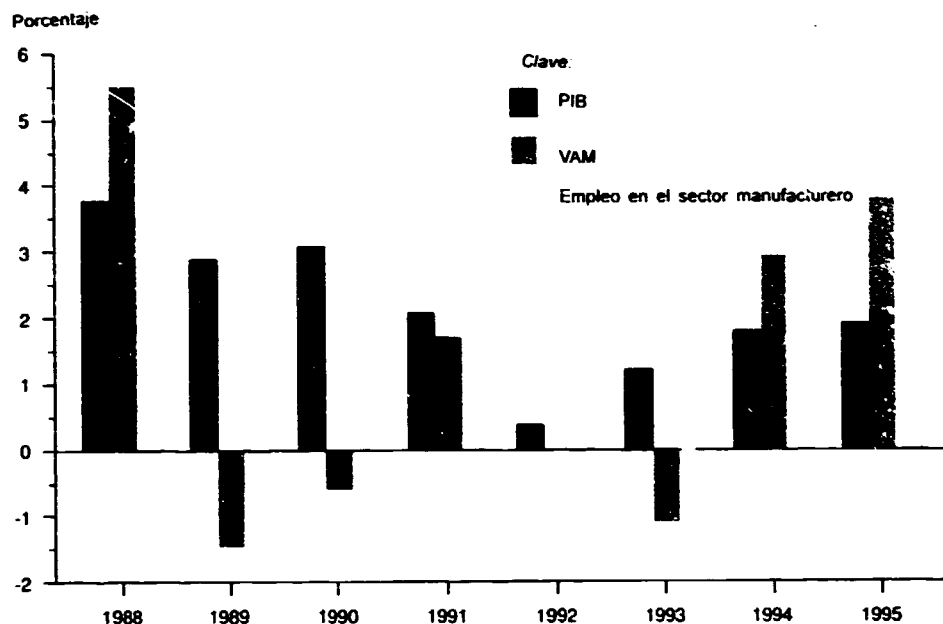
Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	3,0	2,3	1,2	1,8	1,9
Tasa de crecimiento del VAM	2,1	2,6	0,2	2,9	3,8
Participación del VAM en el PIB	9,6	9,9	9,8	9,7	9,9
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	-0,2	1,1	-2,2	0,9	0,1

Nota: Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

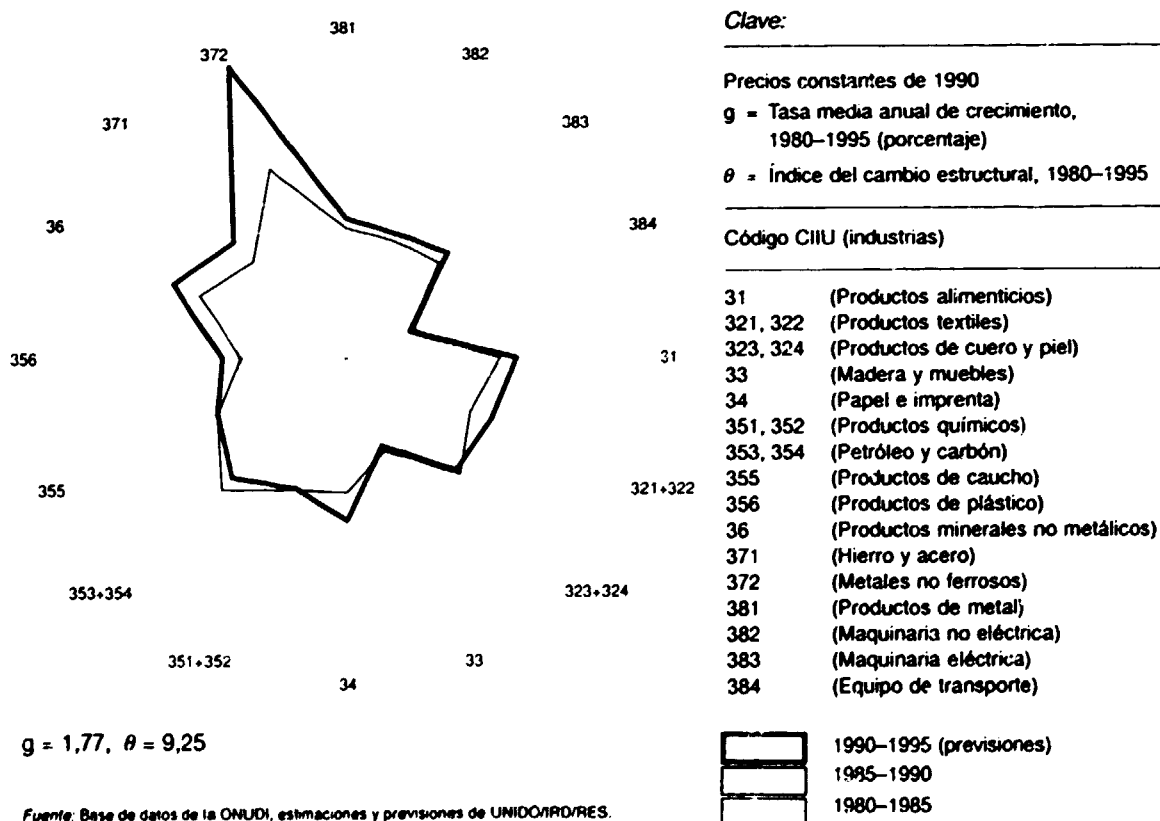
\*Estimación

\*Proyección.

**Figura 10. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988–1995, y cambio estructural en la industria, 1980–1995: África tropical**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980 = 100)



## Industria

El proceso de industrialización de África tropical está paralizado. Los indicadores de los resultados de las manufacturas no muestran ningún avance significativo del crecimiento industrial y tampoco cambios estructurales notables. En el decenio de 1980 el VAM creció a una tasa anual media del 2,6%, y su contribución al PIB total fue del 9,9%. En 1994, la tasa de crecimiento del VAM fue del 2,9%, y su participación en el PIB del 9,7%.

Unos pocos países poseen una base manufacturera relativamente más diversificada, incluidas industrias pesadas. En el resto de la región, el sector manufacturero está dominado por las agroindustrias. En 1994 la suma de la elaboración de alimentos, bebidas y productos de tabaco representó el 38,6% del VAM total de la región. En ese mismo año, a los textiles les correspondió el 8,8%, y ninguna de las otras ramas tuvo una participación superior al 6% (véase el cuadro 30).

La producción manufacturera en la región siguió padeciendo de una escasa utilización de la capacidad y de una inversión de capital insignificante. Las tasas de crecimiento del VAM son por lo general inferiores al 5% en casi todas las ramas manufactureras. Habida cuenta del limitado tamaño del sector industrial en términos absolutos, esas tasas son casi despreciables.

El entorno de política en que operan las empresas manufactureras ha mejorado notablemente en los últimos años con la introducción de políticas de reforma estructural y de otros tipos. Las empresas públicas, a las que corresponde la mayor parte de la producción manufacturera en muchos países de la región, se han visto obligadas a funcionar como empresas comerciales, y se espera ahora que sean rentables. Se han suprimido o se están suprimiendo muchas de las normas que obstaculizaban la actividad empresarial privada. No obstante, hasta el momento no se han percibido los efectos positivos que se esperan de las reformas.

## Cuestiones de desarrollo industrial

### Reformas de política

Aunque se coincide en general en que la industrialización tiene un papel básico que desempeñar en el proceso de desarrollo sostenible a largo plazo, en la región se ha hecho hincapié en las reformas de ajuste estructural y en la agricultura como motores del crecimiento. No obstante, los resultados de la industria y el desarrollo de ésta en África tropical dependerán no sólo del progreso global de las reformas, sino también de la estabilidad macroeconómica de la región.

Son muchos los países africanos que han adoptado reformas de política de largo alcance. Unos 30 países elaboraron programas de ajuste durante el decenio de 1980, y la mayor parte de ellos introdujo cambios fundamentales en sus políticas. En un estudio realizado por el Banco Mundial se comprobó que 23 de 26 países habían adoptado políticas monetarias apropiadas, 14 países habían conseguido bastante éxito en la re-

ducción de sus déficit fiscales, y 19 habían ajustado de manera significativa sus tipos de cambio. En 1990 y 1991, más de la mitad de esos países habían introducido políticas macroeconómicas bastante correctas o adecuadas.

Apenas cabe duda de que las reformas de política han mejorado el entorno macroeconómico en muchos países, especialmente en Ghana, Uganda y Zambia. Se ha reducido la inflación, aunque no con la facilidad ni con la rapidez que originalmente se esperaba. La viabilidad externa, en cambio, sigue siendo una meta lejana para los países que han introducido importantes programas de ajuste estructural. Esos países siguen dependiendo en gran medida de la asistencia extranjera. La producción manufacturera ha sido baja, y las exportaciones no tradicionales han crecido sólo marginalmente. Aunque el grado de liberalización del comercio ha sido espectacular, el crecimiento global de las exportaciones no tradicionales ha sido insignificante. Esta falta de éxito en la diversificación de las exportaciones puede explicarse por el hecho de que muchos países africanos tienen una base de producción industrial y exportación reducida. Las economías africanas padecen de rigidez estructural, desarrollo insuficiente de los recursos humanos y deficientes infraestructuras. En muchos países africanos no creció la producción manufacturera, y en algunos de ellos los informes indican que se está produciendo una desindustrialización, como por ejemplo en Côte d'Ivoire y Zambia.

Además de en la liberalización del comercio, se han conseguido también resultados espectaculares en el ajuste de los tipos de cambio\*. Se han flexibilizado los regímenes cambiarios en un número creciente de países, entre ellos Santo Tomé y Príncipe, que tiene un sistema de flotación regulada, y también en Kenya, Malawi, Mozambique, Sierra Leona y Sudáfrica, que han adoptado un sistema de flotación independiente. En ese sentido debe mencionarse la experiencia de los 14 países africanos miembros de la zona del franco. El 12 de enero de 1994 el franco CFA se devaluó en un 50% para dar un nuevo impulso a sus actividades de producción y para fortalecer su competitividad industrial. Aunque todavía es demasiado pronto para evaluar los resultados de esa medida, los ecos de la devaluación se han dejado sentir de manera distinta según los países y según los sectores.

### Integración de Sudáfrica con África tropical

Las organizaciones y gobiernos de África vienen haciendo mucho hincapié en la integración regional co-

\*Muchos países africanos siguieron teniendo su tipo de cambio vinculado a una sola moneda. Los ya antiguos acuerdos de la zona del franco han sobrevivido a fuertes presiones. Catorce países siguieron vinculando el franco CFA al franco francés. Lesotho, Namibia y Swazilandia siguen asimismo vinculando sus monedas al rand sudafricano conforme a su sistema monetario común. Algunos exportadores de petróleo, en particular Angola, Liberia y Nigeria, mantuvieron sus monedas vinculadas al dólar, mientras que las demás están vinculadas a una combinación de monedas.

**Cuadro 30. África tropical: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995**

(En porcentaje)

País y sector de la CIU <sup>1</sup>	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>África tropical</i>						
Benin	0,4	1,3	3,5	3,3	3,1	1,1
Botswana	9,6	8,8	6,0	11,0	18,8	1,2
Burkina Faso	4,0	1,1	3,1	1,7	2,3	1,8
Burundi	6,5	9,7	1,5	9,6	6,7	1,3
Camerún	4,5	10,0	-3,3	-3,7	-1,9	9,4
Congo	2,2	5,0	-2,3	-3,1	-0,7	1,2
Côte d'Ivoire	6,3	-1,1	1,7	2,5	-1,1	7,3
Etiopía y Eritrea	3,9	3,7	2,0	3,6	4,1	2,5
Gabón	10,0	-1,6	0,7	11,9	5,3	4,4
Ghana	-1,8	0,7	-0,5	9,6	9,6	3,8
Kenya	10,0	4,8	2,3	4,0	4,9	5,8
Lesotho	9,7	12,2	10,3	9,8	9,7	0,6
Madagascar	1,9	-1,6	-2,3	-2,3	-0,5	1,6
Malawi	9,4	3,7	-2,6	11,1	7,3	2,0
Mali	4,0	8,6	5,4	9,2	7,5	1,6
Mauricio	6,6	9,6	7,3	9,4	7,4	4,1
Níger	-2,2	6,5	2,7	3,8	3,7	1,1
Nigeria	12,9	1,5	-0,7	-6,0	-1,0	9,9
República Centroafricana	-1,9	2,8	1,7	3,1	2,7	0,6
República Unida de Tanzania	3,5	-1,4	4,5	5,3	6,1	0,7
Rwanda	6,1	1,4	1,6	-15,0	1,8	2,0
Senegal	2,8	4,6	-1,4	4,4	3,8	4,7
Swazilandia	11,4	6,2	4,6	7,0	7,6	2,0
Uganda	-9,9	5,3	7,0	3,9	3,4	1,3
Zambia	1,5	4,1	1,1	3,4	3,9	5,7
Zimbabue	4,6	3,4	-4,8	6,6	6,0	9,4
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	4,7	3,9	0,4	2,2	2,8	20,5
313 Bebidas	5,4	3,5	0,4	1,1	2,8	14,0
314 Productos de tabaco	2,5	1,1	1,1	2,7	3,2	4,1
321 Textiles	4,1	1,5	-2,5	0,8	4,9	8,8
322 Fabricación de prendas de vestir	2,5	5,0	3,5	7,7	8,7	3,3
323 Productos de cuero y piel	9,5	4,1	-0,8	-2,4	2,4	0,7
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	4,7	4,3	-2,3	2,5	3,2	1,4
331 Productos de madera y corcho	7,0	-1,3	-3,2	—	0,8	2,5
332 Muebles y accesorios	8,7	-0,2	-1,0	1,1	3,2	1,4
341 Papel y productos de papel	8,0	3,1	0,6	3,7	3,7	2,2
342 Impresión y edición	6,4	1,0	0,5	4,8	4,3	2,6
351 Sustancias químicas industriales	4,8	2,7	-6,4	2,1	3,3	1,9
352 Otros productos químicos	10,5	2,9	-1,6	-0,3	2,3	6,0
353 Refinación del petróleo	1,0	5,0	-4,9	4,3	4,5	4,5
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	6,9	3,2	-18,7	5,9	7,2	0,2
355 Productos de caucho	2,1	3,3	-1,7	3,3	3,2	1,3
356 Productos de plástico n.c.p.	18,3	0,2	0,2	-1,2	2,7	1,6
361 Alfarería, loza y arcilla	6,5	0,4	3,4	3,0	3,7	0,1
362 Vidrio y productos de vidrio	10,0	-1,9	2,8	2,6	4,5	0,4
369 Otros productos minerales no metálicos	3,9	5,4	1,3	1,5	4,0	4,2
371 Hierro y acero	9,8	1,7	-0,3	5,6	6,5	2,2
372 Metales no ferrosos	1,6	6,5	4,3	4,3	6,3	1,9
381 Productos de metal, excepto maquinaria	6,4	1,7	-0,8	3,0	4,9	5,1
382 Maquinaria no eléctrica	8,5	1,5	-4,1	-1,0	1,7	1,3
383 Maquinaria eléctrica	10,2	2,0	-0,8	2,5	4,0	2,1
384 Equipo de transporte	18,8	-3,6	-0,2	-2,4	1,4	4,9
385 Equipo profesional y científico	15,5	12,1	-4,9	8,1	8,9	0,1
390 Otras manufacturas	3,9	3,2	-1,8	1,9	4,6	1,2

Notas: El VAM total estimado en 1994 fue de 15.453 millones de dólares EE.UU.

Como la participación prevista en el VAM total en 1994 de Cabo Verde, Gambia, Seychelles, Somalia, Togo y Zaire es inferior al 0,5%, no se han incluido los datos correspondientes a esos países.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación

\*Proyección.

mo un importante medio de acelerar la industrialización en la región. En la carta del Banco Africano de Desarrollo se menciona la integración como un objetivo principal de sus actividades. La Organización de la Unidad Africana y la Comisión Económica para África centran principalmente sus actividades en la promoción de la cooperación económica y la integración entre los países africanos.

Existen en la actualidad varios sistemas de integración africana. Se trata de la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental, la Zona de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional, la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo y la Comunidad Económica del África Central. Los datos indican que esos sistemas de integración no han conseguido hasta ahora promover el comercio intrarregional, lo que arroja dudas sobre la idoneidad de esa estrategia para construir las capacidades de oferta industrial de la región. Hay varios factores que se oponen a la integración económica en África tropical. Entre los principales obstáculos al comercio intrarregional figuran la escasez de divisas, la inconvertibilidad e inestabilidad de las monedas nacionales, unos medios de transporte deficientes, la ausencia de legislaciones comerciales armonizadas, el escaso desarrollo de los sistemas financieros y la falta de servicios de información.

No obstante, recientemente ha surgido un nuevo elemento en los análisis del futuro de la cooperación y la integración en África, a saber, la repercusión que el cambio político habido en Sudáfrica va a tener sobre el desarrollo económico de la región. Tras decenios de *apartheid*, el establecimiento de un nuevo régimen político en Sudáfrica ha eliminado la razón decisiva para mantener al país aislado del resto del mundo. Están surgiendo ahora nuevas oportunidades para la cooperación entre Sudáfrica y otros países africanos.

Tradicionalmente, las relaciones comerciales entre Sudáfrica y África tropical han sido bastante modestas. Según estadísticas del FMI, en 1992 las exportaciones de Sudáfrica a África tropical representaron alrededor del 5,1% de sus exportaciones totales, mientras que las importaciones procedentes de África tropical representaban alrededor del 2,4%. Aunque la falta de datos fiables impide realizar un análisis preciso de la pauta del comercio entre Sudáfrica y África tropical, sí se pueden extraer algunas conclusiones generales. El cuadro 31 muestra la estructura del comercio entre los miembros de la Unión Aduanera del África Meridional (Botswana, Lesotho, Namibia y Swazilandia) y otros países africanos.

En lo que se refiere a la composición del comercio, Sudáfrica exporta principalmente productos intermedios y bienes de equipo a África e importa de la región productos agroindustriales. De hecho, existe una notable semejanza en la composición de las corrientes de importación de África tropical procedentes de Sudáfrica y las del resto del mundo, lo que sugiere la posibilidad de que Sudáfrica sustituya a otros países desarrollados como fuente de importaciones. En 1992, más de la mitad de las exportaciones sudafricanas (in-

Cuadro 31. Comercio entre los países de la Unión Aduanera del África Meridional y otros países africanos, por categorías, 1992  
(En porcentaje)

Producto	Exportaciones	Importaciones
Animales vivos y sus productos	3,1	2,3
Productos vegetales	6,3	9,0
Aceites y grasas de origen animal/vegetal	1,4	1,6
Alimentos y tabaco preparados	8,2	23,0
Productos minerales	5,5	12,1
Productos químicos y conexos	13,7	1,8
Resinas, plástico y caucho	5,7	3,1
Productos de cuero y piel	0,1	1,5
Madera, corcho y materiales trenzables	0,9	6,0
Papel y cartón	4,2	0,8
Textiles	3,9	17,4
Calzado y sombreros	0,3	2,2
Piedra, yeso, cemento, amianto, cerámica y vidrio	1,8	0,5
Piedras preciosas y semipreciosas	—	0,3
Metales básicos	17,7	9,2
Maquinaria, aparatos	15,4	4,1
Vehículos, equipo de transporte	9,2	3,0
Equipo profesional y científico	0,8	0,2
Manufacturas diversas	1,7	1,3
Obras de arte	—	—
Otros no clasificados	0,2	0,7
Total	100,0	100,0

Fuente: Cuadro estadístico contenido en Davis, "Emerging South African Perspectives on Regional Cooperation and Integration After Apartheid", *Transformation* 20 (1992), págs. 75 a 87.

cluidos los otros países de la Unión Aduanera del África Meridional) a otros países de África consistió en metales básicos (17,7%), maquinaria (15,4%), productos químicos (13,7%) y vehículos (9,2%). Ese mismo año, las importaciones procedentes de África consistieron en un 23% de alimentos elaborados, un 17,4% de textiles, un 12,1% de productos minerales y un 9,2% de metales básicos.

En cuanto a la dirección del comercio, los datos revelan que Sudáfrica comercia con casi todos los países de África, pero solamente unos pocos de ellos son importantes en virtud de su proximidad o de acuerdos comerciales concretos, tanto bilaterales como multilaterales. El país que más comercia con Sudáfrica es con mucho Zimbabwe, al que le corresponde alrededor del 25% de sus exportaciones totales a la región y el 60% de sus importaciones totales de la región. La pauta del comercio entre estos dos países es un ejemplo típico de comercio intersectorial. El comercio sudafricano con Zimbabwe consiste básicamente en exportaciones de productos químicos, metales básicos, maquinaria y vehículos, mientras que importa sobre todo alimentos elaborados, textiles y metales básicos. No obstante, se estima que existen esferas de complementariedad. Riddell<sup>1</sup> señala que cabe observar corrientes comerciales en ambas direcciones en el caso de los productos siderúrgicos, químicos, farmacéuticos y electrónicos y en el papel y productos de papel. No obstante, parece que esas complementariedades son bastante débiles.



#### Recuadro 9. El sector manufacturero en Sudáfrica

El desarrollo del sector manufacturero en Sudáfrica se ha caracterizado desde hace mucho tiempo por una estrategia de sustitución de importaciones, en la que un alto nivel de aranceles protege a los fabricantes locales de la competencia internacional.

La actividad manufacturera se extiende por diversos sectores. Las tres ramas manufactureras más importantes son los productos alimenticios, los productos siderúrgicos y el equipo de transporte, que en conjunto representan casi una tercera parte del total de producción manufacturera bruta. También son importantes la manufactura de productos químicos industriales y otros productos químicos, la refinación de petróleo, el papel y los productos de papel, los productos metálicos fabricados y la maquinaria eléctrica y no eléctrica.

Tanto en el sector público como en el privado de la economía sudafricana y su industria, el grado de concentración es relativamente alto. Un número bastante reducido de empresas controla las cadenas de producción en muchos sectores, y esas empresas tienen también intereses en una amplia gama de otras actividades económicas. Entre los factores que explican estos altos niveles de concentración figuran, entre otros, el tamaño relativamente pequeño del mercado sudafricano, las políticas de sustitución de importaciones, las grandes inversiones de capital que se precisan en algunas industrias estratégicas, como la minería de explotación subterránea, las barreras anteriores a la inversión en el extranjero, el acceso a algunas importaciones clave, que estuvo limitado a algunas de las mayores empresas debido a una moneda relativamente débil, y la existencia de monopolios oficiales para el desarrollo regional. Otras razones pueden ser la progresiva desinversión de las empresas internacionales durante el período de sanciones y la existencia de controles de cambios, que propiciaron que los excedentes se invirtieran principalmente en adquisiciones dentro del país.

Se cree que la adopción de una estrategia de sustitución de importaciones, junto con el establecimiento de sanciones por la comunidad internacional, ha sido un importante obstáculo para la innovación. Alrededor del 3% del volumen de negocios de la industria se

dedica a I+D. No sólo el nivel es bajo, sino que también el gasto está distribuido de manera desigual. No obstante, se dice que las empresas más pequeñas están más abiertas a las nuevas tecnologías, son menos burocráticas y tienen más tendencia a innovar.

La abolición del *apartheid* en Sudáfrica ha comportado grandes desafíos, oportunidades y nuevas opciones económicas. Al nivel macroeconómico, la economía ha sufrido una recesión. Ha padecido presiones inflacionarias persistentes, una restricción de la balanza de pagos y un alto nivel de desempleo, que en 1990 se estimó oficialmente en alrededor del 15%. Lo más probable es que, al principio, la recuperación se refleje en una mayor utilización de capacidad productiva y de infraestructuras ociosas, y sólo posteriormente en una acumulación de factores. La expansión de la capacidad dependerá principalmente de la formación de capital físico, y en menor medida de la oferta de mano de obra (cualificada).

Es probable que el crecimiento económico de Sudáfrica se vea impulsado inicialmente por un incremento tanto de la demanda interna como de las exportaciones. Algunos economistas y sindicalistas propusieron que se adoptara una estrategia de crecimiento de fuerte impulso basada en programas de dotación masiva de infraestructuras y obras públicas. Esos programas se derivarían de las necesidades de la comunidad e incluirían las esferas de vivienda, centros de la comunidad, clínicas, hospitales, escuelas, centros de formación, carreteras y suministro de energía eléctrica. Además de sus efectos de estimulación del crecimiento, esas políticas tendrían también un importante efecto de redistribución. Por otro lado, los críticos señalan las repercusiones macroeconómicas que tendrían esas políticas y la posibilidad de que se produjeran cuellos de botella en la oferta. No obstante, se espera que de la producción orientada a las exportaciones se derive un importante estímulo para el crecimiento.

*Fuente:* Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *Industry in Southern Africa: the Impact of Change* (Viena, 1994).

Mauricio, Mozambique y Zambia son importantes para Sudáfrica únicamente como mercados de exportación. En 1992 les correspondió el 6,5%, el 11,3% y el 18,5%, respectivamente, del total de exportaciones sudafricanas a África. En contraste, las exportaciones totales combinadas de esos tres países a Sudáfrica no pasaron del 10%. Hay que señalar que los datos sobre el comercio de Mauricio pueden ser engañosos. El Banco Africano de Desarrollo indica que en algunos casos, sobre todo en el de Mauricio, los valores de exportación que se publican ocultan el hecho de que una proporción notable de las importaciones sudafricanas se reexporta a otros países de la región. El comercio entre Sudáfrica y Kenya es marginal, pues no supera el 3% del comercio sudafricano total con África.

Sudáfrica posee un sector manufacturero fuerte. Su capacidad en materia de tecnología, financiación, in-

fraestructura y aptitudes de administración supera a la de otros países de África tropical. Es evidente por tanto que los cambios políticos que se están produciendo actualmente en Sudáfrica plantean una serie de preguntas sobre el futuro de África tropical, especialmente para los países de su cono sur.

#### Escasas corrientes de IED

Las corrientes privadas de capital a los países en desarrollo, que vienen creciendo recientemente, están dejando a un lado a África al sur del Sahara, con lo que se incrementa la dependencia de esta región respecto de la asistencia oficial para el desarrollo.

En 1993, el total de entradas de IED a nivel mundial ascendió a 194.000 millones de dólares, desde los 158.000 millones de dólares de 1992, y de ese total les correspondió a los países en desarrollo un 41%. Sin

embargo, descendió la afluencia de IED a África septentrional y África al sur del Sahara. La participación de África en las entradas totales en países en desarrollo descendió del 12% durante la segunda mitad del decenio de 1980 al 6% a principios del de 1990. En 1992, las corrientes de IED a África ascendieron a 2.900 millones de dólares, lo que supuso un ligero incremento con respecto a los 2.500 millones registrados en 1991, pero aún muy por debajo de los niveles máximos del decenio de 1980. Y ello fue así pese a las amplias medidas de liberalización de las inversiones que adoptó la mayor parte de los países africanos. Las corrientes que entraron en África se concentraron en los países exportadores de petróleo, en particular Angola y Nigeria.

El pequeño tamaño del mercado interno, las bajas tasas de crecimiento económico, las deficientes infraestructuras, el alto nivel de endeudamiento y las insuficientes capacidades tecnológicas siguen impidiendo el crecimiento de la IED en África al sur del Sahara. No obstante, las notables diferencias que presentan las experiencias de varios países hacen erróneo suponer que África en su conjunto es un destino poco acogedor para la IED. Es preciso realizar análisis detallados para determinar las ventajas geográficas concretas de los diversos países de la región que son más atractivos para la IED (véase el cuadro 32).

**Cuadro 32.** Corrientes netas de recursos a África, por tipos, 1986-1992  
(En miles de millones de dólares F.E.U.U.)

Tipo de corriente	Promedio anual		
	1986-1990	1991	1992
IED	2,6	2,5	2,9
Inversiones de cartera	0,5	0,5	0,1
Corrientes privadas	1,7	-2,5	-2,8
Préstamos y donaciones oficiales	16,8	23,3	23,0
Total	20,5	22,9	23,2

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *World Investment Report, 1994* (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta E.94.II.A.14).

### Perspectivas para 1995

En general, los resultados que obtengan los países de África tropical en el futuro próximo dependerán de la

dinámica de los precios de los productos básicos y las corrientes de entrada de inversión extranjera. La inversión de la tendencia a la baja de los precios de los productos básicos primarios es un buen augurio para la recuperación económica de África. Países productores de minerales como Botswana, Ghana, el Zaire y Zambia van a experimentar una mejora de su relación de intercambio. Ello será una ayuda para sus balanzas de pagos y promoverá el crecimiento. Análogamente, es probable que los productores de café y cacao obtengan ganancias significativas. Es probable también que la Ronda Uruguay tenga sobre África un efecto neto ambivalente. Habrá ganancias derivadas del crecimiento previsto del comercio mundial, y pérdidas como resultado de una intensificación de la competencia.

Aunque se espera que el aumento de los precios de los productos básicos y un sistema comercial mundial más liberalizado tengan una repercusión positiva sobre la región, la recuperación se verá obstaculizada por las deficiencias estructurales de los países africanos, la deuda pendiente, el estancamiento de las corrientes de recursos externos y la persistencia de conflictos civiles. Sobre la base de una nueva proyección respecto de las principales economías africanas, una predicción optimista es que las economías de África al sur del Sahara crecerán probablemente a una tasa anual media del 3,5-5% entre 1995 y 2000.

Las perspectivas son más prometedoras en África meridional, donde se espera que el renovado interés por la inversión y la mejora de los precios de los minerales generen un crecimiento notable. En África occidental, aunque se espera que las economías de la zona del franco consigan unas tasas de crecimiento más altas impulsadas por el aumento de las exportaciones y de la inversión, la tasa media de crecimiento de la subregión en su conjunto se verá influida por los acontecimientos políticos de Nigeria. Aunque ese país ha conseguido reducir ligeramente la carga de su deuda, su producción de petróleo se ha visto afectada por las huelgas y la inestabilidad política. El previsto aumento de los precios de las bebidas mejorará asimismo las perspectivas para los productores de café y cacao de África oriental (Etiopía y Uganda) y África occidental (Côte d'Ivoire y Ghana).

#### Nota

<sup>1</sup>R. C. Riddell, *Study of Economic Integration in Southern Africa: the Manufacturing Sector* (Londres, Overseas Development Institute, 1992).

## África septentrional y Asia occidental

Los países árabes de África septentrional y Asia occidental están atravesando un período de transición, cuyo resultado tendrá una notable repercusión sobre sus perspectivas de crecimiento a lo largo de los próximos años. Se espera que la introducción y aplicación de reformas de política, la transformación institucional de economías estatales a economías de iniciativa privada y los intentos de los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) de reducir su dependencia respecto de los recursos petrolíferos den una nueva configuración a la estructura industrial de muchos países de la región. Además, los avances del proceso de paz en Oriente Medio y las respuestas tanto de los gobiernos nacionales como de la comunidad internacional a los movimientos islámicos desempeñarán un papel importante en el desarrollo económico de la región, especialmente por cuanto que contribuirán a definir el clima político en el que operarán los encargados de formular la política.

### Economía

Los resultados económicos de África septentrional y Asia occidental han sido bastante modestos. En 1994 la tasa de crecimiento del PIB en Asia occidental se estimó en el 1,3%, casi la mitad de la tasa media de crecimiento anual registrada por la región de 1990 a 1993. En cambio, la tasa de crecimiento del PIB de África septentrional en 1994 se estableció en alrededor de una cifra anual estimada del 2,1% (véanse el cuadro 33 y las figuras 11 y 12).

Para Turquía, que es la segunda mayor economía de Asia occidental, parece que 1994 fue un año bastante difícil. En respuesta a la decreciente capacidad del país para hacer frente al servicio de su deuda internacional y a la rápida devaluación de la libra turca, el Gobierno inició un importante programa de estabilización que incluía medidas como incrementos de los precios de los productos básicos sujetos a control oficial, una congelación de las inversiones y medidas estructurales a más largo plazo. Como resultado, la economía entró en una fase de recesión. Al final del año se había hecho frente a las obligaciones del servicio de la deuda, se habían reconstituido las reservas de divisas y se había reducido la tasa anual de inflación, pero el producto y el empleo habían experimentado un fuerte descenso. En 1994 la tasa de crecimiento del PIB descendió a -5%, frente a unas tasas de crecimiento del 5% al 8% a principios del decenio de 1990. No obstante, está previsto que en 1995 se consiga la plena recuperación.

Los países del CCG, especialmente Arabia Saudita, han registrado también una notable desaceleración de sus economías en los últimos años. Ello se ha debido principalmente a la adopción de políticas fiscales y monetarias contraccionistas en Arabia Saudita. El descenso de los precios del petróleo y el menor poder adquisitivo del dólar redujeron notablemente los ingresos procedentes del petróleo, restringieron el gasto público y llevaron a los crecientes déficit presupuestarios. En cambio, parece que las economías de Bahrein y Kuwait se han visto menos afectadas por la disminución de los ingresos procedentes del petróleo,

**Cuadro 33.** África septentrional y Asia occidental: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

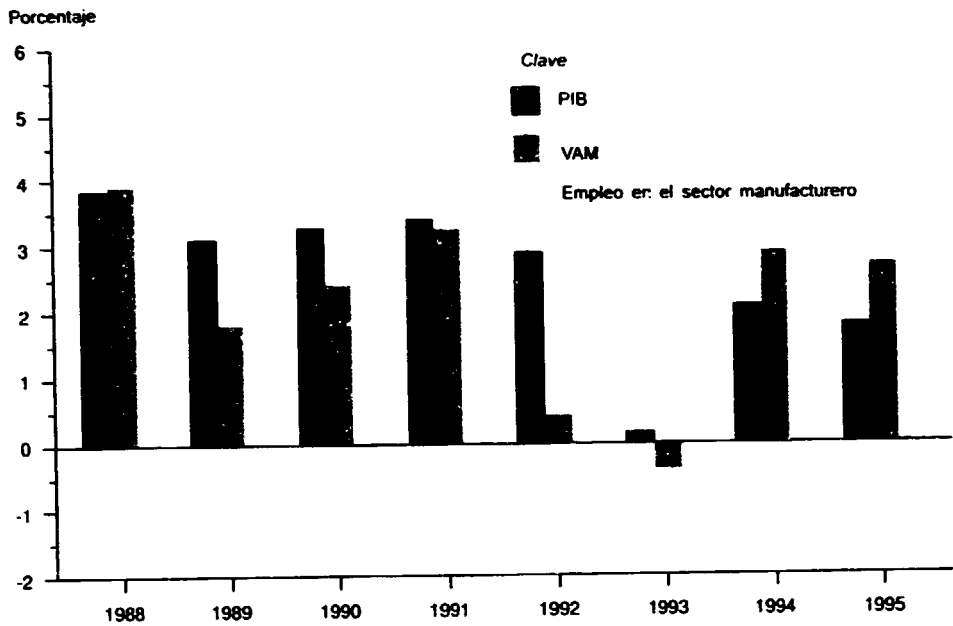
Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
<i>África septentrional</i>					
Tasa de crecimiento del PIB	6,1	5,6	1,1	2,9	2,7
Tasa de crecimiento del VAM	3,7	2,8	0,4	4,4	3,2
Participación del VAM en el PIB	9,3	12,3	12,2	12,1	12,2
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	0,5	1,6	-0,3	-4,6	-0,6
<i>Asia occidental</i>					
Tasa de crecimiento del PIB	4,8	1,2	2,5	1,3	2,2
Tasa de crecimiento del VAM	8,8	1,2	2,5	1,3	2,2
Participación del VAM en el PIB	8,6	12,6	13,6	14,4	14,6
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	0,3	2,8	6,3	1,1	0,7

*Nota:* Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

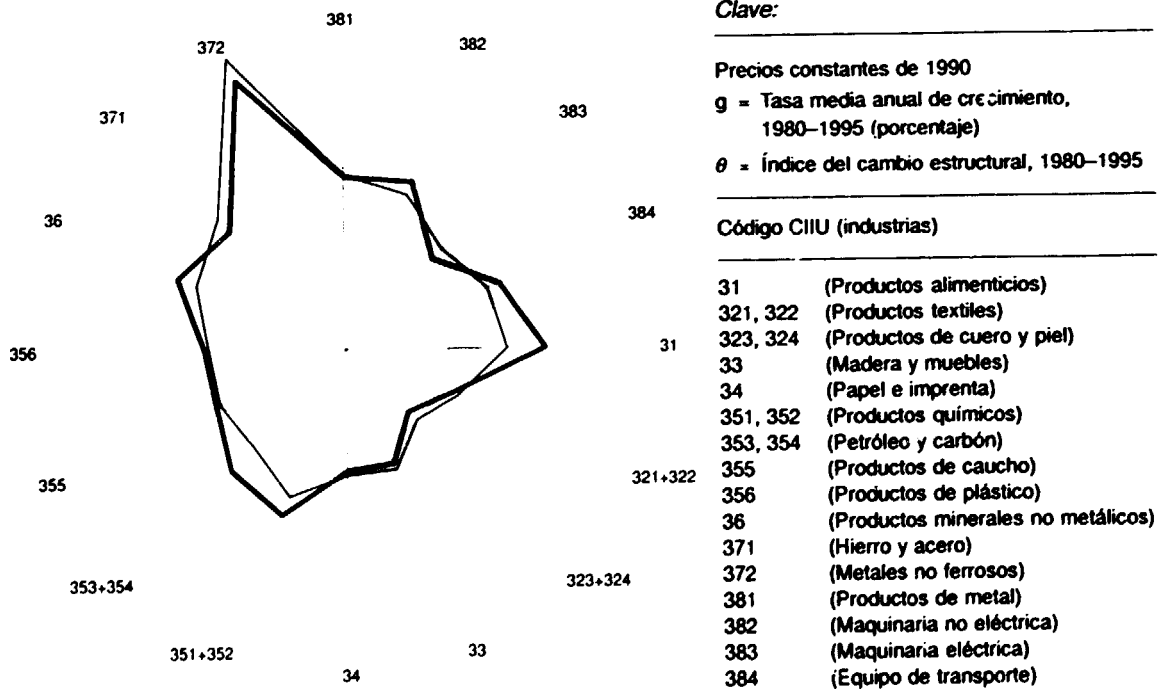
\*Estimación.

\*Proyección.

**Figura 11. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988–1995, y cambio estructural en la industria, 1980–1995: África septentrional**



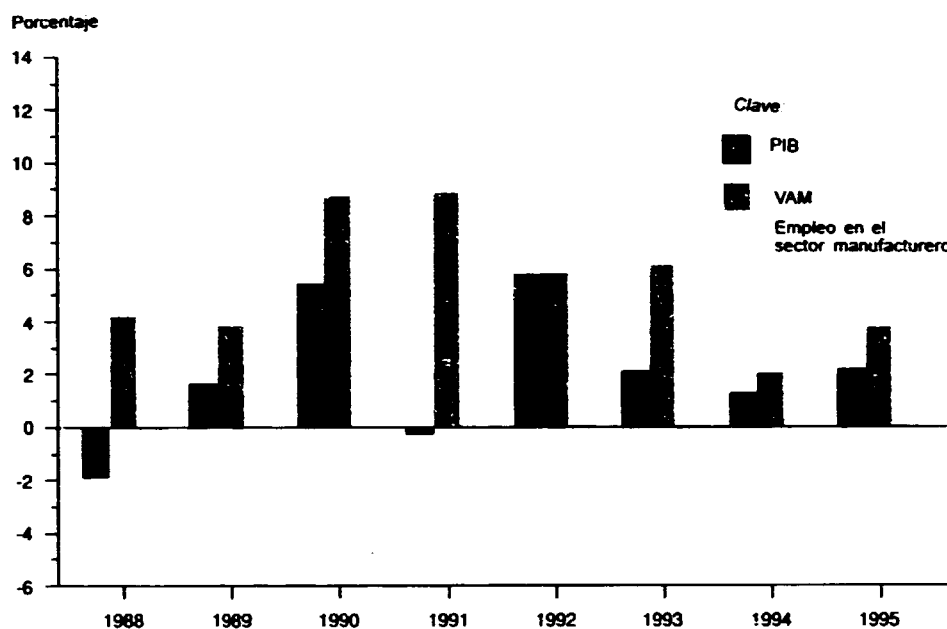
**Cambio estructural en la industria**  
(índice de valor agregado: 1980 = 100)



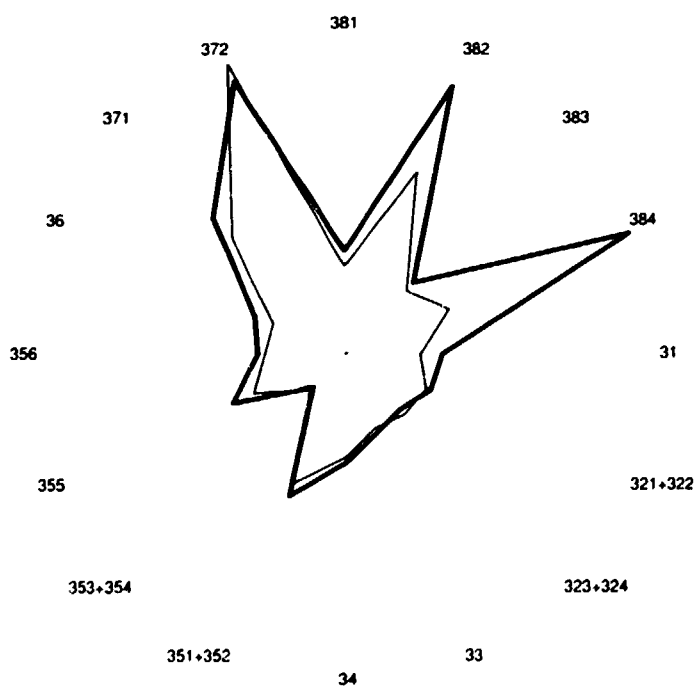
$g = 3,01$ ,  $\theta = 12,79$

Fuente: Base de datos de la ONUDI; estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES.

**Figura 12. Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988-1995, y cambio estructural en la industria, 1980-1995: Asia occidental**



**Cambio estructural en la industria**  
(índice de valor agregado: 1980 = 100)



Clave:

Precios constantes de 1990

g = Tasa media anual de crecimiento, 1980-1995 (porcentaje)

θ = Índice del cambio estructural, 1980-1995

Código CIU (industrias)

- 31 (Productos alimenticios)
- 321, 322 (Productos textiles)
- 323, 324 (Productos de cuero y piel)
- 33 (Madera y muebles)
- 34 (Papel e imprenta)
- 351, 352 (Productos químicos)
- 353, 354 (Petróleo y carbón)
- 355 (Productos de caucho)
- 356 (Productos de plástico)
- 36 (Productos minerales no metálicos)
- 371 (Hierro y acero)
- 372 (Metales no ferrosos)
- 381 (Productos de metal)
- 382 (Maquinaria no eléctrica)
- 383 (Maquinaria eléctrica)
- 384 (Equipo de transporte)

g = 4,17, θ = 26,77

- 1990-1995 (previsiones)
- 1985-1990
- 1980-1985

Fuente: Base de datos de la ONUDI; estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES.

y han obtenido unas tasas de crecimiento notablemente superiores al promedio. En Bahrein, la contribución del petróleo al PIB total es inferior a la cuarta parte, y los ingresos procedentes del petróleo constituyen el 60% de los ingresos públicos totales, menos que en los otros países del Golfo Pérsico. En Kuwait el crecimiento se apoyó en la reconstituida industria de refinación y productos petroquímicos.

Aunque la cifra del PIB agregado de África septentrional indica un desarrollo económico limitado pero estable, existen muchas diferencias al nivel de los países. La economía argelina viene pasando por una difícil situación desde 1993. La de Egipto también ha experimentado una desaceleración, que se debe en parte a la lentitud con que están avanzando las reformas económicas. La creación de un entorno de inversión capaz de absorber el aluvión de las personas que todos los años ingresan en el mercado de trabajo egipcio se ha revelado como una tarea compleja de difícil realización. En cambio, Túnez se ha venido desarrollando a un ritmo sostenido. El avance de los programas de reforma por la dirección adecuada y tres estaciones de abundante pluviosidad, con las copiosas cosechas consiguientes, contribuyeron a elevar el PIB tunecino en un promedio del 5,1% anual de 1990 a 1993 y en un 4,4% en 1994.

## Industria

En 1994 el sector manufacturero de Asia occidental registró unos resultados deficientes. El VAM creció a una tasa anual de sólo el 2,7%, muy por debajo del promedio del 7% que se obtuvo de 1990 a 1993. Esta brusca desaceleración de la actividad industrial en la región se debió principalmente al notable descenso de la producción manufacturera en Turquía, así como a una desaceleración general de las actividades relacionadas con el petróleo en la mayoría de los países árabes de Asia occidental (véase el cuadro 34).

De hecho, las duras medidas de estabilización adoptadas por Turquía a principios de 1994 produjeron una considerable contracción de la producción manufacturera, que obtuvo un promedio de alrededor de -3,7% ese año. Sectores como los de la elaboración de alimentos, los textiles y el equipo de transporte llegaron casi a paralizarse. Padejó particularmente los efectos de la recesión la industria del automóvil, que era la más dinámica de Turquía a principios del decenio de 1990. Los grandes incrementos de los precios de los combustibles, como parte del paquete de medidas de estabilización, el fuerte aumento de los tipos de interés y la devaluación de la libra turca fueron todos factores que contribuyeron a una reducción de las ventas de automóviles en los mercados internos, lo que dejó a los fabricantes con unas existencias cada vez mayores.

En general, los países del CCG experimentaron una desaceleración de sus actividades manufactureras. El crecimiento del VAM fue por término medio de alrededor del 2% en 1994, frente al 2,5% en 1993. Esas tasas de crecimiento relativamente bajas son principalmente un reflejo de las bajas tasas de crecimiento de

las industrias relacionadas con el petróleo, que representan alrededor del 70% del VAM total. En cambio, las actividades del sector privado no relacionadas con el petróleo, como la elaboración de alimentos y la producción de bebidas, obtuvieron unos resultados relativamente buenos, y se espera que continúen creciendo. Se prevé sin embargo un declive del sector de la construcción y sectores conexos, que dependen más del gasto del sector público.

La economía más importante de la subregión, la de Arabia Saudita, registró un crecimiento del VAM de sólo el 2,8% en 1994, casi la mitad del que registró entre 1990 y 1993. El sector manufacturero se vio fuertemente constreñido por la constante reducción del gasto público, que llevó a que se cancelaran o aplazaran proyectos, así como a que se retrasaran los pagos a los contratistas privados. Por consiguiente, a diferencia de lo que ocurriera en el pasado, cuando el gasto público fue una de las principales fuerzas impulsoras de la economía, el bajo crecimiento registrado por el sector manufacturero fue básicamente consecuencia de una leve mejora de las exportaciones de productos petroquímicos (gracias a la gradual recuperación del mercado mundial) y de una expansión de las actividades manufactureras privadas no relacionadas con el petróleo.

En otros países árabes de Asia occidental, el sector manufacturero continuó creciendo a un ritmo notable, especialmente en el Líbano y la República Árabe Siria. En este último país, y recuperándose desde un nivel de crecimiento muy bajo, las actividades manufactureras crecieron de manera muy notable tanto en 1993 como en 1994. Ello podría atribuirse a la confianza en las reformas económicas, que avanzaban a buen ritmo, y a la persistencia de grandes cantidades de inversión pública.

En la República Árabe Siria, los textiles y los fosfatos fueron los dos sectores que más contribuyeron a acelerar la producción manufacturera. En el caso de la industria de los textiles, la expansión del sector se vio propiciada por el dinamismo del sector privado, mientras que en la de los fosfatos el impulso de crecimiento vino de la recuperación de las exportaciones. Se descubrieron nuevos mercados de exportación en Asia sudoriental y Europa oriental, y se espera conseguir otros en el futuro. Los Gobiernos de la República Árabe Siria y la India celebraron un acuerdo a mediados de 1994 para el establecimiento de una empresa conjunta dedicada a la producción de fosfatos en la India.

En África septentrional, el sector manufacturero mostró un crecimiento lento, pero la productividad siguió descendiendo a un ritmo alarmante. En 1994 la tasa de crecimiento del VAM en África septentrional se estimó en el 2,9%, frente a un promedio anual del 1,1% de 1990 a 1993. La elaboración de alimentos, las manufacturas de tabaco y el vidrio y los productos de vidrio fueron los sectores en los que se registró la mayor concentración (véase el cuadro 35).

La lentitud con que están avanzando las reformas económicas y el deterioro de los precios del petróleo han sido un obstáculo importante para la recuperación del sector manufacturero en Egipto. La tasa de crecimiento del VAM se estimó en sólo un 1,9% en 1994,

**Cuadro 34. Asia occidental: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995**

(En porcentaje)

País y sector de la CIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>Asia occidental</i>						
Arabia Saudita	6.8	5.1	4.6	2.8	5.1	5.3
Chipre	6.0	4.5	3.8	4.4	4.1	0.6
Emiratos Árabes Unidos	45.9	7.8	3.3	5.2	5.0	2.0
Irán (República Islámica del)	11.0	5.5	9.3	4.5	3.5	59.2
Iraq	13.4	-1.9	-26.1	-24.2	-2.3	1.2
Kuwait	8.3	3.0	23.2	12.0	12.0	3.0
Qatar	6.5	7.5	2.6	5.1	3.6	0.7
República Árabe Siria	5.9	0.7	6.7	6.3	4.6	1.2
Turquía	5.5	7.3	6.1	-3.7	3.1	24.9
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	2.6	2.7	9.8	-0.4	0.8	10.2
313 Bebidas	4.9	5.0	2.9	2.3	3.8	2.4
314 Productos de tabaco	-5.8	1.3	5.1	-2.5	—	2.3
321 Textiles	5.4	3.7	2.0	-1.0	0.6	11.8
322 Fabricación de prendas de vestir	8.5	9.9	-0.3	-0.9	3.0	1.6
323 Productos de cuero y piel	4.3	6.3	-4.4	3.4	3.6	0.5
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-2.1	2.2	-2.1	-1.2	-0.3	0.6
331 Productos de madera y corcho	5.4	4.2	-2.9	2.3	3.2	0.8
332 Muebles y accesorios	7.8	0.9	4.0	0.6	2.5	0.5
341 Papel y productos de papel	7.3	4.7	1.5	-0.5	1.2	1.5
342 Impresión y edición	2.3	6.8	0.9	-0.9	2.4	1.3
351 Sustancias químicas industriales	8.8	9.3	2.5	3.0	7.1	5.4
352 Otros productos químicos	5.7	8.3	-1.8	2.2	3.0	4.2
353 Refinación del petróleo	16.1	-2.4	-7.9	-2.6	2.8	6.1
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	24.0	9.0	-4.0	-3.1	3.8	0.7
355 Productos de caucho	7.6	5.6	6.0	0.6	3.0	1.3
356 Productos de plástico n.c.p.	15.4	3.4	1.0	1.5	1.8	1.6
361 Alfarería, loza y arcilla	8.0	8.1	3.8	-5.0	3.4	0.8
362 Vidrio y productos de vidrio	5.5	4.3	12.4	-0.2	2.5	1.4
369 Otros productos minerales no metálicos	6.9	2.7	4.1	2.2	3.0	7.6
371 Hierro y acero	7.0	10.8	3.8	1.5	2.8	7.6
372 Metales no ferrosos	12.5	18.1	-3.8	2.5	3.2	2.7
381 Productos de metal, excepto maquinaria	3.1	4.1	3.3	1.5	2.4	3.8
382 Maquinaria no eléctrica	12.6	12.8	10.1	3.8	5.4	7.7
383 Maquinaria eléctrica	5.3	4.2	1.7	1.2	4.9	3.8
384 Equipo de transporte	-0.1	7.0	33.3	6.5	7.0	11.4
385 Equipo profesional y científico	10.9	6.8	16.4	1.0	2.9	0.3
390 Otras manufacturas	8.3	7.3	6.6	4.9	5.9	0.4

Notas: El VAM total en 1994 se estimó en 109.499 millones de dólares EE.UU.

Como la participación prevista de Jordania, Yemen, parte septentrional, y Yemen, parte meridional, en el VAM total en 1994 es inferior al 0,5%, no se han incluido esos datos.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación.

\*Proyección.

aún muy por debajo del nivel necesario para absorber la nueva fuerza de trabajo que ingresa en el mercado nacional cada año. El sector privado siguió siendo la principal fuente de crecimiento manufacturero, pese a los bajos niveles de utilización de la capacidad.

Los textiles siguieron siendo la principal industria de Egipto, y figuran ahora entre las industrias más dinámicas del sector manufacturero. Se ha notificado<sup>1</sup> que actualmente hay en el país entre 500 y 600 fábricas de textiles de mediano tamaño, principalmente de propiedad estatal, y más de 1.000 talleres campesinos. Alrededor del 90% del sector de prendas de vestir de

confección es de propiedad privada, sector que va desde los sastres tradicionales hasta fabricantes más modernizados que producen prendas de vestir en régimen de franquicia. En 1993 la producción total de prendas de vestir acabadas y tejidos en el sector privado fue de aproximadamente 85 000 toneladas, frente a una producción de aproximadamente 130.000 toneladas en el sector público. Por tanto, las perspectivas futuras del país son alentadoras. Se estima que la gradual eliminación del Acuerdo Multifibras y la liberalización del precio del algodón egipcio anunciada en 1994 impulsarán la industria textil.

**Cuadro 35. África septentrional: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995**  
(En porcentaje)

País y sector de la CIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>África septentrional</i>						
Argelia	9.1	5.7	-2.7	0.5	-4.2	22.5
Egipto	4.2	10.4	0.7	1.9	3.9	24.0
Jamahiriyá Árabe Libia	13.5	9.8	7.9	9.7	9.6	12.6
Mauritania	3.3	6.7	8.1	6.5	6.4	0.7
Marruecos	5.6	4.3	0.8	1.5	4.2	21.3
Sudán	2.4	-1.7	0.9	1.6	-0.6	9.2
Túnez	12.3	5.9	5.3	6.9	6.3	9.7
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	5.4	4.2	9.4	-5.7	0.8	20.3
313 Bebidas	1.0	7.2	9.1	-4.4	1.6	5.5
314 Productos de tabaco	0.7	5.4	10.7	-6.3	-1.3	5.1
321 Textiles	3.3	1.1	-4.3	1.6	2.3	9.3
322 Fabricación de prendas de vestir	6.1	3.8	-3.3	8.1	9.7	3.3
323 Productos de cuero y piel	3.0	0.9	-9.2	5.5	7.5	0.5
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	2.8	-0.9	-7.0	4.8	7.0	1.1
331 Productos de madera y corcho	3.9	2.0	-3.1	-1.6	0.2	1.1
332 Muebles y accesorios	1.0	2.9	0.2	-0.7	3.3	0.9
341 Papel y productos de papel	6.6	2.5	-2.5	1.4	1.5	2.1
342 Impresión y edición	5.5	0.9	-0.7	1.6	2.4	1.1
351 Sustancias químicas industriales	10.5	6.5	5.8	2.5	4.6	4.8
352 Otros productos químicos	6.2	3.1	-2.8	4.1	4.6	4.6
353 Refinación del petróleo	7.2	4.0	4.5	3.7	6.7	4.8
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	13.2	-4.9	3.4	0.5	3.9	0.4
355 Productos de caucho	3.6	3.4	-1.2	3.3	3.2	0.9
356 Productos de plástico n.c.p.	11.9	3.4	-2.4	4.7	5.6	1.4
361 Alfarería, loza y arcilla	9.4	7.0	-0.1	0.6	3.7	0.5
362 Vidrio y productos de vidrio	9.4	1.2	-0.2	-5.2	0.7	0.5
369 Otros productos minerales no metálicos	12.1	5.2	2.7	0.9	4.9	9.5
371 Hierro y acero	8.9	6.1	-2.1	-3.8	0.4	5.1
372 Metales no ferrosos	19.2	11.9	-4.0	1.2	3.0	2.6
381 Productos de metal, excepto maquinaria	3.5	5.4	—	-2.2	1.2	5.3
382 Maquinaria no eléctrica	7.6	4.9	2.4	0.6	0.5	1.7
383 Maquinaria eléctrica	8.0	3.2	-4.3	0.8	1.8	2.5
384 Equipo de transporte	5.7	4.3	2.2	-2.4	4.1	3.6
385 Equipo profesional y científico	7.2	7.6	-1.4	-4.4	-1.6	0.5
390 Otras manufacturas	13.3	6.6	-1.3	-3.8	7.1	1.1

Notas: El VAM total en 1994 se estimó en 17.293 millones de dólares EE.UU.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación.

\*Proyección.

## Cuestiones de desarrollo industrial

### Reformas económicas y programas de ajuste estructural

Muchos países de África septentrional y Asia occidental están aplicando actualmente programas de reforma de sus políticas. De hecho, en Egipto, Jordania, el Líbano, Marruecos y Túnez se están llevando a cabo oficialmente en estos momentos programas de reforma del FMI, que ya han empezado a alcanzar importantes objetivos fiscales. En la República Árabe Siria, el Ye-

men y, en menor medida, diversos países del CCG están en marcha también programas independientes de reforma, asesorados de vez en cuando por el FMI y el Banco Mundial.

En este marco de reformas de política se han elaborado políticas rigurosas para promover el crecimiento industrial y abordar algunas de las deficiencias estructurales que constituyen un obstáculo para la diversificación económica. Entre esas políticas figuran las de privatización, desarrollo de las empresas privadas y promoción de las inversiones extranjeras.



## Privatización

En Egipto, Kuwait y Marruecos ya se han formulado y se están aplicando actualmente políticas de privatización. En países como Arabia Saudita, Bahrein y la República Árabe Siria, los gobiernos siguen estudiando diversas opciones. Kuwait fue quizás el primero de los países del CCG en adoptar una decisión clara de política en esta esfera. En la actualidad el Gobierno está estudiando las recomendaciones formuladas por el Banco Mundial respecto de la privatización de 76 empresas, comprendidos la distribución del petróleo local y servicios públicos como las telecomunicaciones. En el plan de desarrollo de Arabia Saudita para el período de 1995 a 2000 se ha establecido el objetivo de involucrar al sector privado en la gestión de las industrias básicas, así como de los servicios públicos. En mayo de 1994 el Gobierno declaró su intención de privatizar sus empresas públicas, en las que conservaría sólo una participación limitada.

En Marruecos, el Gobierno formuló en 1991 un programa de privatización que debía completarse en 1995. El programa afecta a 113 empresas de un total de 688 empresas estatales. El programa se inició en 1992 y puede considerarse que ha sido un éxito, con unos ingresos en 1993 estimados en 250 millones de dólares y con la previsión de llegar a 365 millones en 1994. Ya no se excluyen del programa de privatización: industrias estratégicas como las de refinación de petróleo, servicios públicos y telecomunicaciones. En Túnez, el programa de privatización emprendido en 1987 ha ido avanzando con lentitud; a finales de 1993, de un total de 300 entidades que daban empleo a unos 12.000 trabajadores, se habían vendido más de 40.

En Egipto, con la promulgación en 1991 de la Ley No. 203, relativa a las empresas del sector público<sup>2</sup>, se formuló un marco de política para la privatización. En esa ley se contemplaba la creación de la Organización de la Empresa Pública (OEP), órgano oficial responsable de llevar a cabo la privatización del sector público. Se ha suprimido ya la "lista negativa" que limitaba al sector público una serie de actividades industriales. No obstante, la privatización efectiva de las principales empresas manufactureras no está progresando conforme al calendario acordado con el Banco Mundial. Un importante factor que retrasa las ventas es el que se refiere a las dificultades que surgen a la hora de decidir los métodos que se van a utilizar para evaluar los activos de esas empresas.

## Financiación para la industria

La falta de acceso a financiación es una limitación clave en el desarrollo del sector industrial en la región, especialmente en el caso de las industrias a pequeña y mediana escala. Las principales razones de esto son las siguientes: los costos relativamente altos en que incurren las instituciones financieras a la hora de administrar la financiación de los préstamos, costo que suele transmitirse a las empresas; las condiciones que establecen los bancos comerciales, así como la mayoría de los bancos industriales y de desarrollo, para conceder un crédito, como la aportación de garantías,

que en la mayoría de los casos superan la cuantía del préstamo solicitado —los bancos consideran a las empresas industriales, especialmente a las pequeñas, como clientes de riesgo—, y la inexperiencia de los pequeños empresarios cuando se enfrentan a los complicados procedimientos de los bancos.

Habida cuenta de esas dificultades, algunas instituciones de la región, especialmente en Egipto, han emprendido diversas iniciativas para ayudar a las pequeñas empresas industriales a satisfacer sus necesidades financieras. En Egipto, el Fondo Social para el Desarrollo tiene un programa especial para financiar tanto el establecimiento de empresas a pequeña y mediana escala como a las empresas de ese tipo ya existentes, financiación en la que el nivel de garantías que se exige es lo más bajo posible. El plan de crédito de la Asociación de Empresarios de Alejandría proporciona préstamos a pequeñas empresas sin necesidad de garantías, y la Corporación de Garantía de Créditos para Empresas a Pequeña Escala garantiza hasta el 50% del préstamo total que concede un banco comercial. En varios países se han creado otros sistemas financieros para las pequeñas empresas industriales, como el Fondo de Empleo para el Desarrollo en Jordania, la Dependencia de Desarrollo de Pequeñas Empresas en el Yemen, instituciones de crédito oficiales en los territorios palestinos y diversas organizaciones no gubernamentales de ámbito internacional y local.

## Promoción de las inversiones

En países como Egipto, la República Árabe Siria y Túnez, en los que una parte importante de las actividades manufactureras sigue estando en manos del sector público, se han promulgado nuevas leyes para la promoción de las inversiones. En Túnez se promulgó en 1993 una ley de unificación de las inversiones para reducir los controles, simplificar los procedimientos y ofrecer incentivos adicionales a fin de estimular la creación de proyectos en las zonas menos adelantadas y remotas en la esfera de la promoción de las exportaciones.

En Egipto y, en menor medida, la República Árabe Siria, las nuevas leyes sobre inversiones hacen hincapié en las disposiciones relativas a la repatriación del capital y los beneficios. En este contexto, se espera que el sector privado de la República Árabe Siria se beneficie especialmente de la promulgación en 1991 de la Ley No. 10, relativa al fomento de las inversiones en capacidad de producción. Los últimos datos disponibles sobre inversiones indican que a finales de junio de 1994 el costo de los proyectos de inversión aprobados ascendía a alrededor de 155.000 millones de libras sirias (alrededor de 3.700 millones de dólares), gran parte de ellos financiados por capital repatriado e inversores extranjeros. Los proyectos de manufactura representaban más del 62% del total de proyectos aprobados<sup>3</sup>. Entre los principales proyectos

<sup>2</sup>Los proyectos de inversión en la esfera de las manufacturas abarcaban todos los sectores industriales principales: a las industrias alimentarias les correspondía el 39,2%, a la industria de textiles y prendas de vestir el 22,4%, a la industria del metal el 11,6%, a la industria química el 9,8%, a las industrias básicas el 7,1% y a la industria de salud y medicamentos el 4,7%.

figuraban dos empresas conjuntas de textiles y prendas de vestir con un inversor de Arabia Saudita (238 millones de dólares) y proyectos para la producción de productos farmacéuticos, perfiles de aluminio y barras de hierro, así como un proyecto de asociación exterior con Nestlé (15 millones de dólares).

Arabia Saudita y Kuwait están evaluando la eficacia de sus políticas sobre afluencia de inversión extranjera. En Arabia Saudita, Bahrein, los Emiratos Árabes Unidos y Qatar se han adoptado (o se están examinando) importantes medidas para permitir el establecimiento de empresas totalmente de propiedad extranjera. En Arabia Saudita se han introducido incentivos adicionales, como exenciones de los impuestos sobre la renta y de sociedades para el capital extranjero que se utiliza para financiar la expansión de cualquier proyecto industrial existente.

Las consecuencias políticas y económicas de la paz entre Israel y los países árabes dependerán de la naturaleza y condiciones de los tratados de paz que se celebren, y podrían dejar una profunda huella en el futuro del desarrollo industrial en la región. Los dividendos de la paz podrían consistir en un incremento de las tasas de desarrollo debido al aumento de la inversión local e internacional. La reducción de los gastos militares tendría también una repercusión socioeconómica muy favorable. No obstante, es muy posible que los efectos de los dividendos de la paz se vean reducidos o incluso anulados si no existe una reforma económica y si no se consigue alcanzar la estabilidad política.

Se espera que las reformas de política que van desde la privatización hasta la promoción de las inversiones, pasando por el desarrollo del sector privado, fomenten la industrialización y el crecimiento económico en Asia occidental y África septentrional. Aunque en el caso de muchos países es demasiado pronto para determinar el grado de éxito que tendrán los resultados, ya es posible comprobar mejoras sustanciales. El sector privado ha sido con mucho la fuerza impulsora más dinámica en muchos países de la región.

No obstante, es preciso adoptar una actitud de cautela. En muchos países árabes, las "prácticas tácitamente antimerca" están determinando, cuando no distorsionando, el ritmo de todo el proceso de reestructuración de la economía. Se están poniendo cada vez más de manifiesto la falta de compromiso político con el cambio y la insuficiente capacidad de organización de la burocracia pública, factores que podrían desembocar en importantes problemas. La industria de máquinas trilladoras en Egipto ofrece un interesante ejemplo de las respuestas económicas a la liberalización del comercio (véase el recuadro 10).

Como se ha señalado con frecuencia, la adopción de reformas de política provoca la aparición de unos obstáculos tanto políticos como de organización por cuanto que el nuevo entorno institucional suprime los privilegios de que antes gozaban algunos grupos de intereses políticos y económicos en un país, y por cuanto que la burocracia se ve llamada a realizar tareas que no puede desempeñar debido a su falta de competencia.

Muchos economistas piensan que, para que las reformas de política económica puedan aplicarse con éxito, es necesario realizar simultáneamente una importante reestructuración del sistema burocrático.

## El sector del petróleo y el desarrollo económico en los países del CCG

Los países del CCG obtienen una parte importante de su ingreso nacional de la extracción y transformación de petróleo y gas natural. La contribución del sector extractivo al PIB oscila entre el 40% y el 54%, con la única excepción de Bahrein, donde es por término medio de alrededor del 26%. Y, lo que es más importante, en casi todos los países del CCG los ingresos procedentes del petróleo representan alrededor del 80% tanto de los ingresos de exportación totales como de los ingresos públicos.

Esta dependencia del petróleo como fuente decisiva de ingreso nacional bruto obliga a hacer una interpretación particular del desarrollo económico. En una economía basada en recursos que se pueden agotar, el activo de capital base se reduce a medida que avanza la extracción de los recursos naturales, con lo que se reducen las corrientes futuras de ingreso y consumo. A fin de asegurar unos niveles futuros de ingreso para cuando se hayan agotado las reservas de petróleo, es esencial que se encuentre una compensación adecuada a la reducción de los activos de petróleo. Ello comporta la necesidad de ahorrar una parte suficientemente grande del ingreso nacional y de invertirlo en activos distintos del petróleo, de manera que se genere otra fuente de ingresos distinta.

Como ha señalado Farzin<sup>1</sup>, la relación entre ahorro e inversión que se precisa depende de diversos factores, entre ellos los siguientes: el tiempo previsto de duración de las reservas de petróleo; la tasa real a largo plazo de cambio del precio del petróleo, y la tasa real a largo plazo de rendimiento de las inversiones en sectores distintos del petróleo. Con respecto al primer punto, se estima que los países árabes poseen aproximadamente el 60% de las reservas mundiales de petróleo y alrededor del 20% de las reservas mundiales de gas natural. Entre los países árabes, los países del CCG figuran entre los mayores productores. En ese contexto, es evidente que la interacción entre los ingresos derivados del petróleo y las planes de inversión es importante a la hora de examinar la evolución histórica y las perspectivas futuras de la relación entre ahorro e inversión.

Volviendo al ahorro, los precios del petróleo vienen bajando desde finales del decenio de 1980, lo que refleja el interés de los principales productores mundiales en mantener su participación en el mercado en vez de apoyar un determinado nivel de precios. El precio del petróleo, que en 1993 fue por término medio de 16,33 dólares el barril, cayó a 15,53 dólares el barril en 1994. Una importante consecuencia de ello fue el descenso de los ingresos derivados del petróleo. Según Arab Oil and Gas<sup>2</sup>, los países del CCG obtuvieron del petróleo alrededor de 77.013 millones de dólares en

**Recuadro 10.** Limitaciones institucionales a la reforma de políticas: el caso de la industria de maquinaria agrícola en Egipto

Antes de la introducción de las políticas de liberalización del comercio, la industria de maquinaria agrícola de Egipto estaba dominada por empresas del sector público que mantenían un contacto mínimo con los agricultores. La entrada en el mercado estaba sumamente limitada y desprovista de innovaciones tecnológicas. Con la apertura del mercado interno a mediados del decenio de 1970, los agentes privados lograron aumentar su acceso a los mercados internacionales, con lo que se introducía un elemento de innovación en la industria de trilladoras de Egipto. Sin embargo, el punto de inflexión se produjo en 1982, cuando un agente privado importó la primera trilladora turca tras haber examinado las posibilidades que tenían los proveedores internacionales de ofrecer una máquina adecuada para Egipto. Inmediatamente, otros agentes advirtieron las posibilidades que tenía el mercado interno para este producto, y unos años después talleres privados empezaron a fabricar localmente la trilladora turca.

En la actualidad, el mercado comprende tanto empresas consolidadas como talleres más pequeños ubicados en las aldeas, algunos de los cuales probablemente no sobrevivirán durante mucho tiempo. Los grandes fabricantes afirman que han mejorado sustancialmente la trilladora turca, aun cuando los diversos modelos parecen iguales en lo esencial. Los talleres locales se han creado un nicho abasteciendo a un mercado local, especialmente porque el precio de todas las trilladoras egipcias es muy inferior al de la trilladora turca. En muchos casos, sin embargo, la ventaja de costos se ve superada por una gran disparidad en cuanto a la fiabilidad de las máquinas fabricadas localmente. Muchas pequeñas empresas no están equipadas suficientemente, y por tanto se ven obligadas a contratar la producción de algunos componentes con empresas mayores.

En teoría, una vez que se ha evaluado la conveniencia económica potencial de producir esas máquinas localmente, la apertura del mercado interno podría llevar al desarrollo de una oferta de capacidad industrial local eficiente. En la práctica, la industria local de trilladoras ha evolucionado de una manera distinta a lo que antes se esperaba. Las causas se refieren principalmente a las barreras institucionales. Por ejemplo, Kerr afirma que "los fabricantes de maquinaria agrícola egipcios se enfrentaron a limitaciones a la hora de acceder a los materiales y medios de comercialización, y también al negociar procedimientos burocráticos como el pago de

impuestos y el registro de productos. Tenían suficiente acceso al crédito, no por la fuerza del sistema bancario, sino debido a una línea de crédito especial patrocinada por el FIDA".

Muchos talleres no estaban registrados como empresas aprobadas por el Ministerio de Industria. Como resultado de ello, carecían de acceso al crédito institucional, y por tanto no podían obtener una asignación de corriente eléctrica industrial. Además la variedad y el número de máquinas eran limitados. No obstante, las ventajas de no estar registrados superaban a las desventajas. Muchos talleres afirmaban que, aunque la falta de electricidad o crédito se percibía como una limitación, el hecho de no estar registrados les ahoraban los muchos problemas de la obtención de la licencia y unos procedimientos injustos de recaudación de impuestos.

La limitación más importante a que se enfrentaban los talleres tanto grandes como pequeños era, con mucho, la de la comercialización. La única fuente de préstamos institucionales para máquinas agrícolas era el Banco Principal de Desarrollo y Crédito Agrícola (BPDCA), perteneciente al sector público. Sólo las empresas registradas en el BPDCA podían vender trilladoras con crédito institucional. Aunque el procedimiento de registro era sencillo, favorecía únicamente a las empresas grandes, con lo que se restringía la competencia. Una vez más, el requisito de realizar ensayos planteaba graves dificultades a los talleres pequeños, cuyos propietarios tenían que ir con la máquina al centro de pruebas, lo que en el mejor de los casos significaba perder varios días de trabajo. En algunos casos, el procedimiento de registro se prolongaba tanto que el precio que se daba en la solicitud era ya obsoleto cuando se completaba finalmente el proceso. Y, lo que es más importante, conseguir registrarse en el BPDCA no garantizaba el acceso a financiación bancaria. Con frecuencia los bancos de las aldeas actuaban como agente único para todas las máquinas, incluidas máquinas de diferentes proveedores que competían entre sí. En última instancia, el resultado era que las empresas seguían vendiendo sus máquinas sólo localmente, sobre la base de contactos personales.

*Fuente:* John M. Kerr, "Institutional barriers to policy reform in Egypt: the case of the agricultural machinery industry". *World Development*, vol. 22, No. 6 (1994), págs. 877 a 888.

1992, cifra que descendió a 74.216 millones en 1993. Aunque no se han facilitado estimaciones precisas, las cifras provisionales indican otro descenso en 1994.

No obstante, a mediano y largo plazo las perspectivas del sector del petróleo y el gas parecen alentadoras. Todas las proyecciones de que se dispone indican que los países árabes, especialmente los del Golfo Pérsico, ampliarán su producción para hacer frente a la mayor demanda mundial de energía primaria. En su *1994 World Energy Outlook*, el Organismo Internacional de Energía prevé que "en la OCDE, el consumo de energía podría incrementarse en un 28% entre el año 1991 y el 2010, y la demanda de petróleo podría as-

cender a unos 45 millones de barriles diarios. Como se espera que a largo plazo la producción de petróleo de la OCDE siga descendiendo gradualmente, el petróleo importado, que representó el 58% de las necesidades de petróleo de la OCDE en 1991, podría representar cerca del 70% de su demanda en el año 2010. Esto significa un aumento de las importaciones de petróleo de unos nueve millones de barriles diarios, incremento que con toda probabilidad tendrán que satisfacer básicamente los principales productores de Oriente Medio y Venezuela. En esos países la producción tendría que duplicarse en los próximos 16 ó 17 años para satisfacer la demanda mundial de petróleo prevista." Ade-

más, se espera que el aumento de la demanda proceda de los países recientemente industrializados de Asia sudoriental y, potencialmente, de países en rápido proceso de desarrollo como China.

Con respecto a los planes de inversión, en los últimos 15 años los países del CCG han invertido mucho en grandes proyectos en esferas como: las infraestructuras nacionales y el desarrollo de industrias derivadas del petróleo, tanto ascendentes como descendentes. Aunque las tasas reales de rendimiento económico de los proyectos realizados en las industrias petroquímicas han sido por lo general bastante altas, cabe poner en duda el rendimiento de los proyectos en infraestructuras. Los proyectos en infraestructuras han mejorado sin duda los niveles de vida de la población y han incrementado la productividad. No obstante, la utilización de los servicios facilitados por esas infraestructuras ha sido gratuita o subvencionada; las subvenciones han consistido en precios bajos de la energía o el agua, exenciones fiscales, etc. En consecuencia, cabe preguntarse si el rendimiento real de esos proyectos ha sido alto o, en algunos casos, incluso si ha habido rendimiento.

Además, hay otro motivo de preocupación que se deriva de la composición y resultados de la cartera de activos extranjeros en los países del CCG. Según el Banco Internacional del Golfo<sup>4</sup>, los inversores tanto privados como institucionales tienden a ser bastante conservadores y contrarios a asumir riesgos cuando adoptan decisiones relacionadas con su cartera. A mediados de 1989, alrededor del 75% de los activos extranjeros totales de los países del CCG estaban en forma de activos líquidos, dos terceras partes en efectivo y alrededor de una tercera parte en títulos públicos u obligaciones empresariales. Por consiguiente, la tasa real de rendimiento de este tipo de carteras ha sido en cierto modo insignificante.

La evolución de los precios del petróleo en el decenio de 1990 ha producido una reducción de los ingresos procedentes del petróleo, lo que a su vez ha dado lugar a la desagradable novedad de unos déficit presupuestarios crecientes. En este nuevo escenario, resulta cada vez más insostenible llevar a cabo una política de desarrollo de infraestructuras. Por consiguiente, el objetivo de la mayoría de los gobiernos de los países del CCG debería ser ahora diversificar la economía, centrándose no ya en las actividades relacionadas con el petróleo sino en otras actividades, e intensificar la participación del sector privado en las manufacturas. La asignación del gasto de capital se realiza por lo general con cautela para asegurar que los proyectos sean claramente rentables. Siguen ejecutándose como se había previsto importantes proyectos manufactureros públicos, como los proyectos de expansión petroquímica de Arabia Saudita, el Proyecto de Gas del Norte de Qatar y los proyectos sobre aluminio en Bahrein y Dubai. Las industrias de productos de consumo, particularmente alimentos, textiles y prendas de vestir, están cobrando cada vez más importancia. Y se están ampliando las actividades del sector privado.

Aunque en teoría esta estrategia parece muy conveniente, en la práctica no parece que sea perfecta-

mente viable. Las economías de los países del CCG tienen algunos cuellos de botella estructurales que han de tenerse en cuenta a la hora de elaborar las medidas de política. Hay varias limitaciones importantes a la diversificación. En primer lugar, la vulnerabilidad a las fluctuaciones del mercado del petróleo. De hecho, las fluctuaciones de los precios del petróleo afectan al éxito de proyectos nacionales a gran escala, lo que provoca una perturbación de la corriente de ingresos necesaria para financiarlos y una escasez de mano de obra cualificada local. En segundo lugar, una gran proporción de la fuerza de trabajo del sector manufacturero está integrada por extranjeros. La fuerza de trabajo local prefiere trabajar para el sector público, puesto que los salarios y los beneficios marginales son más altos. Por desgracia, la productividad del sector público es muy baja, y el costo unitario del trabajo en la producción es bastante alto en los sectores con gran densidad de mano de obra cualificada. En tercer lugar hay que señalar el tamaño limitado del mercado interno. En los países del CCG el mercado interno suele ser muy pequeño, y esa situación se ve empeorada por el hecho de que sólo una pequeña parte de los ingresos de los expatriados se gasta en el interior, mientras que una gran parte de los ingresos producidos en el país se envía al extranjero. No obstante, el tamaño del mercado interno no permite por sí solo aprovechar las economías de escala. Por consiguiente, la rentabilidad de las inversiones en el mercado interno depende de la capacidad de las empresas nacionales para obtener buenos resultados de exportación.

La diversificación de las actividades manufactureras y la promoción de las actividades del sector privado son necesarias, pero es posible que no sean suficientes para asegurar unos niveles altos y sostenidos de ingreso y consumo en el futuro. Se considera vital una gestión de cartera de los activos extranjeros que esté más en línea con lo que prescribe la teoría moderna de la inversión<sup>5</sup>. Un signo positivo en esa dirección es el creciente interés que han mostrado recientemente algunos países como Kuwait en invertir en industrias manufactureras fuera de su mercado interno. Las oportunidades para las inversiones extranjeras en los países en desarrollo, particularmente en Asia oriental, parecen especialmente ventajosas, no sólo debido al potencial económico de esas economías, sino también porque la correlación entre la tasa de rendimiento de las inversiones en esas economías y el precio del petróleo es probablemente escasa.

## Perspectivas para 1995

Se espera que las actividades económicas en la región de la CESPAC superen la previsión del 2,5% como tasa de crecimiento para 1995. Ello podría deberse a una prevista mejora de los precios del petróleo y a la proyectada y notable recuperación de la actividad económica en el Iraq, siempre que las sanciones se levanten parcialmente durante la segunda mitad de 1995. Exceptuando al Iraq, se prevé que el crecimiento del PIB en la región llegue al 2,7% en 1995. Se espera

que los países del CCG se recuperen en 1995, con un crecimiento del PIB superior al 2,5% por término medio. Las diversas economías de la región de la CESPAA dependen todas, en diversos grados, de los precios del petróleo, del avance de las reformas económicas resumidas *supra* y de la estabilidad política. Esta última se basa decisivamente en la progresiva normalización de las relaciones entre Israel y sus vecinos árabes y en la superación de las dificultades políticas que vive actualmente Argelia y de las amenazas que pesan sobre otros lugares de la región.

La recuperación económica podría asegurarse asimismo mediante mejoras en el entorno de inversión, y también, como en el caso de Egipto, mediante una aceleración del proceso de privatización, además del entorno regulador más liberal que se espera que surja en 1995. Ello a su vez podría promover las actividades de inversión a pequeña y mediana escala. Los avances conseguidos en el proceso de paz y la confianza de los empresarios que ese proceso fomenta contribuirán también positivamente a la diversificación de las economías, especialmente la de Jordania, en el futuro inmediato, pese a la desaceleración que se ha producido en el auge impulsado por la construcción. No obstante, la persistente severidad de la política fiscal para contener los déficit fiscales tanto en Egipto como en Jor-

dania y la alta tasa de desempleo —alrededor del 20% en ambos países— seguirán teniendo una repercusión negativa sobre la demanda interna, al menos en el futuro inmediato.

En cambio, en diversos países, entre ellos la República Árabe Siria, el crecimiento se verá estimulado por un aumento del gasto público en infraestructuras y en la industria (petróleo y gas y generación de energía) debido a la ayuda financiera de los Estados del Golfo Pérsico y a los efectos en cascada que tendrá sobre actividades del sector privado como la construcción, la agricultura, la industria ligera y los servicios.

#### Notas

<sup>1</sup>*Financial Times*, 22 de abril de 1994.

<sup>2</sup>"Law No. 203/1991 Promulgating Public Business Sector Law", *Official Gazette*, El Cairo, 19 de junio de 1991, No. 24 (BIS).

<sup>3</sup>Y. H. Farzin (1993), "Importance of Foreign Investment for the Long-Run Economic Development of the United Arab Emirates". *World Development*, vol. 21, No. 4, págs. 509 a 521.

<sup>4</sup>*Arab Oil and Gas*, vol. XXIV, No. 562, 16 de febrero de 1995.

<sup>5</sup>Banco Internacional del Golfo, "The Gulf Investor in the International Markets". *Economic and Financial Report*, vol. V, No. 2 (febrero de 1990).

## Subcontinente indio

En la primera mitad del decenio de 1990 el subcontinente indio experimentó una serie de cambios de política fundamentales. El Pakistán inició un programa de reformas encaminadas a facilitar la inversión extranjera. La India está pasando por una revolución económica silenciosa. Tras una crisis de balanza de pagos, en 1991 el Gobierno de la India inició un programa de reformas económicas encaminado a establecer un clima que reforzara y sostuviera el crecimiento a la larga. Mientras se elaboraban reformas fiscales y del tipo de cambio para conseguir la estabilización macroeconómica, las reformas en las políticas industrial, comercial y financiera se diseñaron fundamentalmente para promover el desarrollo del sector industrial y aumentar la competitividad internacional de la India. Las perspectivas para el futuro parecen alentadoras. Dadas las enormes posibilidades del mercado interno del país, sus enormes recursos naturales, un largo historial de empresa privada y su relativa abundancia de mano de obra capacitada, se confía cada vez más en que la actual reestructuración de su economía pueda incrementar el ritmo de desarrollo económico en los próximos años.

### Economía

En 1994 los resultados macroeconómicos del subcontinente indio fueron relativamente buenos. El crecimiento del PIB de la región aumentó algo al pasar de una tasa media anual del 3,6% entre 1990 y 1993 a una tasa del 3,8% en 1994 (véanse el cuadro 36 y la figura 13).

Se registró un crecimiento moderado en todos los países del subcontinente indio. Según el Gobernador del Banco Central de Bangladesh, la economía de ese país va mejorando constantemente pese a los problemas políticos. El PIB aumentó en un 4,9% en 1994 y la presión inflacionaria se mantuvo controlada entre el 3% y el 4%<sup>1</sup>. El Pakistán sigue sin alcanzar su objetivo de crecimiento del 6,5% para el ejercicio fiscal de 1994/95, debido sobre todo al fracaso por tercer año

consecutivo de la cosecha de algodón. Sin embargo, en 1994 registró una tasa de crecimiento del PIB del 4%. Sri Lanka siguió obteniendo buenos resultados, aunque a un ritmo menor. En 1994 la tasa de crecimiento del PIB fue del 3,3%, estimulada por una gran demanda interna y por la inversión extranjera. Como resultado de la aplicación de importantes reformas económicas en el decenio de 1990, Nepal registró una tasa de crecimiento del 7,8% en 1994, que es la más alta de la región. En cambio, la economía de Myanmar parece haberse estancado, pues registró una tasa de crecimiento del PIB de sólo el 0,8%.

Debido a su tamaño, los resultados de la economía de la India determinan el ritmo de crecimiento del subcontinente en su conjunto. Las reformas estructurales iniciadas tras la crisis de balanza de pagos de 1991 empiezan por fin a generar una nueva fase de crecimiento sostenido. El crecimiento del PIB pasó de una tasa media anual de aproximadamente el 3% de 1990 a 1993 a una tasa del 4% en 1994, y se proyecta que alcance el 5% en 1995.

En el ejercicio fiscal de 1993/94 se planteó el objetivo de reducir nuevamente el déficit fiscal en un 0,5% del PIB. Sin embargo, el déficit fiscal superó con mucho el objetivo en aproximadamente el 58% y a fines de 1994 representaba el 7,3% del PIB. Por una parte, la recaudación, que se preveía que aumentara en un 13,6%, sólo lo hizo en un 2,8%, debido sobre todo a los menores ingresos fiscales procedentes de derechos aduaneros y sobre el consumo; por otra parte, el incremento de los gastos (17,3%) fue mucho más elevado de lo previsto (7,1%). Como resultado, se han adoptado medidas importantes para reducir el déficit fiscal, tal como se refleja en el presupuesto para 1994/95.

La tasa de inflación (precios al por mayor), que llegó a un máximo del 16% en agosto de 1991, bajó al 7% en marzo de 1993 y volvió a subir a aproximadamente el 9% en noviembre de 1994, todavía no se ha estabilizado. La explicación oficial de la tendencia al alza de los precios en 1993/94 es el incremento de la base monetaria causado por la monetización del déficit y la rápida acumulación de reservas de divisas en

Cuadro 36. Subcontinente indio: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

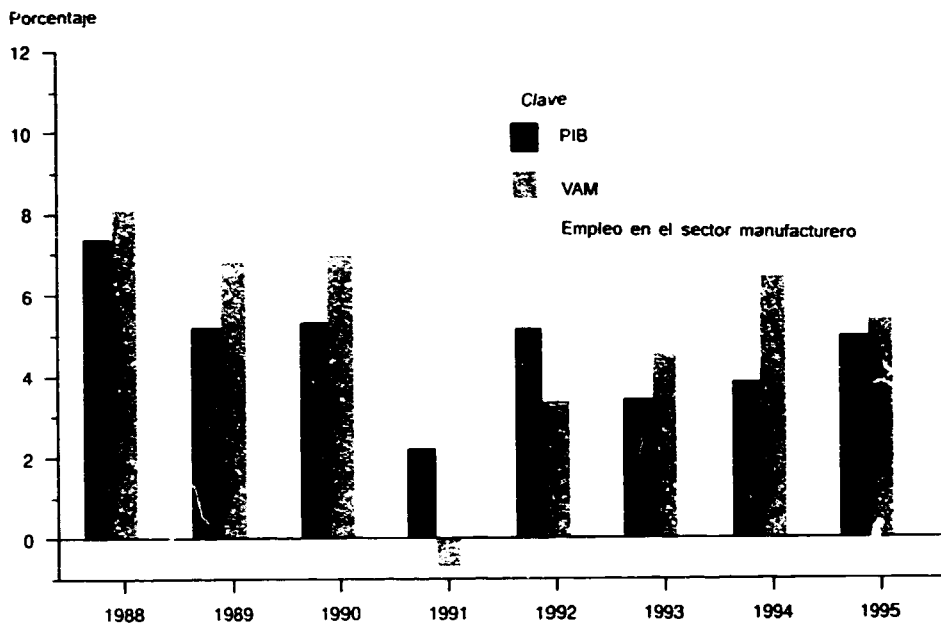
Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	3,3	5,3	3,6	3,8	5,0
Tasa de crecimiento del VAM	4,3	6,9	2,4	6,4	5,4
Participación del VAM en el PIB	13,2	15,4	14,9	15,2	15,3
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	-0,5	5,5	0,7	2,7	2,2

Nota: Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

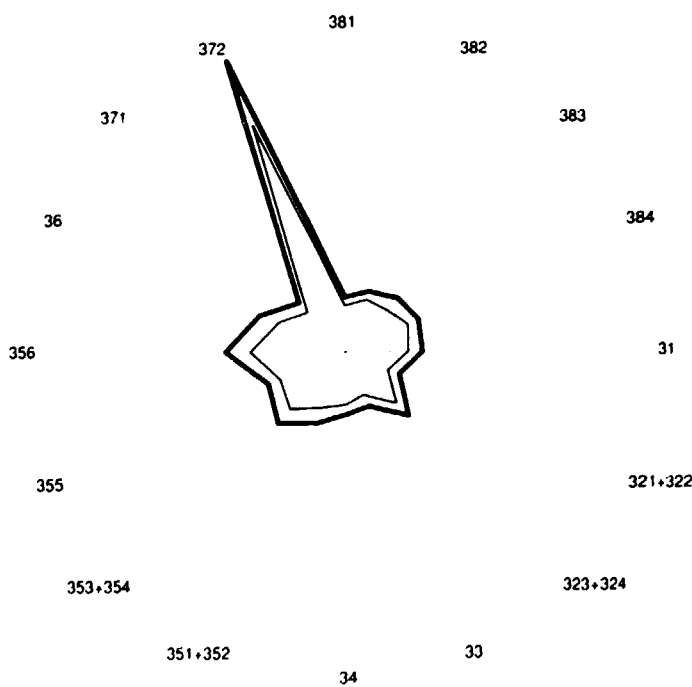
\*Estimación

\*Proyección.

**Figura 13.** Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988–1995, y cambio estructural en la industria, 1980–1995: Subcontinente indio



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980 = 100)



**Clave:**

Precios constantes de 1990

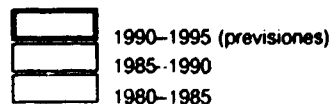
$g$  = Tasa media anual de crecimiento, 1980–1995 (porcentaje)

$\theta$  = Índice del cambio estructural, 1980–1995

Código CIIU (industrias)

- 31 (Productos alimenticios)
- 321, 322 (Productos textiles)
- 323, 324 (Productos de cuero y piel)
- 33 (Madera y muebles)
- 34 (Papel e imprenta)
- 351, 352 (Productos químicos)
- 353, 354 (Petróleo y carbón)
- 321+322 355 (Productos de caucho)
- 356 (Productos de plástico)
- 36 (Productos minerales no metálicos)
- 371 (Hierro y acero)
- 372 (Metales no ferrosos)
- 381 (Productos de metal)
- 382 (Maquinaria no eléctrica)
- 383 (Maquinaria eléctrica)
- 384 (Equipo de transporte)

$g = 5,79$ ,  $\theta = 9,33$



Fuente: Base de datos de la ONUDI, estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES

la última parte de 1994. Pero también influyeron las subidas de los precios regulados. Los efectos inflacionarios de las subidas de precios de los productos del petróleo (0,4%), el carbón y la electricidad y de los precios mínimos de apoyo a los cereales y a varios productos más fueron apreciables.

Tras la crisis de 1991 la balanza de pagos ha venido mejorando constantemente, con lo cual ha generado algo de presión en pro de una apreciación de la rupia. Según las estadísticas nacionales, en el ejercicio fiscal de 1993/94 las exportaciones aumentaron en un 20% en dólares, frente a un 6,8% de aumento de las importaciones. El déficit comercial disminuyó de 3.300 millones de dólares a aproximadamente 1.000 millones de dólares y se logró un modesto superávit en la cuenta de invisibles. En consecuencia, el déficit comercial dis-

minuyó al 0,5% del PIB. Sin embargo, la situación se invirtió bruscamente entre abril y agosto de 1994, cuando las importaciones aumentaron en un 16,4% y las exportaciones en un 10,6%. Se prevé que las importaciones industriales sigan aumentando mientras los resultados del sector industrial continúen mejorando.

## Industria

Durante 1994, se produjo un notable resurgimiento de la actividad industrial en el subcontinente indio pues en ese año el VAM de la región aumentó en un 6,4%, casi el doble del crecimiento del PIB en el mismo período. Todos los países del subcontinente registraron tasas relativamente altas de crecimiento del VAM, de entre el 5% y el 7% (véase el cuadro 37).

**Cuadro 37.** Subcontinente indio: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y por sectores de la CIU, 1970-1995  
(En porcentaje)

País y sector de la CIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>Subcontinente indio</i>						
Bangladesh	6,9	3,1	7,5	5,4	4,4	3,5
India	4,0	7,4	1,2	6,7	5,2	79,3
Pakistán	5,8	7,8	7,0	6,2	6,8	11,3
Sri Lanka	4,5	4,7	8,2	7,2	4,4	2,7
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	1,8	8,1	3,4	7,5	5,4	10,3
313 Bebidas	4,9	9,8	1,7	6,6	4,8	1,2
314 Productos de tabaco	4,1	6,3	4,8	5,6	5,5	4,1
321 Textiles	2,2	3,2	4,0	5,2	3,4	14,5
322 Fabricación de prendas de vestir	9,1	24,6	6,5	9,6	8,6	2,6
323 Productos de cuero y piel	4,5	6,2	3,5	7,5	5,4	0,6
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	11,1	14,1	3,1	6,1	6,0	0,5
331 Productos de madera y corcho	4,3	5,2	5,0	4,5	3,4	0,5
332 Muebles y accesorios	0,9	1,7	9,3	3,0	2,3	0,1
341 Papel y productos de papel	1,5	7,2	2,4	5,2	4,6	2,1
342 Impresión y edición	1,3	3,9	2,6	6,1	4,0	1,3
351 Sustancias químicas industriales	2,6	9,7	4,1	7,0	6,2	7,2
352 Otros productos químicos	5,2	5,4	4,4	6,5	5,8	6,9
353 Refinación del petróleo	4,1	12,6	2,3	6,7	6,5	4,1
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	16,5	1,6	5,1	9,1	6,2	0,6
355 Productos de caucho	0,1	9,4	1,1	8,1	5,3	1,9
356 Productos de plástico n.e.p.	4,0	12,5	3,1	9,6	5,6	1,1
361 Alfarería, loza y arcilla	7,1	4,9	5,1	6,9	5,7	0,3
362 Vidrio y productos de vidrio	2,2	6,4	3,5	6,1	5,6	0,5
369 Otros productos minerales no metálicos	4,5	10,3	3,8	7,4	7,0	4,9
371 Hierro y acero	4,8	6,4	3,3	5,7	5,2	8,9
372 Metales no ferrosos	8,8	23,3	4,4	7,2	5,5	2,1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2,2	4,4	1,6	6,8	4,2	2,1
382 Maquinaria no eléctrica	5,4	6,5	0,2	8,4	6,1	6,0
383 Maquinaria eléctrica	5,7	7,1	3,8	6,5	6,0	7,0
384 Equipo de transporte	5,2	8,6	2,2	6,0	5,4	7,8
385 Equipo profesional y científico	3,6	6,4	3,6	8,5	5,4	0,6
390 Otras manufacturas	0,6	3,2	3,8	5,3	4,5	0,4

Notas: El VAM estimado total en 1994 fue de 38.051 millones de dólares EE.UU.

Como la participación proyectada del VAM total para 1994 en el Afganistán, Myanmar y Nepal es inferior al 0,5%, no se han incluido esos países. Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación

\*Proyección



Habida cuenta de la magnitud y el nivel de la modernización de la economía de la India, que tiene más peso que todos los demás países de la región, las cifras totales reflejan sobre todo las novedades en el sector industrial. Como revelan esas cifras, la recuperación del sector industrial en la India tuvo una base muy amplia.

Los resultados obtenidos en el sector de la elaboración de alimentos han sido espectaculares. El crecimiento del VAM en la región aumentó de una tasa anual media del 3,4% de 1990 a 1993 a una tasa estimada del 7,5% en 1994. Las perspectivas para el futuro también son alentadoras, con una tasa de crecimiento proyectada del VAM del 5,4% (por encima del promedio) en 1995. Los nuevos estilos de vida y pausas de gastos de la clase media india, junto con una creciente urbanización y el acceso de la mujer a la fuerza de trabajo, han desembocado en una rápida expansión de la demanda interna de alimentos elaborados.

Las industrias de bienes de equipo también han obtenido buenos resultados. En 1994 la tasa de crecimiento del VAM fue del 8,4% en la maquinaria no eléctrica, el 6,5% en la maquinaria eléctrica y el 6% en el equipo de transporte. Las proyecciones para 1995 indican tasas de crecimiento por encima del promedio en esas industrias. En la India se ha dado un rápido crecimiento de la oferta de productos electrónicos, en especial computadoras. Se ha comunicado<sup>2</sup> que entre 1985 y 1992 el número estimado de minicomputadoras y microcomputadoras pasó de 7.500 a 200.000. La manufactura de computadoras se está desarrollando en virtud de acuerdos de colaboración, pero para los modelos más avanzados la India se basa en el acceso a tecnología extranjera. La producción de vehículos también va en aumento, aunque sigue siendo pequeña.

En la India la producción de bienes de equipo en general ha aumentado gracias a una serie de medidas de política gubernamental, que van desde la liberalización de la tecnología hasta reformas fiscales. Se ha impuesto un derecho compensatorio a los bienes de equipo, equivalente al impuesto sobre el consumo, a fin de ayudar a los productores nacionales. El impuesto sobre el valor agregado moderado (Modvat) se ha extendido a los bienes de equipo con objeto de que se puedan aplicar plenamente las deducciones en los impuestos indirectos sobre los bienes de equipo nacionales y en los derechos de compensación sobre los bienes de equipo importados. Los derechos sobre el acero importado y los metales no ferrosos también se han reducido, medida que beneficia a los productores nacionales de bienes de equipo. La liberalización de la política gubernamental con respecto a la concesión de licencias industriales y las inversiones extranjeras ha ofrecido grandes posibilidades al sector de bienes de equipo.

La industria textil, que es una de las más importantes de la región, registró un crecimiento positivo, aunque relativamente modesto. En 1994 la tasa de crecimiento del VAM fue del 5,2%, muy por debajo del promedio. En cambio, el de prendas de vestir fue uno de los sectores de crecimiento más rápido, con una

tasa de crecimiento del 9,6%. En la India este sector adolecía todavía claramente de problemas como la ineficiencia y la mala calidad de los productos. Sin embargo, se ha adoptado una nueva política textil encaminada a liberar a las fábricas de los controles y a alentar su modernización y racionalización. En el Pakistán la mala cosecha de algodón redujo la producción por tercer año consecutivo.

La recuperación de la industria también se refleja en mejoras apreciables en los resultados de las exportaciones indias. De 1992 a 1993 el incremento en porcentaje de las exportaciones manufacturadas fue superior al de las exportaciones agrícolas (comprendidos los productos elaborados). Esa tendencia se invirtió de 1993 a 1994, cuando las exportaciones de manufacturas aumentaron en un 19%, frente a un 38% en el caso de las exportaciones agrícolas. El crecimiento de las exportaciones se atribuye a los tipos de cambio favorables y a la exención del impuesto sobre la renta a todos los ingresos de exportación.

## Cuestiones de desarrollo industrial

### Reformas de la política industrial

Existen varios factores macroeconómicos y cambios más generales de política que son cruciales para el futuro desarrollo industrial del subcontinente indio. La nueva política industrial iniciada en la India en 1991 señala un cambio radical de actitud acerca del desarrollo del sector industrial. Se pasó claramente de un modelo de desarrollo orientado al interior a otro orientado al exterior. Se adoptaron medidas para reducir el costo del crédito y mejorar su disponibilidad. Se establecieron varios incentivos fiscales para reanimar el sector de bienes de equipo (véase el recuadro 11). Se suprimió la necesidad de obtener licencias de importación respecto de todos los productos, salvo los de consumo; la lista negativa de exportaciones se redujo apreciablemente y se bajaron los derechos aduaneros\*.

En el contexto de su nueva política industrial, el Gobierno de la India ha introducido varias medidas muy amplias a fin de facilitar el acceso al mercado. El requisito de obtención de licencia para la inversión industrial ha quedado abolido en todos los sectores, salvo 15, en los que el Gobierno o bien conserva un interés estratégico o de balanza de pagos, o bien está preocupado por el medio ambiente. También se han levantado las restricciones sobre ubicación, salvo la zona de 25 kilómetros en torno a las ciudades grandes de más de un millón de habitantes. Incluso en este caso no se precisa licencia cuando la unidad industrial se ubica en una zona industrial prediseñada. La eliminación de las licencias ha estado motivada fundamentalmente por el deseo de reducir la influencia de la discrecionalidad burocrática, que se cree modifica los incentivos de producción relativos entre las industrias.

\*Véase en la fuente del recuadro un estudio detallado de las principales características de las políticas macroeconómicas adoptadas por el Gobierno de la India desde el principio del decenio de 1970.

#### Recuadro 11. Políticas fiscales y comerciales en la India

La reforma de la estructura fiscal fue un componente clave del nuevo programa económico del Gobierno. La Comisión de Reformas Fiscales recomendó una reestructuración general tanto de los impuestos directos como de los indirectos. En 1991 y 1992 se simplificó la estructura del impuesto sobre las sociedades. Los tipos fiscales aplicables a empresas nacionales muy repartidas o dominadas por unos pocos se redujeron de aproximadamente el 50% al 40%, mientras que el tipo aplicable a las empresas extranjeras se redujo del 65% al 55% sin ningún recargo.

Las inversiones en zonas atrasadas (deprimidas), la generación de electricidad y las exportaciones de programas de computadora recibieron una moratoria fiscal de cinco años. Se ha logrado una liberalización considerable en la esfera de los productos comercializables. Los bienes intermedios, los bienes de equipo y otros insumos para la producción se pueden importar libremente, a reserva del pago de derechos de aduanas, salvo en el caso de una breve lista de productos. Incluso éstos se pueden importar con licencias especiales concedidas a exportadores como incentivo. Sin embargo, las importaciones de productos de consumo acabados siguen estando limitadas. En general, los derechos de aduanas se han simplificado y reducido entre 1993 y

1994. El derecho máximo de protección se redujo del 110% al 85%. El derecho sobre los bienes de equipo —proyectos y maquinaria— se redujo del 55% al 35%, con una reducción todavía mayor en esferas concretas, como la energía (a un 20%). El derecho de importación sobre otros bienes de equipo se racionalizó estableciendo tres tipos diferentes, 40%, 60% y 80%, con una reducción del 10% para los componentes. También se racionalizó la estructura de los derechos sobre los productos químicos.

El Gobierno reconoció que el arancel a las importaciones de productos intermedios como productos químicos y metales, que era más alto, actuaba como desincentivo para la industria nacional de bienes de equipo. En consecuencia, el derecho máximo de protección se volvió a rebajar a un 65% en el presupuesto de 1993/94 y después todavía más al 50% en el presupuesto de 1994/95. El derecho sobre los bienes de equipo se volvió a reducir al 25% durante el ejercicio fiscal de 1994/95. El derecho sobre componentes y máquinas herramienta también se redujo en el presupuesto de 1994/95.

*Fuente:* Economist Intelligence Unit y Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *India Industrial Development Review* (Londres, 1995).

Se han suprimido casi todas las restricciones al crecimiento, la diversificación, las fusiones y las adquisiciones por empresas nacionales. En virtud de la Ley sobre prácticas comerciales monopolísticas y restrictivas, las grandes empresas industriales no necesitan autorización para ampliar su capacidad ni diversificar su producción.

El Gobierno también ha realizado esfuerzos considerables por dismantelar la política de "reservas", que ha generado enclaves protectores dentro del sector industrial nacional, lo cual ha afectado negativamente a la competitividad de la industria en la India. El apoyo a las pequeñas industrias había adoptado tradicionalmente la forma de restringir de manera exclusiva a esas empresas la producción de toda una gama de productos y al mismo tiempo impedir que entraran en el mercado las unidades en gran escala. En los últimos años la política de reservas se ha relajado en parte y caso por caso cuando las exportaciones representan la mayor parte de la producción de empresas grandes y medianas.

Con los malos resultados del sector público y la incapacidad para seguir subvencionando empresas estatales, el Gobierno introdujo reformas en la esfera de la actividad industrial privada. El número de industrias administradas por el sector público se ha reducido a sólo seis, que son la defensa, la energía atómica, los minerales para la energía atómica, el carbón, los aceites minerales y el transporte por ferrocarril. Además, desde 1991 el Gobierno central viene aplicando un programa de desinversión de la participación estatal en toda una gama de empresas públicas, en algunas de las cuales ha reducido su porcentaje a casi el 60%. Sin

embargo, no se ha adoptado explícitamente como estrategia del Gobierno central la privatización de las empresas públicas existentes con un cambio real del control de la administración. Sólo se han adoptado algunas medidas en ese sentido al nivel de los estados. De hecho, estados como Andhra Pradesh, Gujarat y Haryana han permitido la privatización de algunas empresas públicas que no estaban saneadas.

La desregulación del acceso al mercado comporta lógicamente la desregulación de la salida del mercado. Por desgracia, el Gobierno no ha sido tan activo en cuanto a la salida del mercado como en cuanto al acceso a éste. Hace falta todavía mucho trabajo para elaborar una política de salida del mercado en el caso de unidades no viables ni rehabilitables que están en malas condiciones, así como un programa adecuado para los trabajadores que quedan sin empleo. A fines del decenio de 1980 el Gobierno creó la Junta de Reconstrucción Industrial y Financiera para que se ocupara de este problema. Se concedieron a la Junta facultades jurídicas para ordenar el cierre de unidades a las que se considerara en estado terminal, pero se reconoció que sus resultados no habían llegado a ser satisfactorios. En general se recomienda introducir cambios para facilitar las fusiones de empresas no saneadas con otras saneadas, acelerar el proceso de liquidación de empresas y permitir que las que están mal vendan sus activos para pagar sus deudas con los acreedores.

Hace poco se ha creado un Fondo Nacional de Renovación para que los trabajadores no soporten en exclusiva el costo de la reestructuración industrial. Se prevé que el Fondo aporte una red de seguridad para

los trabajadores que se quedan sin empleo y ayude a sufragar parte de los costos de readiestramiento. Sin embargo, el volumen de financiación es limitado y las operaciones se limitan a las realizadas por el Gobierno central, que excluyen a las empresas del sector público a nivel de los estados y a las unidades de propiedad privada. Entre tanto, la resistencia de los sindicatos al cambio en la legislación laboral parece estar debilitándose.

El Gobierno central introdujo y aplicó las reformas mencionadas en virtud de su ámbito jurisdiccional. Sin embargo, algunos estados han dado pasos adelante en la dirección marcada por el Gobierno central. La industria se halla ubicada territorialmente en un estado y está sometida a las normas y controles del estado, que autoriza la instalación de una fábrica y asegura que funcione en el marco de las leyes y las normas vigentes. Mientras el Gobierno central se ha venido ocupando de dismantelar los controles y modificar las normas en su propio ámbito, los estados han hecho relativamente poco. Los mecanismos reguladores de los estados, pues, siguen constituyendo un obstáculo y un desincentivo a la inversión.

## Política de inversión extranjera

A principios del decenio de 1990 la India adoptó un enfoque diferente de la inversión extranjera. Antes de las reformas económicas del decenio de 1990 la política gubernamental era muy restrictiva. La Ley sobre regulación de divisas, de 1973, impuso un máximo del 40% a la participación de empresas extranjeras en el capital social, exigió que se rebajara al 40% del capital en todas las empresas existentes que no tenían actividades en las esferas de alta tecnología y estratégicas, e impuso limitaciones a los pagos de regalías.

En julio de 1991 se introdujo un nuevo régimen liberalizado que permitía la IED en prácticamente todos los sectores de la economía. En la actualidad se permite hasta el 51% del capital en 35 industrias concretas. Para las inversiones fuera de esas industrias, y cuando los inversionistas extranjeros deseen una participación en el capital superior al 51%, se invita a éstos a presentar una solicitud a la Junta de Promoción de las Inversiones Extranjeras, que tiene un historial excelente de rapidez en la autorización. Los pagos de regalías se han liberalizado considerablemente y en la actualidad las importaciones de tecnología se aprueban automáticamente con un pago de regalías de hasta un 5% en las ventas internas y hasta un 8% en las ventas de exportación. En las industrias reservadas para pequeñas empresas se permite un máximo de capital extranjero del 24%. La participación extranjera de hasta el 100% se fomenta en las unidades orientadas hacia la exportación, la producción de energía y los parques de tecnología de electrónica y programación de computadoras.

A fin de mejorar las infraestructuras en esferas como la energía, las telecomunicaciones y los hidrocarburos, el Gobierno ha introducido un marco jurídico más liberalizado con miras a promover la inversión extranjera. En la producción de energía, al inversionis-

ta extranjero no sólo se le permite poseer el 100% del capital de una empresa, sino que además en los nuevos proyectos goza de exenciones fiscales durante cinco años. La industria de telecomunicaciones también se ha abierto a los inversionistas privados.

Como respuesta a los mejores resultados económicos y al marco jurídico más liberalizado, las inversiones extranjeras han venido entrando constantemente en la India. El total respecto de la India en el ejercicio fiscal de 1993/94 se estimó en 1.974,7 millones de dólares, aunque la proporción de aprobaciones es superior a las corrientes efectivas (véase el cuadro 38). Las corrientes efectivas ascendieron al 46% de las aprobaciones en 1994, frente al 20% y el 17% en 1993 y 1992, respectivamente. La corriente de eurocapitales se ha reducido en la actualidad, aunque en un principio fue considerable. Se ha observado que las inversiones obtenidas mediante eurocapitales y productos de depósitos mundiales por industriales indios se reorientaban temporalmente hacia un mercado bolsístico en alza y los tipos más altos de interés en busca de una rentabilidad rápida. En la actualidad el Gobierno está adoptando medidas para frenar esa práctica.

**Cuadro 38.** Corrientes de entrada de inversión extranjera en la India, 1991-1994  
(En millones de dólares EE.UU.)

	1991-1992	1992-1993	1993-1994
Inversión extranjera directa	148,0	343,5	614,7
Inversión de cartera, de la cual	--	241,5	1 360,0*
Ingresos de la inversión extranjera	--	1,0	1 002,0*
Eurocapitales y productos de depósitos	--	240,5	358,0
Total	148,0	585,0	1 974,7

\*Abril a diciembre de 1993.

\*Hasta el 13 de enero de 1994.

El Gobierno del Pakistán también ha decidido introducir leyes más liberalizadas a fin de atraer inversión extranjera. A principios de 1995 el Gobierno anunció medidas nuevas y radicales de fomento de la inversión extranjera en el país. Entre los incentivos figuran una moratoria fiscal de 10 años en 12 zonas industriales que se han de establecer en zonas menos adelantadas de las provincias de Baluchistán, Panyab, Frontera del Noroeste y Sind, además de en Azad Cachemira y en el norte de Cachemira junto a China. No se cobrarán derechos por la importación de maquinaria, equipo o instalaciones no disponibles en el Pakistán y se ha concedido una exención del 29% de los derechos a las importaciones de materias primas. También se concederá una moratoria fiscal de cinco años a las utilidades de capital, y a los empleados expatriados se les permitirá importar productos en franquicia, como vehículos y alimentos destinados al consumo personal. Las nuevas industrias tendrán derecho a otros privilegios, entre ellos la exención del pago de derechos aduaneros durante 10 años, así como de los impuestos sobre las ventas y los impuestos centrales sobre el consumo durante ocho años.

## Reforma de las infraestructuras básicas

Gran parte de la región sigue adoleciendo de graves limitaciones de infraestructuras que se están convirtiendo a gran velocidad en un importante obstáculo a sus esfuerzos de industrialización. La India, por ejemplo, tiene una tasa de penetración telefónica de aproximadamente un teléfono por 100 personas y uno de los niveles más bajos de consumo de electricidad per cápita del mundo. En comparación con otros países en desarrollo de Asia oriental y sudoriental, los esfuerzos de la India por mejorar sus carreteras, puertos de mar y zonas industriales se hallan todavía en una fase embrionaria.

El sector público ha venido siendo tradicionalmente el que se encarga del desarrollo de las infraestructuras en la región. Se han invertido considerables recursos en telecomunicaciones, energía y transportes, con resultados ambiguos. Si bien el sector manufacturero de la región ha ido creciendo con gran rapidez, las adiciones y mejoras infraestructurales han sido insuficientes para mantenerse a la altura de la demanda. La calidad del servicio es más bien mala. La demanda de infraestructuras básicas también se ha visto alimentada por el creciente número de inversionistas extranjeros

que establecen fábricas en la región para producir bienes manufacturados. Las limitaciones de infraestructuras también se han visto complicadas por la mala gestión y por la forma ineficiente de asignar los precios a los recursos (véase el recuadro 12).

La mayor parte de las empresas públicas que intervienen en el desarrollo de las infraestructuras no posee la capacidad de gestión ni los recursos financieros necesarios para supervisar la expansión infraestructural en la región, que es muy necesaria. Ha de resolverse la cuestión de la insuficiencia de infraestructuras si se aspira a que la región alcance sus altos objetivos de crecimiento en el futuro. Se han introducido algunas reformas. Por ejemplo, el Gobierno de la India ha abierto sus sectores de servicios públicos a las empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras. En el sector de las telecomunicaciones, el Gobierno no sólo ha permitido a empresas extranjeras que construyan y administren la red de telecomunicaciones, sino que les ha dado incluso la opción de renovar sus licencias al cabo de 15 años, y hasta entonces son propietarias de hecho de las redes<sup>1</sup>.

La necesidad de resolver los cuellos de botella infraestructurales está convirtiéndose en una cuestión crítica para casi todos los países en desarrollo que cre-

### Recuadro 12. Cuestiones por resolver

Pese a los cambios espectaculares que han ocurrido en la India en los últimos años, el país sigue enfrentándose con graves problemas. En particular, la debilidad de la infraestructura económica pone de relieve la necesidad de una visión a largo plazo para evaluar la eficacia de las políticas actuales.

La India consume 382 kilovatios/hora de electricidad por persona y año, frente a 11.000 kilovatios/hora en los Estados Unidos. En las horas punta ya falta un 20%. El octavo plan quinquenal tiene por objetivo instalar 43.000 megavatios entre 1992 y 1997. En la realidad es probable que sólo se instalen 12.000 megavatios. Se estima que un crecimiento del PIB del 6% exige un 9% adicional de capacidad energética al año. Ello equivale a una inversión en electricidad de 200.000 millones de dólares en los próximos 15 años.

Según el examen oficial de mitad de período del octavo plan quinquenal, la inversión en infraestructuras de energía, riego y transporte necesita aumentarse considerablemente. La inversión en energía en el tercer año del plan es de aproximadamente el 35%, en lugar del objetivo proyectado del 60%. Según la Comisión de Planificación, no se alcanzarán los 10.000 megavatios que se aspiraba a generar.

La industria de energía eléctrica, administrada por las juntas de electricidad de los estados (SEB), adolece de ineficacia y mala gestión, de lo que son ejemplos los erráticos niveles de utilización de la capacidad (el factor de carga medio de las centrales es actualmente del 61%) y el grave exceso de mano de obra. Por ejemplo, la SEB de Andhra Pradesh tiene 5.000 megavatios de capacidad instalada y 80.000 empleados, o sea, 150 veces el número de empleados que generan una cantidad igual de energía en los Estados Unidos. Alrededor del 22% de la energía se pierde durante la transmisión

y la distribución, como resultado tanto de que el equipo es malo como directamente de robos por empleados y usuarios. La cifra oficiosa de pérdidas se aproxima al 50%.

Las SEB también son importantes fuentes de clientela política para los partidos políticos en el poder (de ahí el exceso de mano de obra), y los precios por debajo del costo que se cobran a los usuarios tienen el carácter de sobornos electorales. El costo medio de la producción de electricidad es de 1,61 rupias por unidad, y el precio que se cobra es de 1,31 rupias. En Tamil Nadu los agricultores reciben electricidad gratuita; en el resto del país se cobra una cantidad simbólica. Las SEB deben a la Empresa Nacional de Energía Térmica, que produce algo de electricidad, 50.000 millones de rupias. Como es comprensible, los extranjeros que quieren invertir en la generación de energía eléctrica desean obtener contragarantías del Gobierno central para el caso de que las SEB no paguen las facturas de la electricidad que se les suministra. Ya se han dado esas garantías.

Los resultados de la economía conforme al octavo plan quinquenal en términos de inversión en transportes, puertos y ferrocarriles también son insuficientes. Análogamente, las bajas inversiones en riego agrícola son motivo de preocupación. Sin embargo, el Departamento de Comercio de la India ha declarado que "no existen cuellos de botella críticos en el suministro".

Fuente: *The Economist*, "A Survey of India", 21 a 27 de enero de 1995; *Economic Times*, "PSUs to invest more in infrastructure", 8 de noviembre de 1994; Alta Comisión de la India, "Commercial news clippings from Indian newspapers" (Londres, 2 de diciembre de 1994), pág. 2.

cen con rapidez y se enfrentan con la demanda de infraestructuras en sus ciudades y sus zonas industriales. Toda demora en los proyectos planeados en esta esfera hará que los países de la región sean menos competitivos y podría incluso frenar su crecimiento económico.

### Perspectivas para 1995

Los cambios fundamentales ocurridos en la economía de la India se consideran irreversibles. Cabe poca duda entre las agrupaciones políticas o sociales de que los procesos que se han puesto en marcha reforzarán la economía y llevarán a un mayor crecimiento. Sin embargo, y pese a los cambios, la India sigue enfrentándose con graves problemas, el más urgente de los cuales es la falta de infraestructuras suficientes, lo cual exige una solución a largo plazo a fin de asegurar la eficacia de las políticas actuales.

Se proyecta que el crecimiento del PIB en la India llegue al 5% en 1995. Se prevé que la producción agrícola en el ejercicio fiscal de 1994/95 aumente en un 3,2%, o quizá algo más como resultado de recientes aumentos de la pluviosidad. Se espera que la pro-

ducción industrial crezca en un 6,4%, más del doble de la tasa correspondiente a 1993/94. Y la previsión de la inflación es del 9,6%.

En el Pakistán el Gobierno ha rebajado considerablemente sus previsiones de crecimiento (del 7,5% al 4%) ante la posibilidad de un presupuesto de austeridad. Esa rebaja en la previsión de crecimiento puede resultar demasiado pesimista, dado que se basa en las consecuencias a corto plazo de una subida de impuestos y una reducción de los gastos públicos. Sin embargo, si bien es aconsejable subir los impuestos, especialmente a la agricultura, es probable que nuevos impuestos provoquen una dura resistencia política, lo cual debilitará el proceso de ejecución. Desde el punto de vista positivo, el programa de privatización está generando un ingreso considerable, resultado logrado por pocos países que pasan por cambios parecidos.

#### Notas

<sup>1</sup>Economist Intelligence Unit, *Bangladesh*, Country report (Londres, segundo trimestre de 1995), pág. 11.

<sup>2</sup>Economist Intelligence Unit, *India*, Country profile 1994/95 (Londres, 1995), pág. 41.

<sup>3</sup>"Focus: Asian infrastructure", *Far East Economic Review*, 6 de abril de 1995, págs. 38 a 55.

## China

Desde que se introdujeron las primeras reformas económicas en 1978, el espectacular crecimiento de China se ha basado en la apertura del comercio y en políticas impulsadas por las exportaciones. No obstante, todas las economías que crecen con rapidez, como la de China, no dejan de padecer los "dolores del crecimiento". El país ha asistido a una serie de medidas de avance y freno adoptadas por el Gobierno para controlar una inflación galopante desde 1989. En 1994 se espera que la inflación de precios al consumidor sea en la región del 19%, cuando fue del 13% en 1993. Otro problema es el de la migración rural-urbana que, aunque antes estaba estrictamente controlada, ya no puede mantenerse a raya. En una época de incertidumbre y transición políticas, el país se enfrenta a la difícil tarea de asegurar un suave aterrizaje a una economía recalentada y unas tasas de crecimiento saneadas en el futuro.

Se están estableciendo vínculos comerciales estrechos y fuertes entre China y la Provincia China de Taiwán, y a partir de 1997 podría surgir un espacio económico chino con la integración del territorio de Hong Kong. Con ello, el lugar de China como importante fuerza económica mundial parece asegurado.

### Economía

China sigue manteniendo su impulso de crecimiento. La tasa de crecimiento del PIB, que fue del 13,8% en 1993, se estima en el 11,4% para 1994 y las proyecciones indican que va a caer a alrededor del 9% en 1995 (véase el cuadro 39). No obstante, la tasa de crecimiento, que descendió nada menos que al 4% en 1990, ha mantenido desde entonces un ritmo febril. En el período de 10 años que va de 1984 a 1994, la economía china creció por término medio en un 9,6%. Sin embargo, hay que señalar aquí que esas cifras deben contemplarse con prudencia, especialmente debido a la considerable preocupación que existe sobre la exactitud de las estadísticas chinas. Respecto de 1990, las

estimaciones del PIB chino sobre la base de la paridad de poder adquisitivo varían entre 1,2 billones de dólares<sup>1</sup>, 2,040 billones (según el Banco Mundial) y 2,9 billones<sup>2</sup>. Las frecuentes revisiones de los valores de las variables macroeconómicas en el pasado reciente han suscitado dudas sobre las tasas de crecimiento estimadas.

Está claro sin embargo que la economía china está creciendo con rapidez. El comercio exterior y la inversión en activos fijos han sido los elementos que más han contribuido a este rápido crecimiento económico. Según las estadísticas oficiales, entre 1990 y 1993 las exportaciones de China pasaron de alrededor de 61.100 millones de dólares a alrededor de 91.800 millones, y se espera que se aproximen a los 121.900 millones en 1994. Las importaciones se mantuvieron también al ritmo de las exportaciones, pues pasaron de alrededor de 53.400 millones en 1990 a 118.200 millones estimados en 1994.

La inversión total en activos fijos se incrementó también de manera vigorosa. Creció de alrededor de unos 445 billones de yuan renminbi en 1990 a cerca de 1.246 billones en 1993. Durante el decenio de 1990, la composición de la inversión fija se modificó ligeramente. En primer lugar, según las estadísticas oficiales chinas, entre 1985 y 1993 la participación de las empresas de propiedad estatal descendió de alrededor del 66% de la inversión total en activos fijos al 61%, mientras que la participación de las empresas de propiedad colectiva se incrementó en casi la misma cantidad, de alrededor del 13% al 18%. En segundo lugar, la cuantía de las inversiones en industrias básicas e infraestructuras, como energía, materias primas, transporte y comunicaciones, se elevó a alrededor del 57% en 1994. En tercer lugar, aunque los fondos propios constituyen la principal fuente de financiación (alrededor de la mitad de la inversión total), las inversiones extranjeras están cobrando más importancia. En 1994 hubo un crecimiento del 49% con respecto al nivel de 1993, lo que representaba más del 7% de la inversión total en activos fijos.

Cuadro 39. China: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	6,2	8,9	11,1	11,4	9,0
Tasa de crecimiento del VAM	10,2	8,7	16,4	15,8	14,0
Participación del VAM en el PIB	26,7	26,1	28,2	31,2	32,6
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	..	..	..	..	..

Nota: Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación

\*Proyección

Un importante problema al que sigue teniendo que hacer frente China es su alta tasa de inflación, cuya evolución ha seguido siendo bastante errática. En 1994 la tasa de inflación de precios al por menor, que subestima considerablemente la presión inflacionaria, se estimó en cerca del 22%, frente a un 13% en 1993. Del alto nivel de inflación se hace responsable a una política monetaria y crediticia poco estricta, debido al escaso control que el banco central ejerce sobre los desembolsos de créditos, el déficit presupuestario público y el proceso de monetización por el que está pasando la economía china. En primer lugar, los bancos estatales, bajo el control directo del Banco Popular, manejan alrededor del 80% de los activos oficiales de China y prestan apoyo a alrededor de 100.000 empresas de propiedad estatal, que constituyen la columna vertebral de la economía socialista<sup>1</sup>. Aunque suele recomendarse que se controle el préstamo a las empresas de propiedad estatal debido a los niveles generalmente bajos que presentan sus tasas de rendimiento, el Gobierno no suele arriesgarse a mantener ese control durante mucho tiempo debido a los efectos posiblemente dramáticos de las quiebras y el desempleo. En segundo lugar, los déficit presupuestarios consolidados han llegado por término medio al 4-5% del PIB en los últimos años debido a que el Gobierno ha perdido poder de recaudación fiscal. Esos déficit se financiaron básicamente mediante la creación de dinero. En tercer lugar, debido a una gran afluencia de divisas, las reservas oficiales se incrementaron de alrededor de 5.000 millones de dólares en 1990 a 39.800 millones en septiembre de 1994. Incluso en relación con 1993, este incremento del 87% resultaba difícil de neutralizar. En consecuencia, el coeficiente entre oferta monetaria y PIB ha estado subiendo de manera constante.

La inflación de China debe considerarse como parte del proceso de transición desde una economía planificada pero muy descentralizada hacia una economía de mercado que paradójicamente exige un fuerte control central del crédito. Los gobiernos provinciales y locales y las empresas de propiedad estatal han gozado siempre de un buen grado de autonomía, y en función de su influencia política eludieron en el pasado el control central. A medida que se pase de una economía de precios fijos a una economía de precios flexibles, algunos de los ajustes requeridos se realizarán mediante aumentos de los precios nominales. No obstante, algunos comentaristas opinan que mientras la inflación esté acompañada de crecimiento de la producción hay que preocuparse mucho menos que si hubiera estancamiento. China no padece una hiperinflación como algunos países de América Latina y Europa oriental. El déficit presupuestario es limitado. Ha habido un crecimiento de amplia base del consumo y de la inversión productiva, fenómenos ambos que normalmente no son compatibles con una inflación galopante. Además, no ha habido evasión de capitales, y los inversores extranjeros siguen teniendo mucha confianza. Aunque pueda ser sin duda deseable rebajar la inflación, y aunque tengan que introducirse reformas, no hay motivos para la alarma en el futuro inmediato.

## Industria

El sector manufacturero ha estado siempre a la cabeza del crecimiento económico en China. En 1994 el VAM representó el 31,2% del PIB total, y su tasa de crecimiento anual se estimó en el 15,8%. Este crecimiento ha estado distribuido entre las diversas ramas, y en casi todos los sectores se registraron tasas de crecimiento del VAM superiores al 10%. Las principales excepciones a esa tendencia fueron la maquinaria no eléctrica (-3,1%), el vidrio y los productos de vidrio (-2,3%) y los productos de metal (-0,2%) (véase el cuadro 40). Las estadísticas oficiales indican incrementos anuales de la producción que muchas veces, en casos concretos, son superiores al 20%. Entre 1992 y 1993, la producción de relojes, prendas de punto, cámaras, máquinas herramienta de control numérico, motocicletas, motores de combustión interna y contadores de agua se elevó a niveles superiores al 60%, y a veces superiores al 100%. Como muchos de esos productos aún no tienen una participación grande en el mercado, es difícil que sus notables tasas de crecimiento sean observables al nivel agregado.

Habida cuenta de la fortaleza del sector manufacturero, la composición de las exportaciones de China se modificó radicalmente desde mediados del decenio de 1980. Por una parte, China avanzó por el mismo camino de los países recientemente industrializados de Asia al aprovechar su mano de obra barata para impulsar una estrategia de crecimiento orientada a las exportaciones. Por otra parte, la mano de obra barata hizo que empresas privadas de los vecinos Hong Kong y la Provincia China de Taiwán trasladaran a China su producción con gran densidad de mano de obra. Entre 1985 y 1990, las manufacturas representaron sólo alrededor del 50% de las exportaciones de China. En la actualidad, más del 80% de las exportaciones de China son manufacturas, especialmente productos con gran densidad de mano de obra.

Basta una rápida mirada al desglose por sectores para advertir que la participación de las prendas de vestir, el calzado, los juguetes y los artículos deportivos ascendió del 16% de las exportaciones totales de China en 1985 al 35% en 1990. Cabe observar la misma tendencia respecto del equipo eléctrico y de telecomunicaciones, que en China sigue produciéndose mediante cadenas de montaje con gran densidad de mano de obra. La participación de los productos de mayor contenido tecnológico, como radios, teléfonos, refrigeradores y lavadoras, se elevó radicalmente del 1,6% en 1985 al 14,7% en 1990. Ese incremento se debió en parte a las exenciones fiscales y otros incentivos concedidos a las exportaciones de productos de alta tecnología.

La distribución de la producción industrial por tipos de propiedad también se ha modificado notablemente durante los últimos años. Entre 1985 y 1993, que es el último año del que se dispone de datos, las estadísticas oficiales confirmaron que la participación en la producción industrial bruta total de las empresas de propiedad estatal descendió de alrededor del 64% al 43%. Durante ese mismo período, las empresas de propie-

**Cuadro 40. China: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por sectores de la CIIU, 1970-1995**  
(En porcentaje)

Sector de la CIIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
311 Productos alimenticios	3,8	6,5	9,9	10,0	8,3	4,8
313 Bebidas	7,9	9,1	17,4	10,2	10,1	3,2
314 Productos de tabaco	6,2	10,7	5,2	10,1	10,0	5,8
321 Textiles	1,0	1,9	4,3	6,6	4,0	9,1
322 Fabricación de prendas de vestir	6,4	5,9	13,9	7,9	0,9	2,5
323 Productos de cuero y piel	7,5	5,0	15,0	10,1	0,3	1,2
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	...	...	...	...	...	...
331 Productos de madera y cercho	-0,9	0,5	14,0	7,3	2,9	0,6
332 Muebles y accesorios	0,5	0,9	7,7	2,6	4,9	0,4
341 Papel y productos de papel	2,8	4,7	6,7	10,1	10,3	1,9
342 Impresión y edición	2,7	4,6	12,3	8,0	10,2	1,2
351 Sustancias químicas industriales	4,1	6,4	9,2	10,2	8,2	8,9
352 Otros productos químicos	3,4	6,1	9,2	9,7	7,7	3,5
353 Refinación del petróleo	0,2	0,1	9,1	1,0	3,4	2,6
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	2,5	7,9	-1,2	10,1	10,4	0,2
355 Productos de caucho	1,2	1,5	10,2	4,7	7,4	1,6
356 Productos de plástico n.c.p.	6,3	8,1	15,1	10,2	9,3	2,1
361 Alfarería, loza y arcilla	5,4	6,1	18,7	10,2	10,4	0,7
362 Vidrio y productos de vidrio	4,1	2,8	18,7	-2,3	10,1	0,8
369 Otros productos minerales no metálicos	5,9	4,9	18,7	5,1	10,4	5,8
371 Hierro y acero	4,2	4,7	17,0	10,1	10,3	8,5
372 Metales no ferrosos	6,7	5,6	10,7	10,2	8,4	2,2
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1,3	-0,5	7,6	-0,2	3,9	2,7
382 Maquinaria no eléctrica	3,1	1,7	14,6	-3,1	10,2	10,8
383 Maquinaria eléctrica	3,1	13,8	13,8	10,6	10,6	8,9
384 Equipo de transporte	8,8	7,4	26,9	10,2	10,4	6,5
385 Equipo profesional y científico	0,4	5,0	15,5	10,3	9,7	1,1
390 Otras manufacturas	4,2	6,2	11,8	10,1	10,3	2,4

Notas: El VAM total en 1994 se estimó en 1.36.526 millones de dólares EE.UU. Las cifras del VAM se refieren a las empresas de propiedad estatal y de propiedad colectiva que tienen cuentas independientes.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación

\*Proyección.

dad colectiva incrementaron su participación de alrededor del 32% al 38%, las empresas de propiedad individual de menos del 2% a alrededor del 8%, y las empresas de otros tipos de propiedad de poco más del 1% a alrededor del 10% (véanse el cuadro 41 y la figura 14).

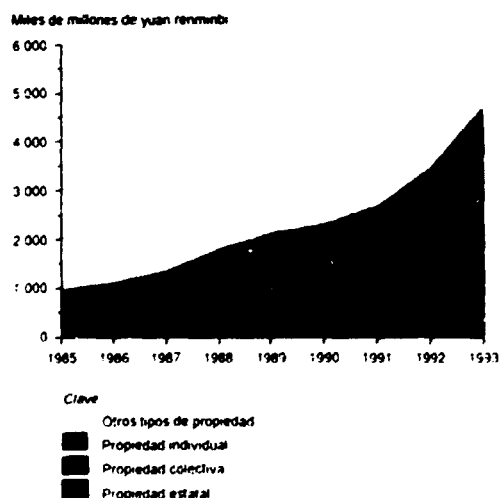
**Cuadro 41. Valor del producto industrial bruto por formas de propiedad, 1985 y 1993**  
(En porcentaje)

Empresas	1985	1993
Empresas de propiedad estatal	64,86	43,13
Empresas de propiedad colectiva	32,08	38,36
Empresas de municipio	7,83	14,23
Empresas de aldea	6,82	12,25
Empresas mixtas urbanas	...	0,30
Empresas mixtas rurales	1,56	2,21
Empresas de propiedad individual	1,85	8,35
Otras	1,21	10,16
Total*	971.647	5.269.199

Fuente: Calculado a partir de *Statistical Yearbook of China* (Beijing, 1994), pág. 351.

\*En millones de yuan renminbi y valor del producto bruto a precios corrientes.

**Figura 14. Producto industrial bruto de China, 1985-1993 (en precios corrientes)**  
(Miles de millones de yuan renminbi)



Fuente: *Statistical Yearbook of China*, Beijing, 1994.



Aunque fue el sector privado el que registró las tasas de crecimiento más altas, el porcentaje del producto que le corresponde sigue siendo limitado. Las empresas de propiedad social (es decir, estatales y colectivas) constituyen la columna vertebral del sector industrial chino. No obstante, se han producido cambios sustanciales en el sector público, las empresas de propiedad estatal y las empresas públicas locales de propiedad colectiva. De hecho, el incremento de las industrias colectivas rurales en los municipios y aldeas ha sido una característica notable del período de reforma. Como señalan Bowles y Dong<sup>4</sup>, "el crecimiento del sector colectivo ha sido evidente tanto en las zonas urbanas como en las rurales, y no está vinculado exclusivamente al ascenso de las industrias rurales. Su dinamismo se refleja en el hecho de que el sector colectivo produce actualmente más del 25% de las exportaciones totales de China y ha obtenido sus mejores resultados en la parte costera del país, que es la más dinámica". Fue el gobierno local el que tomó la iniciativa de patrocinar empresas. Aprovechó también los recursos financieros derivados de la descentralización fiscal e incrementó los fondos presupuestarios extraordinarios. Ésta es la otra cara de la moneda de la falta de control central sobre el crédito, que ha sido un importante factor en el desarrollo de las industrias locales.

## **Cuestiones de desarrollo industrial**

El sector industrial ha venido desempeñando desde el decenio de 1970 un papel principal en el fomento del desarrollo económico de China. El VAM real creció a un ritmo más rápido que el PIB, y en la actualidad representa alrededor del 45% del PIB total. La importancia del desarrollo industrial como elemento que conduce al crecimiento económico se ha confirmado una vez más en el programa industrial que está formulando el Gobierno. Ese programa dibuja las políticas industriales de China para los próximos 20 años, y se centra en las cuatro esferas principales del desarrollo agrícola, las infraestructuras, las industrias clave y el comercio exterior. En general, el desarrollo agrícola no está presente en ningún programa tradicional de políticas industriales. Sin embargo, la singularidad de las condiciones económicas del país justifica en este caso su presencia. El objetivo principal del Gobierno es estabilizar e incrementar la producción agrícola mediante la mejora de los niveles de rendimiento, la calidad y la eficiencia. Este singular programa industrial no ha pasado aún de la fase de primera redacción, y se necesitará mucho tiempo para completar el conjunto de medidas de política industrial.

### **Infraestructuras**

El Gobierno de China ha reconocido la necesidad de fortalecer el desarrollo de las infraestructuras físicas, que se consideran como un medio de sostener el cre-

cimiento. Las infraestructuras son esenciales para el crecimiento económico debido a que, mediante amplias vinculaciones, aportan el entorno necesario para las actividades de producción, facilitan la integración de la economía, fomentan la inversión en las zonas menos adelantadas y contribuyen a dar a la economía un carácter más comercial y diversificado.

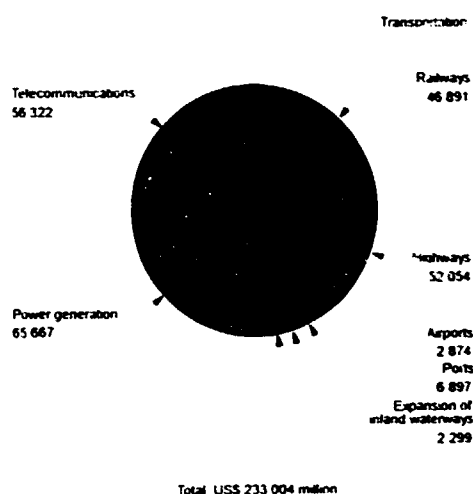
En la actualidad, el acelerado crecimiento económico de China está sobrepasando rápidamente la dotación de infraestructuras físicas del país en materia de energía eléctrica, telecomunicaciones y suministro de agua. La ausencia de unas infraestructuras suficientes es sin embargo más evidente en el caso de los transportes. La red de transportes de China tiene la tasa más alta de utilización de carga en todo el mundo. La intensidad de carga, medida en toneladas por unidad de PNB, es 10 veces mayor que la del Brasil y la India, aunque el valor de tonelada/kilómetro de tráfico por unidad de PNB es tres veces mayor que en esos dos países. En 1992, los retrasos en la entrega de suministros de carbón de las minas del norte a las centrales de energía del sur le costaron a China una cantidad estimada de 70.000 millones de dólares. Dada la enorme extensión del territorio chino y la disparidad cultural de su población, para poder explotar las posibilidades de su inmenso mercado interno es necesario que se dé la máxima prioridad a la mejora y expansión del sistema nacional de transporte y distribución. Los inversores extranjeros están ya empezando a darse cuenta de que producir bienes en uno de los mayores mercados del mundo no generará beneficios suficientes si el sistema de distribución es ineficiente.

En un estudio realizado en 1994 por una empresa de corredores de Hong Kong se estimaba que China necesitaría invertir 52.000 millones de dólares en carreteras, 47.000 millones en ferrocarriles, 7.000 millones en puertos, 3.000 millones en aeropuertos y 2.000 millones en vías navegables interiores antes del año 2000. Además, China necesitaría también gastar 121.000 millones de dólares en generación de energía y telecomunicaciones a lo largo de ese período (véase la figura 15). En ese informe se señala asimismo que de los fondos totales que se necesitan para mejorar las infraestructuras chinas, alrededor del 20% serían soportados por inversores extranjeros, especialmente en sectores como la energía eléctrica, los transportes y las telecomunicaciones, lo cual significaría una notable mejora del clima de inversión para atraer esos fondos.

### **Industrias clave**

El Gobierno de China ha identificado como los cinco pilares del desarrollo industrial las industrias de maquinaria, electrónica, automóvil, productos petroquímicos y construcción. En la actualidad, esas industrias están en su fase inicial, y además de representar una proporción relativamente pequeña del PIB total, emplean tecnologías menos avanzadas en comparación con las que se aplican en las mismas industrias en los países desarrollados.

**Figura 15. Gasto estimado en infraestructuras en China, 1994-2000**  
(En millones de dólares EE.UU.)



Fuente: Peregno, Hong Kong, 1994.

El Gobierno de China ha formulado y publicado recientemente una política industrial específicamente dirigida al desarrollo de la industria del automóvil, que tiene un potencial enorme. Según la agencia de noticias Xinhua, China podría convertirse en el mayor mercado del mundo para vehículos de turismo en el año 2000. Se señalaba que el promedio de vehículos de turismo por 1.000 personas, que era de 1,2, estaba muy por debajo del promedio mundial de 90,9. Además, de los 1,2 millones de vehículos de turismo que hay en China sólo alrededor del 5% son de propiedad privada. Sobre la base de esa información, la agencia estima que podría haber en China hasta 300 millones de potenciales propietarios de automóvil.

Los principales objetivos de esta política son ampliar las economías de escala estableciendo un sistema de producción con menor número de plantas y más producción para adoptar las tecnologías avanzadas internacionales e incrementar la competitividad internacional de la industria del automóvil china. Para conseguir esos objetivos, el Gobierno ha identificado una serie de esferas en las que se han de tomar medidas. En primer lugar, el Gobierno reconocía por vez primera la necesidad de alentar a las familias e individuos de China a adquirir automóviles privados a fin de ampliar la demanda interna. En segundo lugar, proponía el establecimiento de un sistema de certificación de la calidad por tercera parte, de conformidad con las normas internacionales, para que esa tercera parte actuara como un árbitro entre los productores y consumidores a la hora de evaluar la calidad de los automóviles y certificar su idoneidad para la venta. En tercer lugar, el Gobierno es partidario de conceder una serie de

medidas preferenciales a la industria del automóvil, como impuestos nulos y préstamos en condiciones de favor, de manera que las empresas de automóviles puedan crear sociedades financieras internas, y ofrecerá garantías para que la industria del automóvil pueda financiarse en el extranjero. Aunque algunas de esas políticas preferenciales no parezcan coherentes con las actuales medidas de reforma, se consideran necesarias para apoyar y fomentar el desarrollo de la industria del automóvil como una de las industrias estratégicas de China.

El compromiso contraído por el Gobierno de promover la industria del automóvil tuvo su reflejo durante una visita del Viceprimer Ministro a los Estados Unidos. Se intentó atraer el interés de los grandes fabricantes de automóviles estadounidenses en participar en un proyecto de "coche popular". El anuncio por parte del Gobierno de su intención de producir en el país el 90% de una cantidad estimada de dos millones de vehículos de turismo hasta el año 2000 hizo que muchos fabricantes extranjeros de componentes de automóviles trataran de establecer empresas mixtas en China. No obstante, en abril de 1994 se promulgó la prohibición, durante dos años, de establecer nuevas empresas mixtas extranjeras en plantas de automoción, y en septiembre de 1994 el Gobierno anunció que invertiría 250 millones de dólares en la expansión de cinco plantas de la Industria de Automoción de Tianjin para conseguir una producción anual combinada de 150.000 vehículos sin ninguna participación extranjera. Pero estos acontecimientos no han disuadido a los fabricantes de automóviles de sus esfuerzos por estar en primera línea cuando se abra el mercado.

Con respecto a las otras industrias clave, las políticas industriales están todavía en la fase de primera redacción. En el caso específico de la electrónica, el Gobierno chino se enfrenta al problema de elegir entre dos sistemas distintos de desarrollo: el sistema japonés frente al sistema de Asia sudoriental. El primero se basa en la importación de tecnologías de electrónica avanzadas y la intensificación de la inversión interna para desarrollar nuevos productos, pero con aranceles aduaneros altos para proteger la rápida formación de la industria nacional. El segundo hace hincapié en la importancia de desplegar grandes esfuerzos para tomar la delantera en la vinculación de la industria de electrónica con otras industrias manufactureras y después ir ampliándola gradualmente.

## Políticas comerciales

Desde la introducción de las reformas económicas, los resultados comerciales de China han sido asombrosos. Su participación en el comercio mundial se duplicó en el decenio de 1980, y actualmente China ocupa el lugar número 11 entre los mayores exportadores, lo que representa el 2,5% del comercio mundial. Una de las políticas de reforma aplicadas comprendía el desmantelamiento de las regulaciones comerciales restrictivas, lo que tuvo como resultado una notable depreciación del tipo de cambio y, junto con la disponibilidad de

mano de obra barata, fomentó la inversión extranjera y el consiguiente crecimiento del sector no estatal. Los resultados se ponen de manifiesto en cómo ha cambiado la composición de las exportaciones. La proporción de manufacturas con gran densidad de mano de obra en las exportaciones totales ascendió del 36% en 1975 al 74% en 1990, mientras que la proporción de las manufacturas con gran densidad de capital bajó del 50% al 19% en ese mismo período.

La más reciente de las decisiones que han afectado a la situación del comercio exterior chino ha sido el hecho de no poder reintegrarse en el GATT, con la consiguiente imposibilidad de ocupar un lugar como miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio. El principal obstáculo fue el desacuerdo de China con los Estados Unidos con respecto a si debería recibir el trato de país en desarrollo, con exenciones para proteger su industria local, o de país desarrollado, lo que le obligaría a adoptar plenamente el régimen del GATT.

De haberse reintegrado en el GATT, China podría haber obtenido en el futuro unas ganancias enormes. El Banco Mundial estima que si los niveles de protección que existen en la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos se redujeran en un 50%, las exportaciones de China podrían incrementarse en un porcentaje estimado del 38%. No obstante, de haber triunfado China en sus pretensiones de reintegrarse en el GATT, podría haberse producido un debate sobre su postura respecto de la aceptación de normas internacionales comunes en esferas sensibles como la legislación laboral y la legislación de medio ambiente. De hecho, a principios de 1995 China y los Estados Unidos tuvieron unas desavenencias relacionadas con la propiedad intelectual, que después se resolvieron.

## Perspectivas para 1995

A medida que los intentos de enfriar la economía empiecen a surtir efecto, se espera que el crecimiento descienda del nivel, aún de recalentamiento, del

11,4% que tuvo en 1994 al 9,0% en 1995. Se prevé que el VAM se incremente a alrededor del 14%, mientras que el Gobierno espera mantener la tasa de inflación entre el 11% y el 12%.

El crecimiento de la demanda seguirá siendo impulsado por el enorme apetito de inversiones de las industrias de China, y el gasto en infraestructuras, tan importante, se mantendrá probablemente en esos niveles durante muchos años. Se prevé que la financiación de las infraestructuras sea soportada muy probablemente por el sector no estatal. La demanda de inversiones seguirá aportando el impulso necesario para conseguir el deseado crecimiento de un 9% anual como mínimo.

Como en el pasado, en la producción industrial el impulso de crecimiento procederá del boyante sector privado, cuya producción se espera que crezca vertiginosamente. Es en él donde se concentran el dinamismo y el potencial de generación de empleo de la economía china, y son esas empresas, especialmente las de propiedad nacional, las que se encontrarían en una situación más vulnerable si el Gobierno considerara necesario frenar bruscamente el crédito para desacelerar la economía.

Considerando su ritmo de desarrollo y la magnitud de sus necesidades de tecnología y plantas importadas, junto con el aumento de la renta disponible de sus ciudadanos, es probable que el comercio exterior de China entre en una fase de déficit. Las perspectivas son de que se amplíe el déficit comercial, con un crecimiento del volumen de importaciones mayor cada año que el del volumen de exportaciones, y con ambos valores situados sobradamente en cifras de dos dígitos.

### Notas

<sup>1</sup>N. Lardy, *China in the World Economy* (Washington, D.C., Instituto de Economía Internacional, 1994).

<sup>2</sup>*Asian Wall Street Journal*, 31 de mayo de 1993.

<sup>3</sup>"A survey of China", *The Economist*, 18 de marzo de 1995, pág. 9.

<sup>4</sup>P. Bowles y Xiao-yuan Dong, "Current successes and future challenges in China's economic reforms", *New Left Review*, noviembre/diciembre de 1994.

## Asia oriental y sudoriental

Las economías de Asia oriental y sudoriental siguen creciendo a un ritmo espectacular, especialmente entre los países más avanzados de la subregión de la ASEAN, Malasia y Tailandia, cuyas tasas de crecimiento del PIB ya han superado a las de los países recientemente industrializados de Asia. El ascenso de la economía de Filipinas también ha sido espectacular, y es probable que en breve Viet Nam muestre un crecimiento económico notable.

Se están produciendo cambios estructurales en la región. Ya se está produciendo un traslado a la región de actividades de manufactura de países desarrollados, en especial el Japón, así como de otros países de la región. Aunque la Provincia China de Taiwán y la República de Corea están cambiando su producción hacia sectores con mayor densidad de capital, las economías de la ASEAN entran en el mercado de productos con gran densidad de mano de obra. La actual recuperación económica de los principales países de la OCDE y la ampliación de las oportunidades comerciales tras la terminación con éxito de la Ronda Uruguay sugieren que los notables resultados de la región van a persistir y posiblemente a mejorar, y es probable que las pautas que van apareciendo de especialización internacional en Asia oriental y sudoriental se vayan reforzando. Además, se espera que los recientes intentos de acelerar el proceso de integración económica regional en la región de Asia y el Pacífico refuercen la confianza de los inversionistas.

### Economía

Los destacados resultados de Asia oriental y sudoriental están bien documentados. En 1994 la tasa de crecimiento del PIB de la región fue del 7,2%, en comparación con una tasa anual media del 6,3% de 1990 a 1993, y del 7,1% en el decenio de 1980. En el decenio de 1990 se ha advertido un importante cambio en la región. Las altas tasas de crecimiento ya no se limitan a los países recientemente industrializados de Asia (Hong Kong, Provincia China de Taiwán, Repú-

blica de Corea y Singapur), sino que también caracterizan a los países de la ASEAN (véanse el cuadro 42 y la figura 16).

El crecimiento económico en los países asiáticos recientemente industrializados continuará estando encabezado por las exportaciones. En 1994 la tasa combinada de crecimiento respecto de los países de Asia recientemente industrializados se calculó en alrededor del 7%, impulsada por un aumento de las exportaciones al Japón como resultado de la apreciación del yen. Al nivel de los países, en 1994 la economía que crecía a mayor velocidad era la de Singapur, con una tasa de crecimiento del PIB del 10,2%, su primera tasa de crecimiento de dos dígitos en seis años. Los resultados de Singapur se apoyaron en su próspero comercio exterior y su expansión en los sectores manufacturero y financiero. La economía de la República de Corea también creció firmemente en un 7,9%, estimulada por el buen comportamiento de las exportaciones y la renovación de las inversiones en maquinaria y equipo. La tasa de crecimiento de la Provincia China de Taiwán se mantuvo en un 6,3%, al compensarse la desaceleración de sus exportaciones por el aumento de las inversiones. El PIB de Hong Kong creció a una tasa del 5,4% como resultado de un aumento de la demanda interna, pese a una reducción de las exportaciones.

Los cambios más significativos que están ocurriendo en la región son, sin embargo, los que se dan en las economías de Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia. La tasa de crecimiento económico combinada de esos cuatro países, estimulada por un aumento de la IED en el decenio de 1990, que ayudó en el proceso de industrialización, alcanzó un 7% estimado en 1994. Malasia y Tailandia registraron un rápido crecimiento del PIB, superior al 8%, en 1994, mientras la economía de Indonesia viene creciendo constantemente desde 1992, con una tasa de crecimiento más modesta del 6,5% en 1994. Pero el cambio más llamativo se ha observado en Filipinas, que está empezando a mostrar indicios de recuperación. El crecimiento económico mejoró al pasar del 0,1% en 1992 al 2% en 1993 y el

Cuadro 42. Asia oriental y sudoriental: determinados indicadores, 1970-1995  
(En porcentaje)

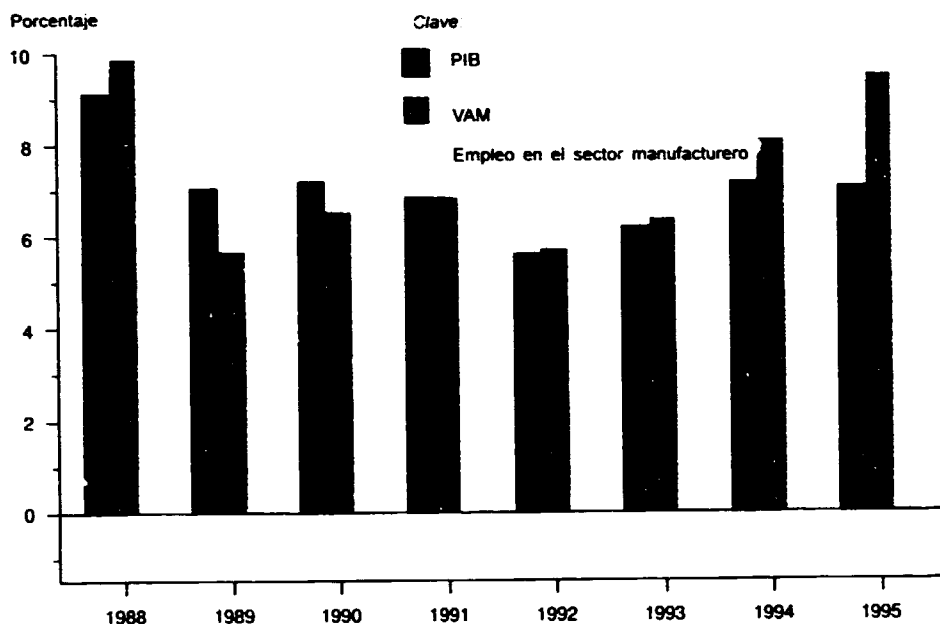
Indicadores económicos	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*
Tasa de crecimiento del PIB	8,1	7,1	6,3	7,2	7,1
Tasa de crecimiento del VAM	11,4	8,5	6,3	8,1	9,5
Participación del VAM en el PIB	23,3	26,4	26,5	26,7	27,3
Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo	3,1	5,9	3,9	3,8	4,1

Nota: Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

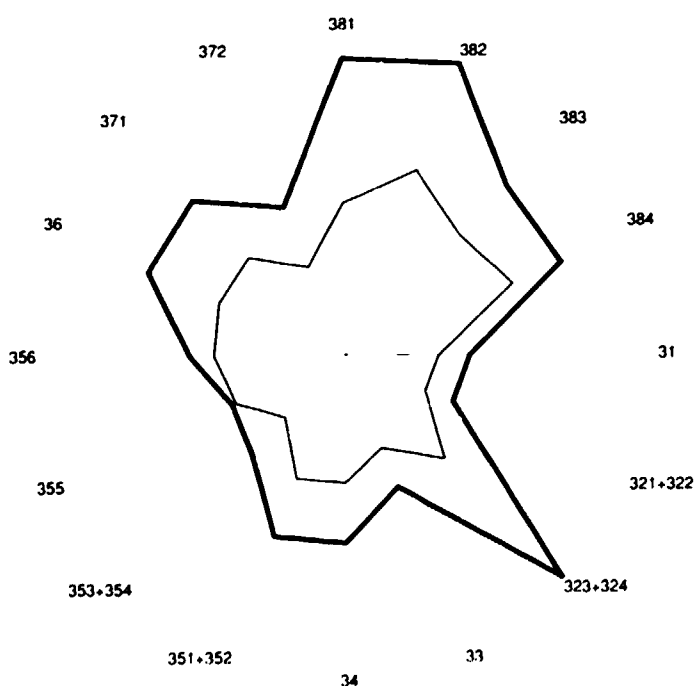
\*Estimación.

\*Proyección.

**Figura 16.** Tasas de crecimiento del PIB, el VAM y el empleo en el sector manufacturero, 1988–1995, y cambio estructural en la industria, 1980–1995: Asia oriental y sudoriental



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980 = 100)



**Clave:**

Precios constantes de 1990

$g$  = Tasa media anual de crecimiento, 1980–1995 (porcentaje)

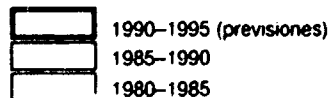
$\theta$  = Índice del cambio estructural, 1980–1995

**Código CIIU (industrias)**

- 31 (Productos alimenticios)
- 321, 322 (Productos textiles)
- 323, 324 (Productos de cuero y piel)
- 33 (Madera y muebles)
- 34 (Papel e imprenta)
- 351, 352 (Productos químicos)
- 353, 354 (Petróleo y carbón)
- 355 (Productos de caucho)
- 356 (Productos de plástico)
- 36 (Productos minerales no metálicos)
- 371 (Hierro y acero)
- 372 (Metales no ferrosos)
- 381 (Productos de metal)
- 382 (Maquinaria no eléctrica)
- 383 (Maquinaria eléctrica)
- 384 (Equipo de transporte)

$g = 7,95$ ,  $\theta = 18,03$

Fuente: Base de datos de la ONUDI; estimaciones y previsiones de UNIDO/IRD/RES.



4,4% en 1994. El Gobierno de Filipinas ha logrado resolver su problema de escasez de energía, lo cual ha contribuido al aumento general de la confianza de los inversionistas

## Industria

El sector manufacturero sigue dominando el desarrollo y el ritmo de crecimiento económico en Asia oriental y sudoriental. En 1994 el VAM de la región aumentó a una tasa estimada del 8,1%, que fue la mayor del mundo. Se registró un firme crecimiento en casi todos

los países y territorios, con las únicas excepciones de Filipinas, Hong Kong y la Provincia China de Taiwán, que registraron tasas de crecimiento del VAM del 3% al 5%.

Pocas ramas manufactureras registraron tasas de crecimiento muy inferiores al promedio del 8,5% en 1994. Las ramas de crecimiento más rápido fueron el calzado (11,1%) y los productos de metal (10,4%). La maquinaria no eléctrica, la maquinaria eléctrica y otros productos minerales no metálicos registraron una tasa de crecimiento del VAM del 10,2%. En cambio, los productos diversos del petróleo dieron muestras de una contracción en la producción (véase el cuadro 43).

**Cuadro 43.** Asia oriental y sudoriental: tasas de crecimiento del VAM y participaciones por países y territorios y por sectores de la CIU, 1970-1995  
(En porcentaje)

País, territorio y sector de la CIU	Tasas medias de crecimiento anual			Tasas de crecimiento anual		Participación en el VAM total 1994
	1970-1980	1980-1990	1990-1993	1994*	1995*	
<b>A. Desglose por países</b>						
<i>Asia oriental y sudoriental</i>						
Filipinas	6,3	0,9	-0,5	4,4	5,0	4,0
Hong Kong	6,9	3,5	-1,5	3,7	2,5	4,2
Indonesia	15,0	11,8	9,6	8,4	10,5	10,7
Malasia	12,3	9,3	12,5	11,1	9,5	6,5
Provincia China de Taiwán	12,8	7,4	4,6	4,7	7,3	23,6
República de Corea	15,5	11,9	6,2	9,7	11,4	32,9
Singapur	10,9	6,9	5,9	13,1	10,8	4,9
Tailandia	10,1	9,9	11,4	9,8	11,3	12,6
<b>B. Desglose por sectores</b>						
311 Productos alimenticios	6,6	6,1	6,2	7,2	7,2	7,4
313 Bebidas	5,6	8,3	3,4	5,3	6,4	2,5
314 Productos de tabaco	8,3	5,7	4,5	8,4	8,0	2,9
321 Textiles	9,8	4,6	6,3	5,0	6,8	7,3
322 Fabricación de prendas de vestir	13,5	7,1	3,9	8,2	8,3	5,1
323 Productos de cuero y piel	13,3	10,3	-0,5	8,6	9,8	0,6
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	15,3	11,6	38,2	11,1	11,6	1,4
331 Productos de madera y corcho	7,2	5,2	3,0	7,2	7,8	1,5
332 Muebles y accesorios	12,0	10,1	13,2	9,6	10,0	1,1
341 Papel y productos de papel	10,0	9,1	8,4	9,2	9,5	2,3
342 Impresión y edición	9,9	9,5	6,4	9,2	8,8	2,4
351 Sustancias químicas industriales	10,9	9,9	9,7	6,1	9,7	4,6
352 Otros productos químicos	7,4	9,8	5,2	9,0	9,1	3,7
353 Refinación del petróleo	9,0	5,4	10,8	8,2	8,9	4,1
354 Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	10,5	4,3	1,6	-0,2	8,0	0,2
355 Productos de caucho	11,6	3,9	-3,1	4,2	9,0	1,7
356 Productos de plástico n.e.p.	9,6	9,9	0,5	7,9	9,1	3,1
361 Alfarería, loza y arcilla	13,8	7,6	12,4	8,1	8,7	0,4
362 Vidrio y productos de vidrio	10,6	9,7	11,4	7,6	8,6	0,9
369 Otros productos minerales no metálicos	12,2	10,9	8,2	10,2	10,0	4,0
371 Hierro y acero	13,3	10,3	10,6	6,3	10,1	5,3
372 Metales no ferrosos	13,1	6,3	12,2	8,4	9,0	0,9
381 Productos de metal, excepto maquinaria	11,9	11,3	16,9	10,4	10,5	6,7
382 Maquinaria no eléctrica	13,2	14,4	9,1	10,2	10,3	5,9
383 Maquinaria eléctrica	13,3	12,5	5,1	10,2	10,1	13,8
384 Equipo de transporte	13,2	13,7	2,2	9,8	10,1	7,0
385 Equipo profesional y científico	25,4	7,0	5,1	9,0	8,9	1,2
390 Otras manufacturas	8,3	6,2	1,6	5,7	7,0	2,0

Notas: El VAM total en 1994 se estimó en 307.258 millones de dólares EE.UU.

Como la participación proyectada de Fiji y Papua Nueva Guinea en el VAM total en 1994 es inferior al 0,5%, no se han incluido esos países.

Para las fuentes y otras observaciones, véanse las notas técnicas.

\*Estimación.

\*Proyección.

Una comparación de las tasas de crecimiento entre países revela una creciente convergencia entre las economías de la región. En el decenio de 1990, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia han venido ampliando constantemente su sector manufacturero a un ritmo superior al de los países recientemente industrializados de Asia. Como resultado, en unos pocos años su participación en el VAM de la región casi se ha duplicado (aproximadamente el 22% en 1990 y más del 33% en 1994), y la contribución del sector industrial al PIB ha venido aumentando constantemente. En el decenio de 1970 la participación del VAM en el PIB fue del 23,3%; en 1994 fue del 26,7%.

En los cuatro países asiáticos recientemente industrializados está ocurriendo un cambio en la producción hacia las industrias manufactureras pesadas. Debido a la subida de los costos de la mano de obra, a esas economías les ha resultado más cómodo pasar a una producción con más valor agregado y dejar la producción de mercaderías con mayor densidad de mano de obra a los países de la ASEAN que se incorporan. En la República de Corea el crecimiento del VAM en las industrias manufactureras pesada y ligera en 1994 se estimó en el 13,4% y el 2,1%, respectivamente, frente a una tasa de crecimiento global del VAM del 9,7%. En la Provincia China de Taiwán la participación de las exportaciones industriales pesadas ha aumentado y en la actualidad supera el 50% del total de las exportaciones. En Singapur una parte del montaje con mayor densidad de mano de obra se ha trasladado a Malasia, donde el costo de la mano de obra es inferior en aproximadamente el 50%. Singapur ha mantenido su participación del 40% del mercado mundial de soportes físicos de computadora. Dos de los mayores fabricantes de tarjetas sonoras del mundo, Creative Technologies y Aztech, tienen actualmente sus sedes en Singapur.

En ese contexto, Hong Kong destaca como un caso especial. Se está convirtiendo rápidamente en un centro de servicios y de información para China, que a su vez puede calificarse de zona manufacturera o de elaboración para Hong Kong. Los productos se fabrican en serie en una China cuya mano de obra es barata y se exportan por Hong Kong, que está mucho mejor dotado de infraestructura y medios de comercialización. En consecuencia, no es de sorprender que el crecimiento del VAM siga siendo bajo, de un 3,7% en 1994.

En Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia, el fortalecimiento del sector manufacturero es más reciente. El proceso de industrialización en Malasia durante el último decenio estuvo promovido fundamentalmente por el establecimiento de grandes empresas con incentivos fiscales, políticas de protección arancelaria y zonas de libre comercio en lugares concretos de todo el país. Los planes nacionales de desarrollo han asignado al sector manufacturero el papel de fuerza impulsora de una tasa media anual de crecimiento del 7% hasta el año 2020. Las principales exportaciones manufacturadas son los productos y componentes electrónicos, los productos textiles, los productos de madera y el caucho elaborado.

Análogamente, el sector manufacturero es también la fuerza motriz de la economía en Tailandia. Es el principal contribuyente al PIB, con una tasa de crecimiento superior a la de la economía como un todo. Dentro de este sector manufacturero las principales ramas son la elaboración de alimentos, los textiles, las prendas de vestir, las bebidas y el equipo de transporte. Sin embargo, en los últimos años se ha producido una desaceleración de la exportación de productos textiles tailandeses. Las razones pueden estar en los cambios de la pauta de especialización económica regional, que se caracteriza por un aumento de la competencia de la mano de obra más barata de China e Indonesia. A fin de sostener el crecimiento de la industria, Tailandia se ha dedicado a promover sus industrias con mayor densidad de tecnología, como la electrónica, que han tenido una rápida expansión.

En Indonesia la industria del petróleo y el gas sigue siendo la rama manufacturera más importante. Entre otras industrias de relativa importancia figuran el tabaco (Indonesia produce grandes cantidades de cigarrillos de clavo), los textiles y los productos de madera. Se ha observado que si bien el sector manufacturero aportó más del 20% al PIB de Indonesia, da empleo a una proporción mucho más pequeña de la fuerza total de trabajo en comparación con sus vecinos de la ASEAN. La mayor parte de los trabajadores están empleados en pequeñas empresas campesinas que se calcula representan cerca de dos terceras partes de la fuerza de trabajo industrial.

La recuperación económica de Filipinas se caracterizó por un aumento de la tasa de crecimiento del VAM del 0,7% en 1993 al 4,4% en 1994. La producción manufacturera se ha recuperado en las industrias química, de petróleo y maquinaria (tanto eléctrica como no eléctrica). Las exportaciones de semiconductores y productos electrónicos aumentaron durante el año, aunque la tendencia anterior al aumento de las exportaciones de textiles se ha invertido y ha terminado la notable demanda extranjera de productos de madera. El Gobierno de Filipinas también ha desregulado el sector de las telecomunicaciones, con el resultado de una fuerte reducción, de más del 20% en un año, del atraso de conexiones.

## **Cuestiones de desarrollo industrial**

### **Novedades en el comercio**

Asia oriental y sudoriental se enfrentan con tres cuestiones interrelacionadas que también son aplicables en diversos grados a otros mercados emergentes. La primera cuestión se refiere a la integración económica regional, que puede o no estar realizándose al nivel institucional oficial, pero es evidente que se manifiesta en cualquier caso en unas mayores corrientes regionales de comercio e inversión. La segunda cuestión se refiere a los cambios estructurales en los mercados internos debido a la aparición de nuevas pautas de ventaja comparativa. La tercera cuestión se refiere a las consecuencias que las elevadas tasas de crecien-

to de la región pueden tener en las economías de los países desarrollados.

Por lo que respecta a la primera cuestión, el comercio intrarregional ha venido aumentando constantemente a lo largo de los 10 últimos años. La participación de las exportaciones de los países recientemente industrializados de Asia a otros países asiáticos en desarrollo de la región pasó del 25,2% al 32,3% entre 1985 y 1992, y la proporción procedente de la ASEAN aumentó del 27,4% al 28,5% durante el mismo período. A medida que la región se desarrolle, la demanda de artículos manufacturados producidos en la región irá en aumento. Todo acuerdo de comercio regional por conducto de la Cooperación económica con los países de Asia y el Pacífico y en el seno de la ASEAN espoleará un nuevo aumento de la participación del comercio intrarregional (véase el cuadro 44).

En la cumbre de la Cooperación económica con los países de Asia y el Pacífico celebrada en Bogor, Indonesia, en 1994, se propuso que se redujeran a partir del año 2000 las barreras comerciales entre los países miembros. El calendario de liberalización es el siguiente: para el año 2010 los países desarrollados han de suprimir todas sus restricciones al comercio y la inversión entre los países miembros de la Cooperación económica; para el 2015 los países recientemente industrializados de Asia han de hacer lo mismo, y para el 2020 todos los miembros de la Cooperación económica, incluso los más pobres, tienen que haber eliminado todas las barreras. Además, la Zona de Libre Comercio de la ASEAN se ha comprometido a reducir los aranceles en la subregión en los próximos 10 a 15 años. La reducción arancelaria se realizará por fases, y para el final del plazo todos los aranceles se habrán reducido al nivel de 0% a 5%.

En lo que respecta a la segunda cuestión, el progreso de la integración económica en la región es bastante complejo, porque implica incluir a China y el Japón al identificar las ventajas comparativas entre los países de la región. Sin embargo, la composición reciente de la producción y el comercio industrial en los

países de Asia oriental y sudoriental sugiere que ya están ocurriendo cambios estructurales. En general, los países de la ASEAN (excluido Singapur) se están moviendo a diferentes velocidades para ocupar sectores anteriormente dominados por los países recientemente industrializados de Asia. La modificación de la estructura productiva en los países recientemente industrializados de Asia es visible en la reducción de la participación de producción nacional en los productos con más densidad de mano de obra, mientras que la producción de mercaderías pesadas y con gran densidad de capital aumenta a más velocidad (como cabe advertir en la República de Corea). Este cambio de la estructura productiva se ha visto intensificado además por la actual apreciación del yen. Las industrias de alta tecnología de los países recientemente industrializados de Asia, estimuladas por el aumento de la demanda de productos elaborados a un nivel más alto procedentes del Japón, han seguido creciendo todavía más.

En lo que respecta a la tercera cuestión, es probable que las consecuencias de un rápido crecimiento en Asia oriental y sudoriental para los posibles avances mundiales como consecuencia de la liberalización del comercio sean positivas. En un informe reciente del Banco Mundial<sup>1</sup> se señala que una reducción arancelaria general de un 50% en todos los países de Asia oriental haría que el PIB mundial aumentase en un 0,4%, beneficio del que aproximadamente el 90% iría a los países de la región de la Cooperación económica con los países de Asia y el Pacífico. El ingreso nacional de China aumentaría en un 3,9%. El PIB de las seis economías de la ASEAN también aumentaría en un 5% en total, y los cuatro países recientemente industrializados podrían esperar cada uno un incremento medio de aproximadamente el 1,4%. Sin embargo, si los países de la región liberalizasen el comercio y las inversiones sólo entre ellos y en la misma medida, entonces su ganancia se vería reducida más o menos a la mitad. El trato preferencial al comercio y la inversión intrarregionales desincentivaría las importaciones de artículos producidos más baratos en otros sitios,

**Cuadro 44.** Dirección de las exportaciones de los países, regiones o territorios de Asia oriental y sudoriental, 1985 y 1992 (En porcentaje)

País, región o territorio de origen	Países en desarrollo de Asia		Japón		Estados Unidos		Unión Europea		Otros	
	1985	1992	1985	1992	1985	1992	1985	1992	1985	1992
Países recientemente industrializados de Asia	25,2	32,3	9,2	8,9	25,8	23,9	9,4	12,7	28,4	20,1
Hong Kong	35,6	38,7	4,2	5,2	30,8	23,1	11,8	15,0	17,6	18,0
Provincia China de Taiwán	15,6	28,4	11,3	10,9	28,9	28,9	5,5	10,7	52,1	21,1
República de Corea	12,9	25,4	15,0	15,5	35,6	24,3	10,4	11,7	26,1	23,1
Singapur	36,6	37,7	9,4	5,7	21,2	21,2	10,1	14,0	22,7	21,4
ASEAN	27,4	28,5	27,2	21,1	20,3	20,3	12,5	15,1	13,5	14,9
Filipinas	19,5	12,9	19,0	20,6	41,8	41,8	13,8	18,2	11,8	6,5
Indonesia	17,2	24,4	46,2	34,3	13,7	13,7	6,0	12,9	8,9	14,7
Malasia	38,1	41,1	24,6	13,3	18,7	18,7	13,6	13,7	10,9	13,2
Tailandia	27,1	21,9	13,4	17,5	22,5	22,5	17,6	18,2	22,2	19,9

Fuente: Banco Asiático de Desarrollo, *Asian Development Outlook* (Hong Kong, Oxford University Press, 1994).

Nota: Las cifras correspondientes a los países recientemente industrializados y de la ASEAN son promedios ponderados, con 1992 como año base.



además de desviar las inversiones de oportunidades comerciales más lucrativas fuera de la región.

Sin embargo, algunos observadores consideran que la competencia por el capital es una posible esfera de tensión entre los países de Asia oriental y sudoriental y el resto del mundo. La escasez de energía, los problemas de transporte y la demanda de telecomunicaciones ponen de relieve la necesidad de inversiones considerables. Una empresa de valores de Hong Kong ha calculado que la región necesitará invertir 750.000 millones de dólares hasta 1999<sup>2</sup>. El Banco Mundial ha estimado que los gastos en infraestructura aumentarán del 4% del PIB en el decenio de 1980 al 7% en el de 1990. Cabe suponer que, pese a las altas tasas de ahorro interno, harán falta corrientes de entrada de capital. Sin embargo, es importante poner en contexto la creciente necesidad de capital de Asia. El déficit en cuenta corriente de los Estados Unidos en 1994 supera a las entradas de capital previstas en todos los países de Asia, excluido el Japón, en los próximos cinco años. Gran parte de este capital adoptará la forma de IED e inversiones de cartera. La reforma financiera en Asia y el desarrollo de mercados de capital eficientes en las economías de China y la India también deben tener como resultado una asignación más eficiente de los ahorros.

## Desarrollo de empresas medianas y pequeñas

Los gobiernos de la región reconocen cada vez más el potencial de las empresas medianas y pequeñas para el desarrollo industrial, y se han iniciado muchos programas para intensificar las vinculaciones entre esas empresas y las grandes industrias<sup>3</sup>. Entre esos programas figuran los siguientes:

a) *Incentivos fiscales.* Tanto Malasia como Singapur han establecido incentivos fiscales para promover la subcontratación entre las empresas transnacionales y las empresas pequeñas y medianas;

b) *Acuerdos institucionales específicos.* En virtud de esos acuerdos, una gran compañía "general" ayuda a coordinar la producción y la comercialización de empresas pequeñas y medianas. Hay ejemplos de ello en Indonesia (programa de "padres adoptivos"), Malasia, la Provincia China de Taiwán (sistema de fábricas centro-satélites) y Singapur (programa de mejora de la industria local);

c) *Planes de desarrollo de las ventas.* En virtud de esos planes, las grandes empresas facilitan una asistencia específica a empresas locales pequeñas y medianas, como ocurre en el caso de Hyundai en la República de Corea;

d) *Requisitos sobre contenido local.* Esos requisitos se aplican a las empresas transnacionales a fin de promover las vinculaciones interempresas;

e) *Suministro e intercambio de información.* Tiene por objetivo aumentar la corriente de información a las empresas pequeñas y medianas que

son demasiado pequeñas para obtenerla eficazmente por sí mismas;

f) *Creación de grupos.* La agrupación de empresas complementarias ha permitido una aplicación más eficaz de los programas de promoción de la pequeña y mediana empresa. En Indonesia el Programa de Desarrollo de Pequeñas Industrias agrupa a empresas pequeñas y medianas relacionadas entre sí para mejorar la asistencia técnica que se les presta.

Se ha observado que los programas con éxito son los que aspiran a incrementar las capacidades de absorción de las empresas pequeñas y medianas a fin de que resulten más atractivas para las grandes empresas, y que les abren nuevos mercados de exportación de sus productos. Cuando han fracasado esos planes, la causa suele ser la ejecución ineficaz de las políticas. En la Provincia China de Taiwán, la República de Corea y Singapur, donde los planes han tenido especial éxito, existían fuertes organismos de coordinación: la Oficina de Desarrollo de las Inversiones en la Provincia China de Taiwán; el Ministerio de Comercio Exterior e Industria en la República de Corea, y la Junta de Desarrollo Económico en Singapur. En cambio, en Indonesia, Malasia y Tailandia, donde los planes han tenido menos éxito, las instituciones han padecido grandes problemas de comunicación. Hay varias razones para que no se hayan logrado los resultados deseados. Entre las que se suelen citar figuran la falta de participación del sector privado, las incoherencias de ejecución, la falta de comunicación entre organismos, las cargas que injustamente impone la reglamentación a las empresas pequeñas y medianas y la falta de responsabilidad administrativa.

## Perspectivas para 1995

En 1995 se proyecta que el crecimiento en la región continúe a un buen ritmo, con las tasas de crecimiento más altas del mundo. En 1995 las tasas de crecimiento del PIB y el VAM previstas para la región son del 7,1% y el 9,5%, respectivamente. Es probable que el crecimiento en el futuro próximo esté influido por factores como una mayor inversión en infraestructura en los países de la ASEAN y la disponibilidad de créditos internacionales para la inversión que compensen la escasez de ahorros nacionales.

En cuanto a los países recientemente industrializados de Asia, se espera que la recuperación económica de los países de la OCDE sostenga el estímulo y la demanda de exportaciones. Se prevé que la tasa de crecimiento del PIB sea de aproximadamente el 7,5% en 1995. La apreciación del yen también favorecerá las exportaciones de baja tecnología al Japón y estimulará el crecimiento de las industrias con capital nacional y alta densidad de tecnología en la región. Sin embargo, la conclusión de la Ronda Uruguay hará que se reduzcan las barreras arancelarias de los países asiáticos, lo cual dará lugar a presiones en pro del ajuste industrial.

Se prevé que los países de la ASEAN que se hallan en vías de alcanzar a los países recientemente industrializados sigan gozando de las altas tasas de crecimiento de los últimos años. La tasa de crecimiento del PIB de Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia en 1995 se ha estimado en más del 7%. Su dependencia del capital extranjero para financiar el crecimiento es una fuente en potencia de vulnerabilidad, pero la experiencia reciente sugiere que basta con tipos de interés algo más elevados para confirmar la reputación de solidez financiera de la región.

#### Notas

<sup>1</sup>Banco Mundial. *East Asia's Trade and Investment: Regional and Global Gains from Liberalization* (Washington, D.C., 1994).

<sup>2</sup>"A survey of Asian finance", *The Economist*, 12 a 18 de noviembre de 1994.

<sup>3</sup>Saha Dhevan Meyanathan, comp., *Industrial Structures and the Development of Small and Medium Enterprise Linkages: Examples from East Asia*, Economic Development Institute Seminar Series (Washington, D.C., Banco Mundial, 1994).

## Tercera parte

# Indicadores del desarrollo industrial en el mundo: anexo estadístico

### Notas técnicas

1. Las fuentes de los cuadros por países que figuran a continuación son las siguientes:

a) La base de datos integrada de Estadísticas Industriales de la ONUDI;

b) Las Estadísticas de Cuentas Nacionales de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas (todas las partidas que van seguidas de "cn"), complementadas con otras fuentes (que figuran en el párrafo 7 más adelante);

c) Cifras de población extraídas de las estadísticas demográficas de las Naciones Unidas y del *Monthly Bulletin of Statistics* de las Naciones Unidas;

d) Las estimaciones y pronósticos del PIB y del VAM (el valor añadido manufacturero que indican las Estadísticas de Cuentas Nacionales en 28 ramas industriales) de la Subdivisión de Estudios e Investigaciones de la División de Información e Investigaciones de la ONUDI (UNIDO/IRD/RES).

2. Todos los valores figuran en millones de dólares de los Estados Unidos a precios corrientes, salvo donde se indica otra cosa. Se han aplicado en general los tipos de cambio oficiales para obtener los valores en dólares. En el caso de países y períodos determinados, se calculó un factor de corrección a fin de compensar la sobrevaloración temporal de la moneda nacional (Afganistán, Argentina, Brasil, Chile, Egipto, El Salvador, Ghana, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Nigeria, Paraguay, Perú, República Árabe Siria, República Dominicana, Sierra Leona, Trinidad y Tabago, Uganda y Uruguay). La corrección se efectuó adaptando los tipos de cambio a las tasas de inflación notificadas.

Los tipos de cambio para Hungría, Polonia y Rumania son los tipos medios del mercado (básicos) extraídos de las estadísticas financieras internacionales (*International Financial Statistics*) del FMI.

3. Las cifras seguidas de "/c" están en precios constantes de 1990.

4. En el caso de los países con economía de planificación centralizada, la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas establece una estimación del PIB basada en el producto material neto (PMN) comunicado por los países. Ya no se notifican las cifras del PMN. El VAM se calcula a partir de las cifras relativas a las actividades industriales aplicando un factor de reducción derivado de las estadísticas industriales.

5. El anexo consta de dos partes. La primera consiste en informes a página entera sobre los 109 países respecto de los cuales se dispone de datos relativamente completos. Este grupo de países es un subconjunto de la muestra de 127 países utilizada para obtener los pronósticos sectoriales del VAM correspondientes a las 28 ramas industriales examinadas. En cada página figura un diagrama del cambio estructural en la industria, así como gráficos de las tasas de crecimiento del PIB y del VAM, que se describen en los puntos 6 y 7 *infra* y cuadros cuyos datos se describen en los puntos 8 a 13 *infra*.

La segunda parte del anexo consiste en cuadros breves correspondientes a cada uno de los restantes países.

6. El diagrama del cambio estructural en la industria se basa en el valor añadido en precios de 1990 ajustados mediante un coeficiente de deflación. Para efectuar la corrección se utiliza en general el deflactor del PIB. En los casos en que no constaba dicho índice se ha utilizado el deflactor de precios al consumo. Para cada rama se ha calculado un número índice correspondiente a los años 1985, 1990 y 1995, tomando como base el año 1980. Este número índice determina la distancia desde el origen del diagrama en estrella. Los números índice para cada año van unidos por una línea que refleja la "forma" característica de la expansión correspondiente al país de que se trate. Como la magnitud de la expansión (los valores absolutos de los números índice) difiere según el país, en cada diagrama se utiliza una escala distinta. El índice mayor de todas las ramas figura, en consecuencia, bajo el extremo derecho del eje horizontal. Los dos números del recuadro en la parte superior derecha son  $g$  (el promedio de la tasa de crecimiento anual para el período 1980 a 1995) y  $\theta$  (el índice del cambio estructural —que se define más adelante— para el mismo período);

7. Las tasas de crecimiento del PIB y del VAM se basan principalmente en los datos suministrados por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas (ONU/STAT). No obstante, en los casos en que no constaba dicha información se utilizó una cifra extraída de alguna de las siguientes fuentes:

a) El instituto nacional de estadística del país examinado;

b) La comisión económica regional de las Naciones Unidas correspondiente al país en cuestión;

c) *International Financial Statistics* (Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional);

d) *National Accounts, Detailed Tables* (París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), vol. II;

e) *World Outlook y Quarterly Economic Review* (Londres, Economist Intelligence Unit);

f) *World Tables* (Washington, D.C., Banco Mundial);

g) *Economic Forecast* (Amsterdam, North-Holland);

h) Banco Asiático de Desarrollo;

i) Banco Africano de Desarrollo.

En otros casos la cifra se calcula con arreglo a análisis estadísticos y otra información pertinente, incluidos diversos diarios y periódicos.

Las tasas de crecimiento correspondientes al período 1994 a 1997 para cada país se proyectaron por medio de:

- La tendencia a largo plazo del PIB;
- Las desviaciones cíclicas de esa tendencia;
- En los casos correspondientes, el PIB de otro país o grupo de países.

Los pronósticos de las tasas de crecimiento del VAM global (extraído de las Cuentas Nacionales) se efectuaron con arreglo a técnicas de regresión que establecen una correlación entre el VAM y el PIB. A estos efectos se ensayaron cinco tipos diferentes de regresión. Se escogió finalmente la correlación que producía los óptimos pronósticos *ex post*.

Las estimaciones del VAM sectorial correspondiente al período 1993 a 1995 para cada país se basaron en ecuaciones de regresión que comprendían como variables independientes el PIB, el VAM global, el VAM desfasado del sector respectivo y los índices de producción. Las regresiones se efectúan utilizando valores del VAM sectorial ajustados por deflación. Los resultados se convierten luego a cifras en dólares corrientes. Una vez más, se utilizaron diversas fuentes y las estimaciones de la ONUDI para aumentar la cobertura de los datos. Los pronósticos se basan en estimaciones de la incidencia de dos elementos: a) la dependencia del sector respecto de la situación económica general del país en cuestión, expresada en términos del PIB y del VAM; y b) la conducta temporal del sector respectivo, expresada en términos de una estructura desfasada del valor añadido de dicho sector.

8. Se presentan dos cifras correspondientes al VAM. Una de ellas se basa en la definición utilizada en las cuentas nacionales y la otra en la definición adoptada para los censos industriales. Las diferencias principales son las siguientes:

a) La actividad de los establecimientos que ocupan a menos de un número determinado de empleados, que es habitualmente 5 ó 10 y que varía de un país a otro, se toma en cuenta en las estadísticas de las cuentas nacionales pero no en las cifras de los censos industriales;

b) A efectos de los censos industriales, cada establecimiento es considerado industrial o no industrial, y todas sus actividades se clasifican de la misma manera, mientras que en las cuentas nacionales la producción se clasifica como industrial según la naturaleza del producto.

Los datos de los censos industriales comprenden los ingresos procedentes de actividades no industriales y excluyen los costos de las mismas.

Para mayor información podrá consultarse el documento *Recomendaciones Internacionales para las Estadísticas In-*

*dustriales*, Informes Estadísticos, Serie M, No. 48, Rev.1 (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.68. XVII.10).

9. Las cifras correspondientes al concepto "rentabilidad" se definen de la siguiente manera:

Insumo intermedio = 100.(producción bruta - valor añadido) / producción bruta

Sueldos y salarios = 100.(sueldos y salarios) / producción bruta

Excedente de explotación = 100.(valor añadido - sueldos y salarios) / producción bruta

10. Las cifras correspondientes a los conceptos "rentabilidad" y "productividad" son promedios en todas las ramas, con la salvedad de que sólo se han incluido aquellas ramas respecto de las cuales constaban todos los datos necesarios (producción bruta, valor añadido, sueldos y salarios y empleo). Se utilizó para el cálculo el número de personas ocupadas, cuando constaba; de lo contrario, se utilizó el número de empleados.

11. Para calcular los índices estructurales y el valor de  $\theta$  en el diagrama del cambio estructural en la industria, se utilizaron las cifras del valor añadido a precios corregidos de 1990.

El índice  $\theta$  de medida del cambio estructural se define mediante la siguiente ecuación:

$$\cos \theta = \frac{\sum_i s_i(t) \cdot s_i(t-1)}{\sqrt{\sum_i s_i(t)^2 \cdot \sum_i s_i(t-1)^2}}$$

siendo  $s_i(t)$  la participación en el valor añadido manufacturero total correspondiente a la  $i$ -ésima rama en el año  $t$ .

El valor  $\theta$  puede interpretarse como el ángulo entre los dos vectores  $s_i(t-1)$  y  $s_i(t)$ , medido en grados. El valor  $\theta$  máximo teórico es de 90 grados.

12. La clase de datos correspondientes a "tasa de crecimiento del VAM /  $\theta$ " refleja la tasa de crecimiento del valor añadido real por grado de cambio estructural entre los períodos  $t-1$  y  $t$ .

13. El grado de especialización se define del siguiente modo:

$$h = 100 \cdot \left( 1 + \frac{\sum_i s_i \cdot \ln s_i}{h_{\text{max}}} \right)$$

definiéndose  $s_i$  del mismo modo que en el caso del cambio estructural y siendo  $h_{\text{max}} = \ln$  (número de ramas) y  $\ln$  es el logaritmo neperiano.

Si la participación de todas las ramas es igual, el grado de especialización es igual a 0. Si existe una sola rama, el valor es 100.

#### Resumen de los indicadores

cn	valor procedente de las estadísticas de las cuentas nacionales
/c	a precios constantes de 1990
cursiva	cálculos de UNIDO/IRD/RES
..	no consta ningún valor
—	el valor es inferior a media unidad

Toda pregunta relativa a la elaboración de los datos podrá dirigirse por correo electrónico a

ugg@unido1.iaea.or.at (Internet), o a ugg@unido1.bitnet.

## Clasificación regional de países y territorios

<i>País o territorio</i>	<i>Región</i>	<i>Página</i>
AFGANISTÁN	Subcontinente indio	242
ALBANIA	Europa oriental, excl. la ex URSS	242
ALEMANIA, PARTE OCCIDENTAL	Europa occidental (industrializada)	133
ALEMANIA, PARTE ORIENTAL	Europa occidental (industrializada)	134
ANTILLAS NEERLANDESAS Y ARUBA	América Latina y el Caribe	242
ARABIA SAUDITA	Asia occidental	135
ARGELIA	África septentrional	136
ARGENTINA	América Latina y el Caribe	137
ARMENIA	Parte asiática de la ex URSS	242
AUSTRALIA	Otros países desarrollados	138
AUSTRIA	Europa occidental (industrializada)	139
AZERBAIYÁN	Región asiática de la ex URSS	242
BAHAMAS	América Latina y el Caribe	242
BAHREIN	Asia occidental	243
BANGLADESH	Subcontinente indio	140
BARBADOS	América Latina y el Caribe	141
BELARÚS	Ex URSS	243
BÉLGICA	Europa occidental (industrializada)	142
BELICE	América Latina y el Caribe	243
BENIN	África tropical (subsahariana)	243
BERMUDAS	América del Norte	243
BHUTÁN	Subcontinente indio	243
BOLIVIA	América Latina y el Caribe	143
BOSNIA Y HERZEGOVINA	Europa oriental, excl. la ex URSS	244
BOTSWANA	África tropical (subsahariana)	144
BRASIL	América Latina y el Caribe	145
BRUNEI DARUSSALAM	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	146
BULGARIA	Europa oriental, excl. la ex URSS	244
BURKINA FASO	África tropical (subsahariana)	147
BURUNDI	África tropical (subsahariana)	148
CABO VERDE	África tropical (subsahariana)	244
CAMERÚN	África tropical (subsahariana)	149
CANADÁ	América del Norte	150
CHAD	África tropical (subsahariana)	244
CHECOSLOVAQUIA (EX)	Europa oriental, excl. la ex URSS	151
CHILE	América Latina y el Caribe	152
CHINA	Países asiáticos con economía de planificación centralizada	153
CHIPRE	Asia occidental	154
COLOMBIA	América Latina y el Caribe	155
CONGO	África tropical (subsahariana)	156
COSTA RICA	América Latina y el Caribe	157
CÔTE D'IVOIRE	África tropical (subsahariana)	158
CROACIA	Europa oriental, excl. la ex URSS	159
CUBA	América Latina y el Caribe	160
DINAMARCA	Europa occidental (industrializada)	161
DJIBOUTI	África tropical (subsahariana)	244
ECUADOR	América Latina y el Caribe	162
EGIPTO	África septentrional	163
EL SALVADOR	América Latina y el Caribe	164
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	Asia occidental	244
ESLOVAQUIA	Europa oriental, excl. la ex URSS	245
ESLOVENIA	Europa oriental, excl. la ex URSS	165
ESPAÑA	Europa occidental (industrializada)	166
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	América del Norte	167
ESTONIA	Ex URSS	245
ETIOPÍA Y ERITREA	África tropical (subsahariana)	168
FEDERACIÓN DE RUSIA	Ex URSS	245
FIJI	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	169
FILIPINAS	Asia oriental (exportadores de productos manufacturados)	170
FINLANDIA	Europa occidental (industrializada)	171
FRANCIA	Europa occidental (industrializada)	172
GABÓN	África tropical (subsahariana)	173

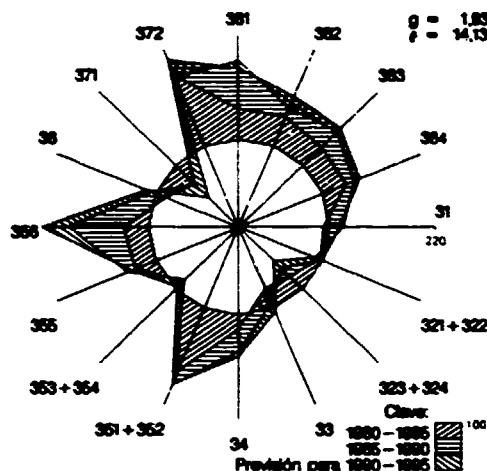
<i>País o territorio</i>	<i>Región</i>	<i>Página</i>
GAMBIA	África tropical (subsahariana)	174
GEORGIA	Región asiática de la ex URSS	245
GHANA	África tropical (subsahariana)	245
GRECIA	Europa occidental (meridional)	175
GUADALUPE	América Latina y el Caribe	245
GUATEMALA	América Latina y el Caribe	176
GUAYANA FRANCESA	América Latina y el Caribe	246
GUINEA	África tropical (subsahariana)	246
GUINEA-BISSAU	África tropical (subsahariana)	246
GUINEA ECUATORIAL	África tropical (subsahariana)	246
GUYANA	América Latina y el Caribe	246
HAITÍ	América Latina y el Caribe	246
HONDURAS	América Latina y el Caribe	177
HONG KONG	Asia oriental (exportadores de productos manufacturados)	178
HUNGRÍA	Europa oriental, excl. la ex URSS	179
INDIA	Subcontinente indio	180
INDONESIA	Asia occidental (exportadores de productos manufacturados)	181
IRÁN (REPÚBLICA ISLÁMICA DEL)	Asia occidental	182
IRAQ	Asia occidental	183
IRLANDA	Europa occidental (industrializada)	184
ISLANDIA	Europa occidental (industrializada)	185
ISRAEL	Europa occidental (meridional)	186
ITALIA	Europa occidental (industrializada)	187
JAMAHIRIYA ÁRABE LIBIA	África septentrional	188
JAMAICA	América Latina y el Caribe	189
JAPÓN	Japón	190
JORDANIA	Asia occidental	191
KAZAJSTÁN	Parte asiática de la ex URSS	247
KENYA	África tropical (subsahariana)	192
KIRGUISTÁN	Parte asiática de la ex URSS	247
KUWAIT	Asia occidental	193
LESOTHO	África tropical (subsahariana)	194
LETONIA	Ex URSS	247
LIBERIA	África tropical (subsahariana)	247
LITUANIA	Ex URSS	247
LUXEMBURGO	Europa occidental (industrializada)	195
MACAO	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	196
MADAGASCAR	África tropical (subsahariana)	197
MALASIA	Asia oriental (exportadores de productos manufacturados)	198
MALAWI	África tropical (subsahariana)	199
MALÍ	África tropical (subsahariana)	247
MALTA	Europa occidental (meridional)	200
MARRUECOS	África septentrional	201
MARTINICA	América Latina y el Caribe	248
MAURICIO	África tropical (subsahariana)	248
MAURITANIA	África septentrional	248
MÉXICO	América Latina y el Caribe	202
MONGOLIA	Países asiáticos con economías de planificación centralizada	248
MONTSERRAT	América Latina y el Caribe	248
MOZAMBIQUE	África tropical (subsahariana)	248
MYANMAR	Subcontinente indio	249
NAMIBIA	África tropical (subsahariana)	249
NEPAL	Subcontinente indio	203
NICARAGUA	América Latina y el Caribe	204
NÍGER	África tropical (subsahariana)	205
NIGERIA	África tropical (subsahariana)	206
NORUEGA	Europa occidental (industrializada)	207
NUEVA ZELANDIA	Otros países desarrollados	208
NUEVA CALEDONIA	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	249
OMÁN	Asia occidental	249
PAÍSES BAJOS	Europa occidental (industrializada)	209
PAKISTÁN	Subcontinente indio	210

<i>País o territorio</i>	<i>Región</i>	<i>Página</i>
PANAMÁ	América Latina y el Caribe	211
PAPUA NUEVA GUINEA	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	249
PARAGUAY	América Latina y el Caribe	212
PERÚ	América Latina y el Caribe	213
POLINESIA FRANCESA	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	249
POLONIA	Europa oriental, excl. la ex URSS	214
PORTUGAL	Europa occidental (meridional)	215
PROVINCIA CHINA DE TAIWÁN	Asia oriental (exportadores de productos manufacturados)	216
PUERTO RICO	América Latina y el Caribe	217
QATAR	Asia occidental	250
REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE	Europa occidental (industrializada)	218
REPÚBLICA ÁRABE SIRIA	Asia occidental	219
REPÚBLICA CENTROAFRICANA	África tropical (subsahariana)	220
REPÚBLICA CHECA	Europa oriental, excl. la ex URSS	250
REPÚBLICA DE COREA	Asia oriental (exportadores de productos manufacturados)	221
REPÚBLICA DEMOCRÁTICA POPULAR LAO	Países asiáticos con economías de planificación centralizada	250
REPÚBLICA DE MOLDOVA	Ex URSS	250
REPÚBLICA DOMINICANA	América Latina y el Caribe	222
REPÚBLICA POPULAR DEMOCRÁTICA DE COREA	Países asiáticos con economías de planificación centralizada	250
REPÚBLICA UNIDA DE TANZANÍA	África tropical (subsahariana)	223
REUNIÓN	África tropical (subsahariana)	250
RUMANIA	Europa oriental, excl. la ex URSS	224
RWANDA	África tropical (subsahariana)	251
SAMOA	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	251
SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE	África tropical (subsahariana)	251
SENEGAL	África tropical (subsahariana)	225
SEYCHELLES	África tropical (subsahariana)	251
SIERRA LEONA	África tropical (subsahariana)	251
SINGAPUR	Asia oriental (exportadores de productos manufacturados)	226
SOMALIA	África tropical (subsahariana)	251
SRI LANKA	Subcontinente indio	227
SUDÁFRICA	Otros países desarrollados	228
SUDÁN	África septentrional	252
SUECIA	Europa occidental (industrializada)	229
SUIZA	Europa occidental (industrializada)	230
SURINAME	América Latina y el Caribe	252
SWAZILANDIA	África tropical (subsahariana)	252
TAILANDIA	Asia oriental (exportadores de productos manufacturados)	231
TAYIKISTÁN	Parte asiática de la ex URSS	252
TOGO	África tropical (subsahariana)	232
TONGA	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	252
TRINIDAD Y TABAGO	América Latina y el Caribe	233
TÚNEZ	África septentrional	234
TURKMENISTÁN	Parte asiática de la ex URSS	252
TURQUÍA	Asia occidental	235
TUVALU	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	253
UCRANIA	Ex URSS	253
UGANDA	África tropical (subsahariana)	253
UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS (EX)	Ex URSS	236
URUGUAY	América Latina y el Caribe	237
UZBEKISTÁN	Parte asiática de la ex URSS	253
VANUATU	Asia oriental y sudoriental, Oceanía	253
VENEZUELA	América Latina y el Caribe	238
VIET NAM	Países asiáticos con economías de planificación centralizada	253
YEMEN, PARTE MERIDIONAL	Asia occidental	254
YEMEN, PARTE SEPTENTRIONAL	Asia occidental	254
YUGOSLAVIA	Europa oriental, excl. la ex URSS	239

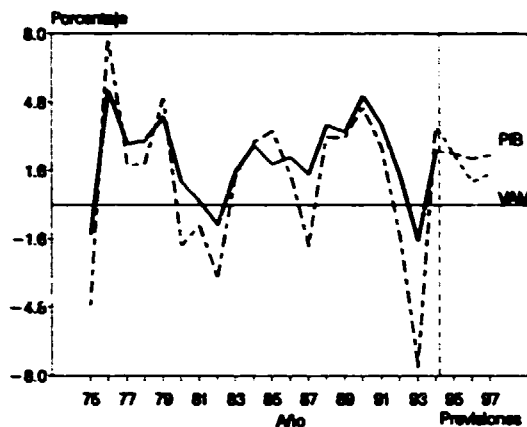
<i>País o territorio</i>	<i>Región</i>	<i>Página</i>
YUGOSLAVIA (EX)	Europa oriental, excl. la ex URSS	254
ZAIRE	África tropical (subsahariana)	254
ZAMBIA	África tropical (subsahariana)	240
ZIMBABWE	África tropical (subsahariana)	241



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)

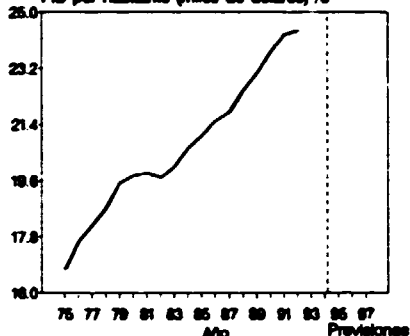


Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNIDO/IDRES

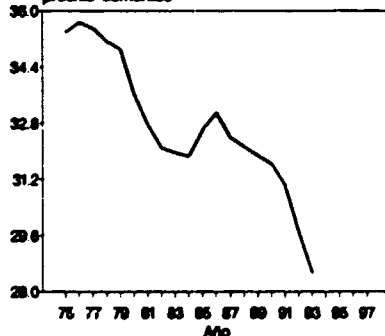
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 217 099	1 294 502	1 501 021	1 551 717
Per capita (en dólares de 1990)	19 769	21 049	23 739	
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	33,6	32,6	31,6	28,5
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	402 262	414 744	458 643	428 210
Índice de producción industrial (1980=100)	100	105	125	115
Valor agregado (en millones de dólares)	265 588	223 253	536 541	556 473
Producción bruta (en millones de dólares)	632 161	489 414	1 097 650	1 106 064
Empleo (en miles de personas)	7 229	6 616	7 120	6 836
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	58	54	51	50
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	26	24	25	27
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	16	22	24	23
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	87 447	73 973	154 161	155 478
Valor agregado/trabajador	56 739	33 744	75 214	78 580
Salario promedio incluidos suplementos	22 606	17 563	38 487	43 735
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	2,72	3,46	1,89	1,89
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	81	103	56	56
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,83	0,93	1,62	0,32
Grado de especialización	12,1	14,7	15,4	14,5
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	18 570	10 830	28 590	33 315
313 Bebidas	6 452	5 047	11 911	13 407
314 Productos de tabaco	6 909	5 720	12 633	13 600
321 Textiles	4 964	5 526	11 849	11 816
322 Fabricación de prendas de vestir	4 334	2 803	5 887	5 719
323 Productos de cuero y piel	935	501	944	841
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1 205	726	1 152	1 211
331 Productos de madera y corcho	4 485	2 431	6 179	7 315
337 Muebles y accesorios	5 548	3 084	7 885	9 631
341 Papel y productos de papel	5 099	5 221	13 490	14 968
342 Impresión y edición	6 150	4 139	10 255	11 600
351 Sustancias químicas industriales	15 944	16 570	35 537	32 097
352 Otros productos químicos	3 003	11 597	27 942	32 294
353 Refinación del petróleo	14 637	9 580	19 130	23 963
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	990	546	528	598
355 Productos de caucho	3 201	2 880	6 414	6 532
356 Productos de plástico n.c.p.	6 096	5 538	17 313	18 939
361 Alfarería, loza y arcilla	1 304	671	1 555	1 468
362 Vidrio y productos de vidrio	2 492	1 917	4 791	5 177
369 Otros productos minerales no metálicos	7 937	4 376	12 031	14 493
371 Hierro y acero	18 372	9 538	19 205	15 962
372 Metales no ferrosos	2 508	3 412	7 733	6 931
381 Productos de metal, excepto maquinaria	14 455	14 162	39 181	43 348
382 Maquinaria no eléctrica	34 265	33 812	82 544	78 771
383 Maquinaria eléctrica	30 501	28 329	72 567	72 793
384 Equipo de transporte	31 732	29 073	67 434	68 472
385 Equipo profesional y científico	6 295	3 446	8 011	8 293
390 Otras manufacturas	1 700	1 175	2 843	2 080

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra.

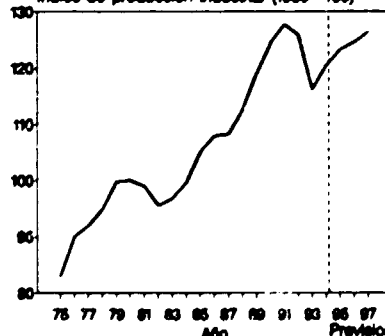
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



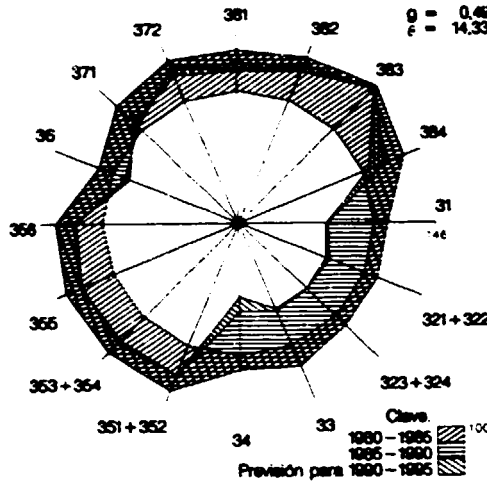
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



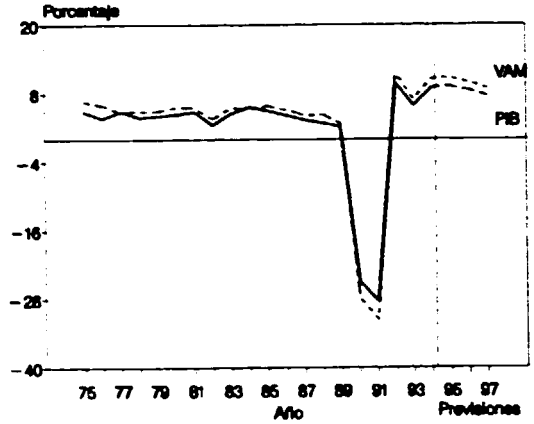
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1980)

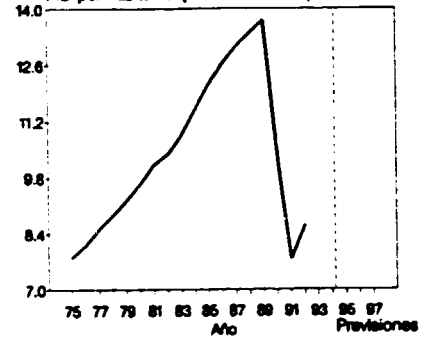


Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNIDEM/DRES

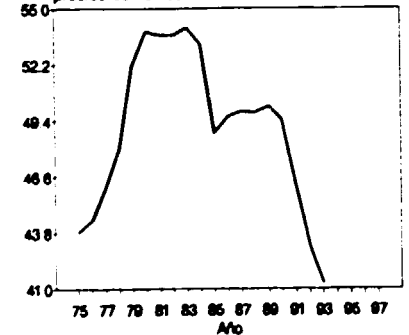
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	161 301	201 323	170 821	141 920
Per cápita (en dólares de 1990)	9 637	12 095	10 512	
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	53.8	42.8	49.4	41.3
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	72 752	93 464	78 816	64 025
Índice de producción industrial (1980=100)	100	128	108	88
Valor agregado (en millones de dólares de 1980)	76 600	98 407	82 983	67 410
Producción bruta (en millones de dólares)	132 645	159 661	324 212	
Empleo (en miles de personas)	2 895	2 988	2 811	2 740
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)				
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	15	9		
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	45 819	53 434	114 977	
Valor agregado / trabajador	26 460	32 934	29 600	24 308
Salario promedio incluidos suplementos	6 771	4 836	9 681	
<b>-INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	0.99	1.13	1.55	2.01
Tasa de crecimiento cambio estructural θ	147	169	232	300
Grado de especialización	5.73	4.55	-1.52	-3.87
	13.2	14.3	16.6	
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares de 1980)</b>				
311.2 Productos alimenticios	6 043	6 647	3 988	3 188
313 Bebidas	1 040	1 144	687	579
314 Productos de tabaco	254	280	168	134
321 Textiles	6 276	6 841	4 644	3 715
322 Fabricación de prendas de vestir	2 199	2 485	1 473	1 160
323 Productos de cuero y piel	839	923	587	477
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	631	694	441	359
331 Productos de madera y corcho	1 178	1 378	548	670
332 Muebles y accesorios	1 081	1 265	778	615
341 Papel y productos de papel	931	1 069	438	358
342 Impresión y edición	727	748	676	423
351 Sustancias químicas industriales	8 697	11 914	10 833	8 839
352 Otros productos químicos	1 220	1 671	1 519	1 240
353 Refinación del petróleo	2 853	3 927	3 569	2 984
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	141	190	175	142
355 Productos de caucho	3 202	4 417	4 042	3 289
356 Productos de plástico n.c.p.	1 528	2 059	1 850	1 501
361 Alfarería, loza y arcilla	616	789	681	586
362 Vidrio y productos de vidrio	473	605	522	449
369 Otros productos minerales no metálicos	1 768	1 768	1 255	1 076
371 Hierro y acero	2 651	3 331	2 861	2 276
372 Metales no ferrosos	884	1 179	1 071	926
381 Productos de metal, excepto maquinaria	3 171	4 143	3 664	3 153
382 Maquinaria no eléctrica	9 960	13 464	12 332	10 480
383 Maquinaria eléctrica	7 480	10 912	10 706	8 642
384 Equipo de transporte	6 898	9 145	8 047	5 987
385 Equipo profesional y científico	3 264	4 761	4 671	3 770
390 Otras manufacturas	608	638	458	393

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

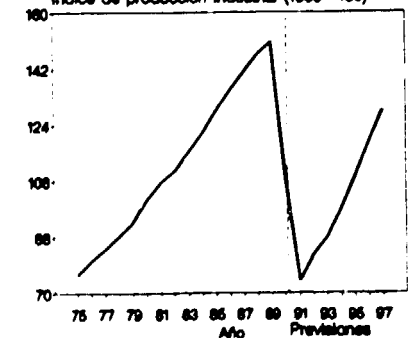
PIB por habitante (miles de dólares) /c



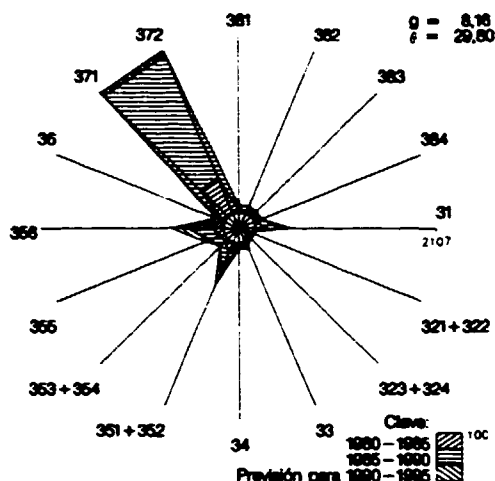
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes



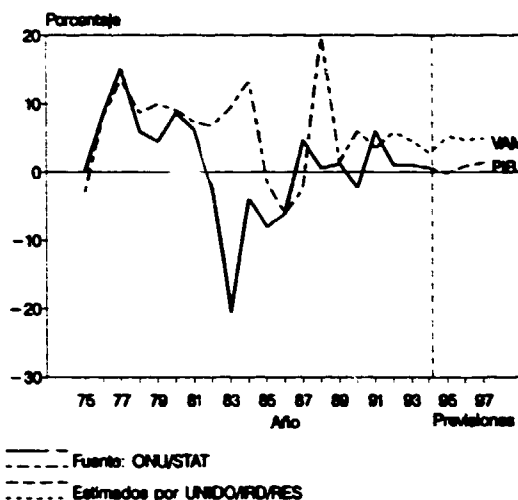
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



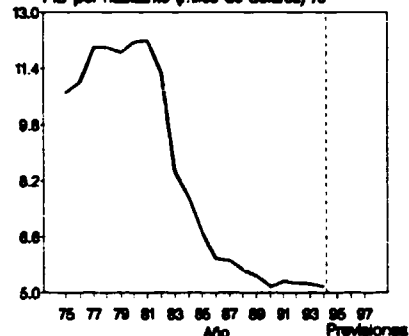
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



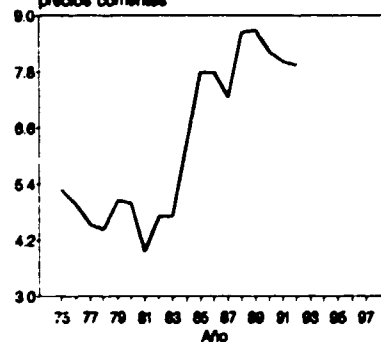
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	116 723	84 895	82 997	89 766
Per cápita (en dólares de 1990)	12 154	6 712	5 172	5 244
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	5,0	7,8	8,2	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	4 085	5 715	6 736	7 713
Índice de producción industrial (1980=100)	100	181	260	299
Valor agregado (en millones de dólares)	2 230	3 242	5 207	6 161
Producción bruta (en millones de dólares)	9 270	13 764	17 738	23 844
Empleo (en miles de personas)	1	2	3	5
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)				
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)				
Excedente de explotación e impuestos netos (%)				
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	175 585	209 697	157 709	136 614
Valor agregado trabajador	23 107	19 934	10 037	6 833
Salario promedio incluidos suplementos				
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (promedio de 5 años, en grados)	5,68	3,46	4,46	2,22
en porcentaje de cambio en el período 1970-1975	1,39	85	109	54
Tasa de crecimiento cambio estructural	1,09	2,83	2,55	2,75
Grado de especialización	28,8	31,0	33,8	35,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	88	167	353	422
313 Bebidas	16	24	35	41
314 Productos de tabaco	15	21	26	32
321 Textiles	86	57	18	20
322 Fabricación de prendas de vestir	3	3	4	5
323 Productos de cuero y piel	26	17	4	5
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1	1	1	1
331 Productos de madera y corcho	5	5	8	9
332 Muebles y accesorios	19	20	32	33
341 Papel y productos de papel	77	86	94	106
342 Impresión y edición	39	44	48	54
351 Sustancias químicas industriales	447	932	1 868	2 414
352 Otros productos químicos	56	91	152	153
353 Refinación del petróleo	433	558	844	843
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	37	57	118	116
355 Productos de caucho	3	4	7	8
356 Productos de plástico n.c.p.	34	69	145	187
361 Alfarería, loza y arcilla	9	13	26	31
362 Vidrio y productos de vidrio	9	13	19	27
369 Otros productos minerales no metálicos	505	613	619	824
371 Hierro y acero	17	81	302	317
372 Metales no ferrosos	1	4	15	16
381 Productos de metal, excepto maquinaria	164	193	258	268
382 Maquinaria no eléctrica	36	43	55	60
383 Maquinaria eléctrica	59	72	92	99
384 Equipo de transporte	18	21	27	29
385 Equipo profesional y científico	2	2	3	4
390 Otras manufacturas	29	31	32	37

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

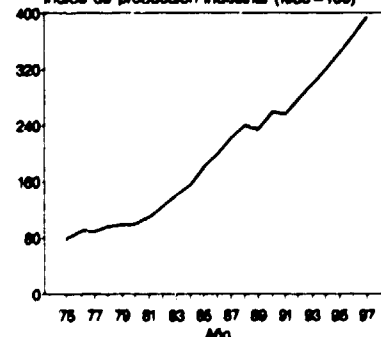
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



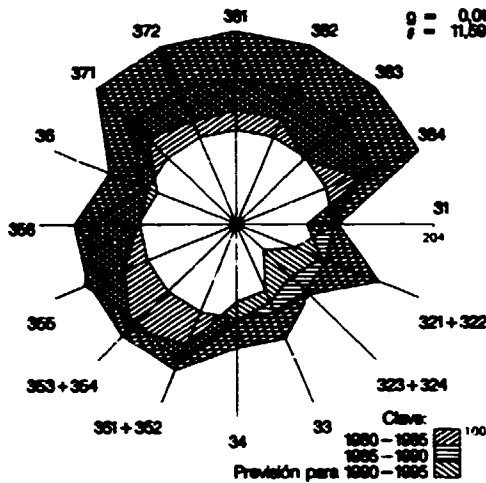
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



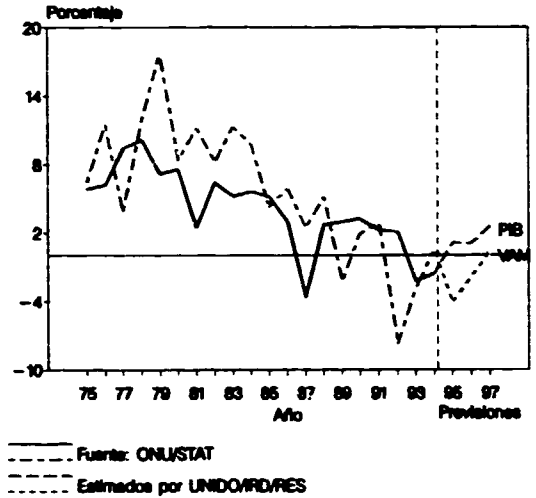
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



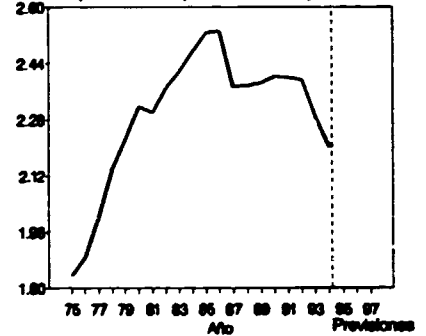
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



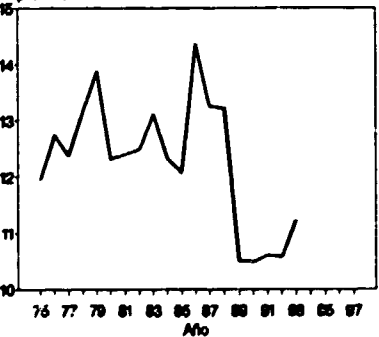
	1980	1985	1990	1993
<b>PIB</b> (en millones de dólares de 1990)	43 416	55 328	59 902	61 157
Per cápita (en dólares de 1990)	2 317	2 528	2 402	2 285
Porcentaje del sector manufacturero . precios constantes	12,3	12,1	10,5	11,2
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	3 333	5 101	5 783	5 326
Índice de producción industrial (1980=100)	100	162	174	151
Valor agregado (en millones de dólares)	3 644	6 499	4 390	3 652
Producción bruta (en millones de dólares)	9 023	14 579	11 951	9 349
Empleo (en miles de personas)	312	514	578	620
<b>RENTABILIDAD</b> (porcentaje de la producción bruta)				
Insumos intermedios (%)	60	55	63	63
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	22	24	27	24
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	18	21	9	13
<b>PRODUCTIVIDAD</b> (en dólares)				
Producción bruta /trabajador	28 928	28 353	20 647	15 784
Valor agregado /trabajador	11 682	12 639	7 597	5 877
Salario promedio incluidos suplementos	6 330	6 760	5 685	3 872
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	3,90	5,10	7,67	10,28
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	71	92	139	186
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	2,51	1,74	-0,71	-0,43
Grado de especialización	14,4	13,8	12,7	19,1
<b>VALOR AGREGADO</b> (en millones de dólares)				
311 2 Productos alimenticios	655	811	499	870
313 Bebidas	135	167	125	212
314 Productos de tabaco	176	218	135	233
321 Textiles	282	529	297	139
322 Fabricación de prendas de vestir	227	426	228	89
323 Productos de cuero y piel	57	71	48	11
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	100	124	85	27
331 Productos de madera y corcho	109	168	106	71
332 Muebles y accesorios	51	79	49	37
341 Papel y productos de papel	129	198	142	95
342 Impresión y edición	14	22	16	11
351 Sustancias químicas industriales	14	27	24	13
352 Otros productos químicos	93	183	157	85
353 Refinación del petróleo	83	164	133	111
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	4	8	6	5
355 Productos de caucho	17	33	31	14
356 Productos de plástico n.c.p.	34	67	54	24
361 Alfarería, loza y arcilla	10	17	12	9
362 Vidrio y productos de vidrio	36	61	42	34
369 Otros productos minerales no metálicos	355	592	404	326
371 Hierro y acero	323	774	537	389
372 Metales no ferrosos	19	45	31	21
381 Productos de metal, excepto maquinaria	265	638	443	305
382 Maquinaria no eléctrica	46	112	78	53
383 Maquinaria eléctrica	123	297	206	116
384 Equipo de transporte	181	435	302	213
385 Equipo profesional y científico	30	71	50	32
390 Otras manufacturas	75	162	151	105

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

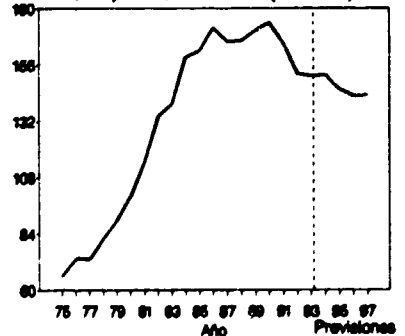
**PIB por habitante** (miles de dólares) /c



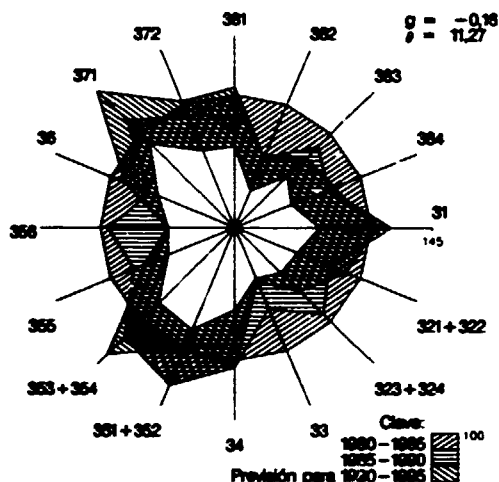
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB**, precios constantes



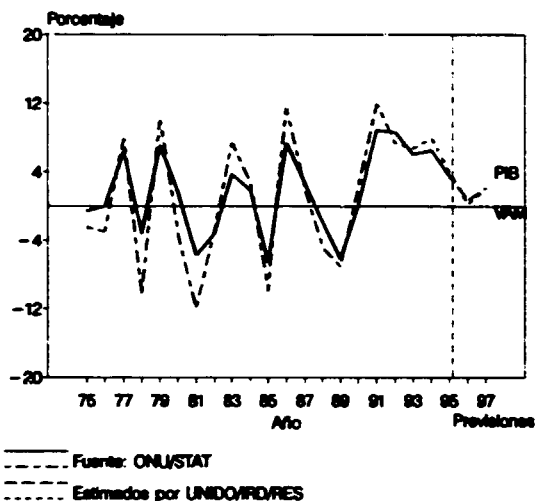
**Índice de producción industrial** (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



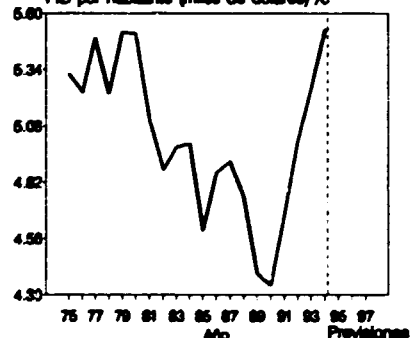
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



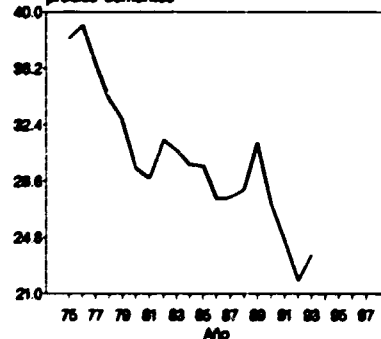
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	154 856	139 446	141 350	177 353
Per cápita (en dólares de 1990)	5 508	4 598	4 343	5 250
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	29,5	29,6	27,1	23,6
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	43 565	37 053	37 827	48 545
Índice de producción industrial (1980=100)	100	86	90	116
Valor agregado (en millones de dólares)	24 511	28 891	31 156	76 883
Producción bruta (en millones de dólares)	55 936	48 084	78 999	191 023
Empleo (en miles de personas)	1 346	1 174	942	948
<b>RENTABILIDAD</b> (porcentaje de la producción bruta)				
Insumos intermedios (%)	56	40	51	60
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	11	8	8
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	33	49	31	32
<b>PRODUCTIVIDAD</b> (en dólares)				
Producción bruta/trabajador	41 553	34 798	83 876	201 388
Valor agregado/trabajador	18 208	20 908	33 079	81 135
Salario promedio incluidos suplementos	4 301	4 411	6 766	16 256
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de " en el periodo 1970-1975	5,07	4,84	3,91	2,81
Tasa de crecimiento (cambio estructural)	148	141	114	82
Grado de especialización	0,57	0,30	2,05	0,40
Grado de especialización	13,0	15,9	16,3	17,4
<b>VALOR AGREGADO</b> (en millones de dólares)				
3112 Productos alimenticios	3 544	4 512	4 695	12 092
313 Bebidas	705	942	932	2 392
314 Productos de tabaco	498	719	480	1 271
321 Textiles	1 703	1 832	2 209	5 775
322 Fabricación de prendas de vestir	919	558	492	1 371
323 Productos de cuero y piel	284	350	356	824
324 Calzado, excepto el de cuero y plástico	245	240	150	420
331 Productos de madera y corcho	363	283	255	381
332 Muebles y accesorios	226	185	246	585
341 Papel y productos de papel	554	753	882	2 265
342 Impresión y edición	679	800	695	1 832
351 Sustancias químicas industriales	914	1 367	1 844	4 169
352 Otros productos químicos	1 206	1 916	1 791	3 073
353 Refinación del petróleo	3 647	5 120	6 069	15 598
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	86	121	122	311
355 Productos de caucho	331	327	368	756
356 Productos de plástico n.c.p.	424	485	436	824
357 Alfarería, loza y arcilla	189	130	156	422
358 Vidrio y productos de vidrio	199	153	249	485
359 Otros productos minerales no metálicos	659	587	932	2 218
371 Hierro y acero	900	1 239	1 651	4 228
372 Metales no ferrosos	235	257	305	782
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1 272	1 459	1 611	4 230
382 Maquinaria no eléctrica	1 358	930	635	2 281
383 Maquinaria eléctrica	702	938	1 025	2 192
384 Equipo de transporte	2 289	2 354	2 140	5 612
385 Equipo profesional y científico	86	95	112	296
386 Otras manufacturas	96	32	97	156

Para la fuente, las notas y las observaciones, vea de las "Notas técnicas" supra

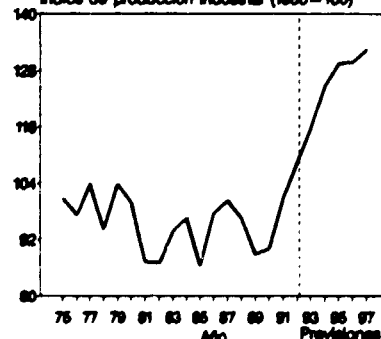
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



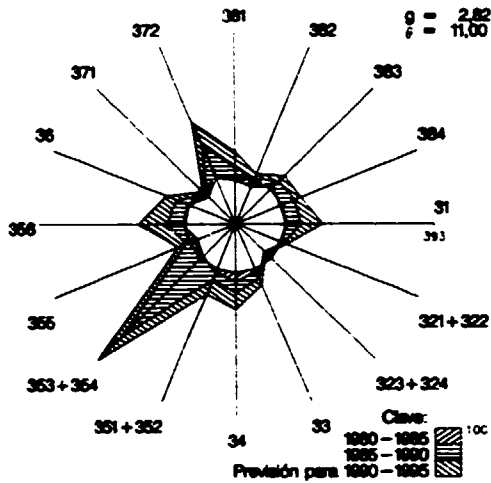
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



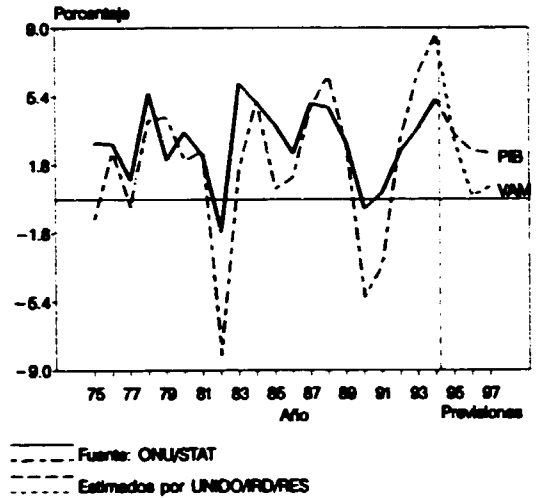
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



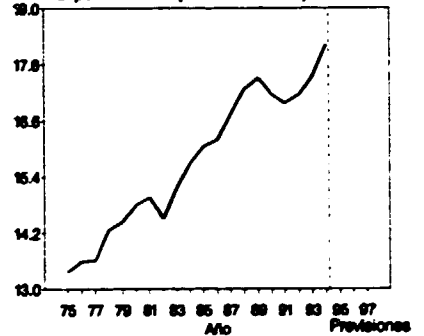
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



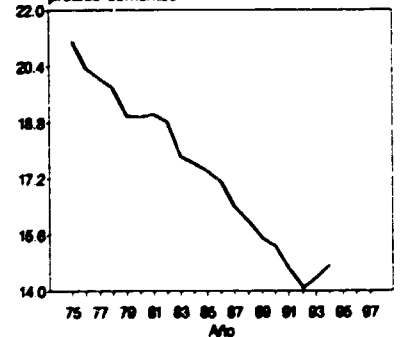
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	215 620	251 024	289 788	309 264
Per cápita (en dólares de 1990)	14 800	16 049	17 159	17 555
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	19,0	17,4	15,3	14,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	40 263	40 619	44 683	47 354
Índice de producción industrial (1980=100)	100	101	111	118
Valor agregado (en millones de dólares)	29 173	26 900	54 097	54 567
Producción bruta (en millones de dólares)	75 474	69 330	129 604	122 499
Empleo (en miles de personas)	1 139	1 014	1 017	914
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	61	61	58	55
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	20	19	16	16
Excedente de explotación (%)	18	20	25	28
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	65 402	67 785	125 719	133 843
Valor agregado/trabajador	25 280	26 301	52 475	59 649
Salario promedio incluidos suplementos	13 356	12 977	20 719	21 661
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (promedio de 5 años, en grados)	2,78	4,46	3,05	2,93
en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	94	150	103	99
Tasa de crecimiento cambio estructural	0,34	-0,02	1,57	1,41
Grado de especialización	11,1	11,1	11,4	11,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	3 993	3 764	7 647	8 254
313 Bebidas	785	847	1 723	1 904
314 Productos de tabaco	248	179	365	335
321 Textiles	1 050	955	1 673	1 568
322 Fabricación de prendas de vestir	821	722	1 223	1 102
323 Productos de cuero y piel	93	77	105	98
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	223	205	279	249
331 Productos de madera y corcho	1 052	1 028	1 728	1 643
332 Muebles y accesorios	505	507	1 032	971
341 Papel y productos de papel	744	704	1 302	1 361
342 Impresión y edición	1 818	2 131	4 058	4 224
351 Sustancias químicas industriales	969	982	1 660	1 727
352 Otros productos químicos	1 186	1 191	2 291	2 504
353 Refinación del petróleo	323	285	1 659	1 749
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	30	25	34	37
355 Productos de caucho	341	264	546	530
356 Productos de plástico n.c.p.	831	808	1 702	1 919
361 Alfarería, loza y arcilla	46	41	76	74
362 Vidrio y productos de vidrio	246	254	528	524
369 Otros productos minerales no metálicos	1 183	1 085	2 170	2 118
371 Hierro y acero	1 920	1 391	2 431	2 293
372 Metales no ferrosos	1 473	1 409	3 791	3 895
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2 467	2 040	4 215	4 296
382 Maquinaria no eléctrica	2 091	1 575	3 070	2 997
383 Maquinaria eléctrica	1 351	1 329	2 466	2 379
384 Equipo de transporte	2 830	2 573	5 379	4 850
385 Equipo profesional y científico	290	279	498	494
390 Otras manufacturas	263	246	445	467

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra.

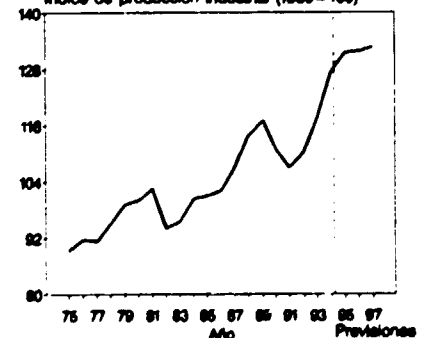
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



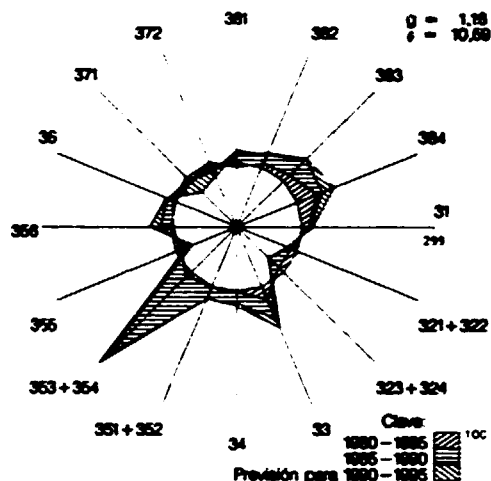
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



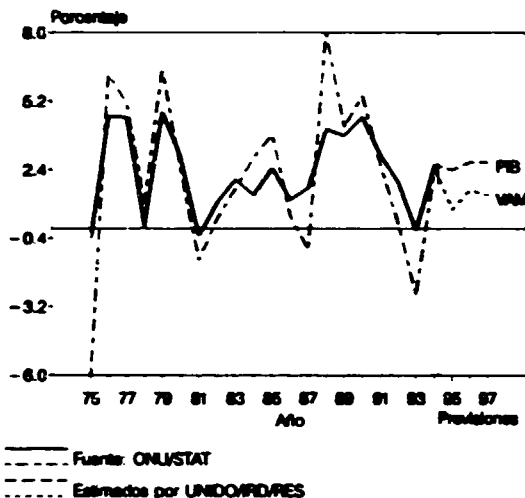
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



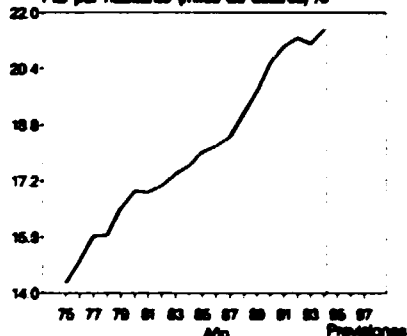
**Tasa anual de crecimiento del PIB y del IAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



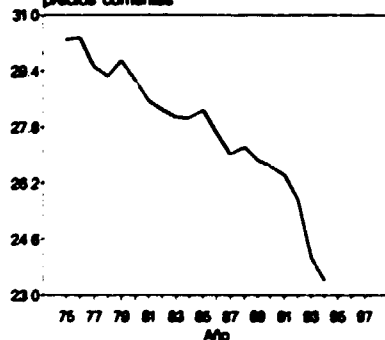
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	127 712	136 332	158 427	166 064
Per cápita (en dólares de 1990)	16 918	18 038	20 562	21 120
Porcentaje del sector manufacturero , precios corrientes	29,1	28,3	26,7	24,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	32 106	34 533	40 785	40 699
Índice de producción industrial (1980=100)	100	111	138	140
Valor agregado (en millones de dólares)	15 949	13 394	31 318	33 680
Producción bruta (en millones de dólares)	48 872	41 230	90 474	96 905
Empleo (en miles de personas)	699	654	642	606
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	67	68	65	65
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	24	23	23	25
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	9	10	11	10
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	69 500	62 508	139 901	158 437
Valor agregado trabajador	22 681	20 307	48 427	58 680
Salario promedio incluidos suplementos	16 754	14 288	33 021	39 282
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	4,67	5,57	4,44	2,41
en porcentaje de i) en el periodo 1970-1975	78	94	74	40
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,49	0,21	0,50	0,46
Grado de especialización	9,7	9,9	10,3	10,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	1 240	1 073	2 302	2 655
313 Bebidas	454	368	841	909
314 Productos de tabaco	807	725	1 417	1 566
321 Textiles	652	623	1 291	1 339
322 Fabricación de prendas de vestir	447	303	547	546
323 Productos de cuero y piel	51	37	82	89
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	209	146	213	222
331 Productos de madera y corcho	192	298	879	918
332 Muebles y accesorios	539	407	994	1 266
341 Papel y productos de papel	631	500	1 333	1 374
342 Impresión y edición	624	513	1 163	1 359
351 Sustancias químicas industriales	638	555	1 277	1 288
352 Otros productos químicos	534	398	1 070	1 241
353 Refinación del petróleo	80	72	489	475
354 Productos div derivados del petróleo y del carbon	32	24	65	74
355 Productos de caucho	230	168	311	308
356 Productos de plástico n.c.p	281	215	545	649
361 Alfarería, loza y arcilla	63	42	112	119
362 vidrio y productos de vidrio	235	229	518	557
369 Otros productos minerales no metálicos	815	652	1 473	1 677
371 Hierro y acero	1 223	1 051	2 088	1 734
372 Metales no ferrosos	280	241	434	439
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1 283	942	2 534	2 593
382 Maquinaria no eléctrica	1 656	1 400	3 292	3 612
383 Maquinaria eléctrica	1 579	1 430	3 926	4 178
384 Equipo de transporte	709	743	1 652	1 965
385 Equipo profesional y científico	130	115	222	264
390 Otras manufacturas	136	123	249	269

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

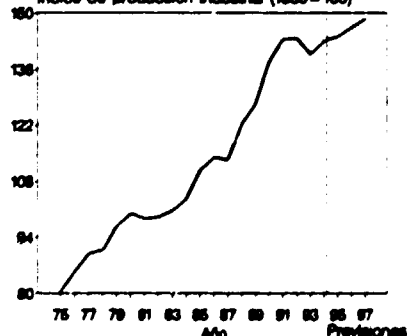
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios corrientes

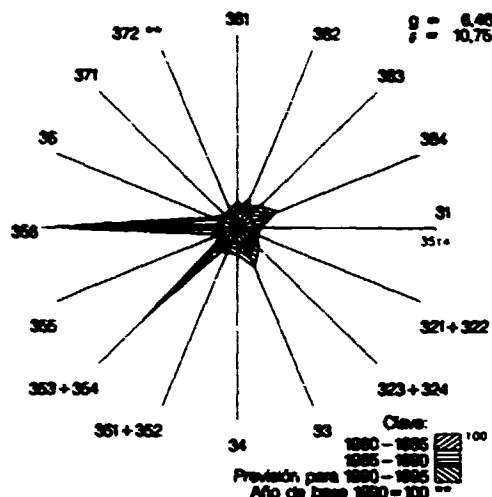


**Índice de producción Industrial (1980=100)**

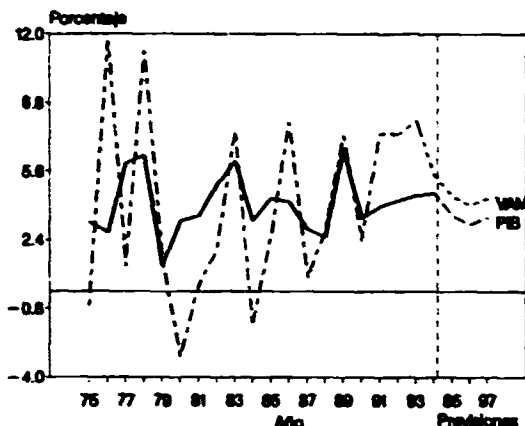


BANGLADESH

Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1980)

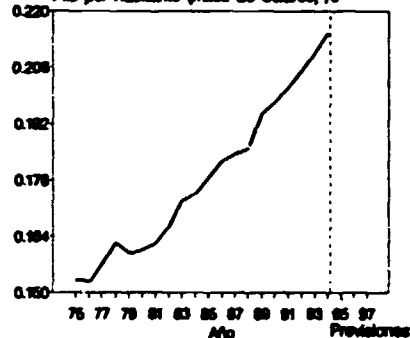


Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNIDO/IDORES

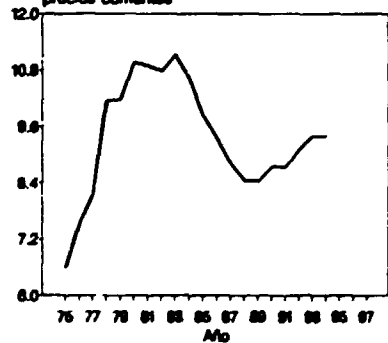
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	14 177	17 610	21 536	24 155
Per cápita (en dólares de 1990)	161	179	197	210
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	11.0	9.9	9.7	9.4
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	1 374	1 523	1 366	2 321
Índice de producción industrial (1980=100)	100	100	114	140
Valor agregado (en millones de dólares)	834	963	1 759	2 238
Producción bruta (en millones de dólares)	2 253	2 497	5 504	6 557
Empleo (en miles de personas)	412	469	1 028	1 177
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	63	65	68	66
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	10	16	16
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	25	24	16	18
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	5 466	5 191	4 418	4 611
Valor agregado/trabajador	2 023	1 793	1 412	1 574
Salario promedio incluidos suplementos	639	557	854	905
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de en el periodo 1970-1975	6.96	8.03	12.60	8.20
Fase de crecimiento (cambio estructural)	3.14	0.21	1.10	2.18
Grado de especialización	36.0	25.3	24.9	24.2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	78	98	265	311
313 Bebidas	7	6	4	5
314 Productos de tabaco	111	109	153	192
321 Textiles	336	230	439	532
322 Fabricación de prendas de vestir	-	8	158	196
323 Productos de cuero y piel	18	14	42	54
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	4	10	21	29
331 Productos de madera y corcho	3	10	14	18
332 Muebles y accesorios	1	2	6	7
341 Papel y productos de papel	23	19	53	69
342 Impresión y edición	6	8	23	31
343 Sustancias químicas industriales	33	70	134	191
352 Otros productos químicos	97	85	166	233
353 Refinación del petróleo	2	75	9	14
354 Productos de derivados del petróleo y del carbón	1	2	1	1
360 Productos de caucho	4	1	5	7
366 Productos de plástico no p	-	2	14	17
367 Alfáramas, lana y arcilla	2	4	10	13
372 Vidrio y productos de vidrio	4	4	7	9
381 Otros productos minerales no metálicos	14	7	31	39
382 Hierro y acero	39	35	43	59
383 Metales no ferrosos	-	-	-	-
384 Productos de metal, excepto maquinaria	9	13	22	28
385 Maquinaria no eléctrica	4	17	7	10
386 Maquinaria eléctrica	19	14	40	76
387 Equipo de transporte	11	10	56	70
388 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
389 Otros manufacturados	8	7	12	22

Para mayor detalle, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra.

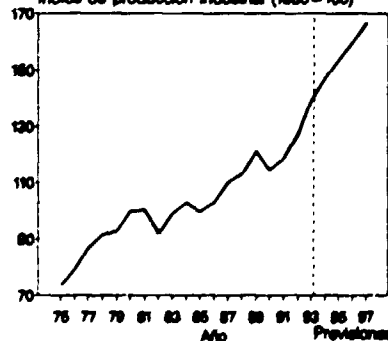
PIB por habitante (miles de dólares) /c



Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes

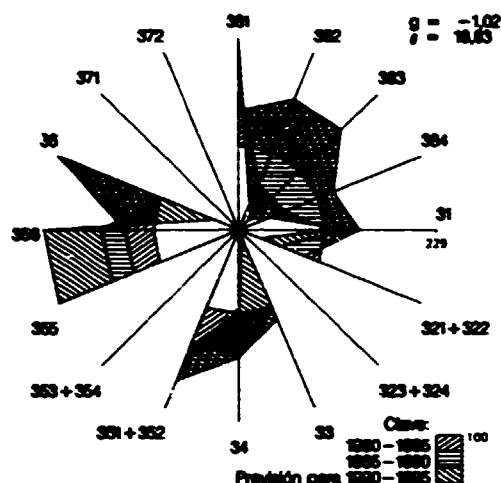


Índice de producción industrial (1980=100)

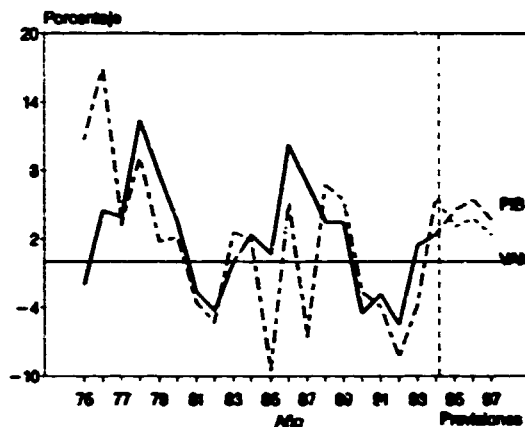




**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)

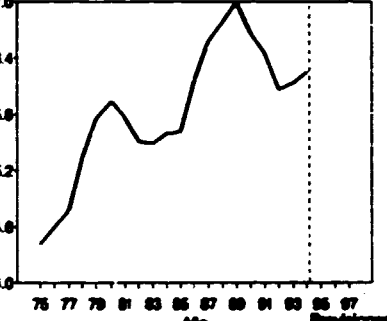


----- Fuente: ONUSTAT  
 - - - - - Estimados por UNDOVI/IDRES

	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 478	1 420	1 710	1 534
Per capita (en dólares de 1990)	5 935	5 612	6 655	6 130
Porcentaje del sector manufacturero - precios constantes	11,9	10,6	8,0	8,2
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	127	110	118	100
Índice de producción industrial (1980=100)	100	86	87	74
Valor agregado (en millones de dólares)	53	90	95	82
Producción bruta (en millones de dólares)	241	383	412	373
Empleo (en miles de personas)	8	9	7	5
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	79	78	79	81
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	14	18	16	14
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	7	4	5	5
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	31 296	41 552	60 974	74 358
Valor agregado/trabajador	6 482	9 123	12 793	13 911
Salario promedio incluidos suplementos	4 336	7 725	9 537	10 587
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados en porcentaje de i) en el periodo 1970-1975	16,37	18,06	8,55	11,86
Tasa de crecimiento - cambio estructural (i)	185	204	96	134
Grado de especialización	0,09	0,26	-0,20	-0,87
Grado de especialización	14,4	15,9	20,3	19,5
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares):</b>				
311 2 Productos alimenticios	12	25	30	23
313 Bebidas	6	12	10	11
314 Productos de tabaco	1	2	1	2
321 Textiles	-	-	1	1
322 Fabricación de prendas de vestir	6	7	5	2
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-	-	-	-
331 Productos de madera y corcho	-	-	-	-
332 Muebles y accesorios	1	2	2	-
341 Papel y productos de papel	-	1	1	1
342 Impresión y edición	4	8	10	6
351 Sustancias químicas industriales	-	-	1	2
352 Otros productos químicos	1	3	4	3
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	1	3	4	6
356 Productos de plástico n.e.p.	1	3	4	6
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	1	-
369 Otros productos minerales no metálicos	3	3	5	2
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	3	5	10	8
382 Maquinaria no eléctrica	5	11	3	5
383 Maquinaria eléctrica	3	8	1	3
384 Equipo de transporte	1	2	1	1
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	3	1	1	-

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

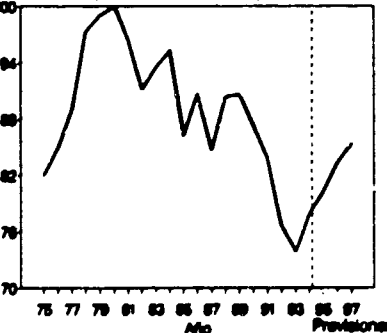
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**

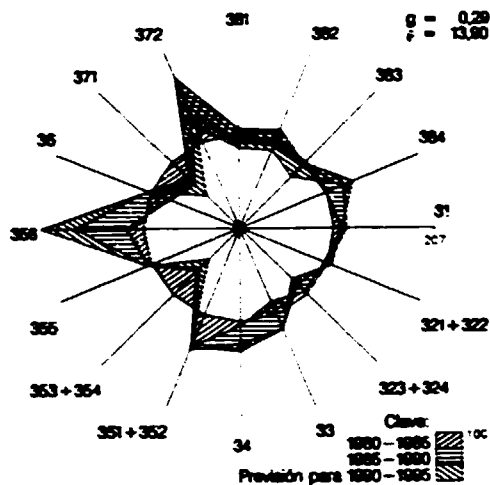


**Índice de producción industrial (1980=100)**

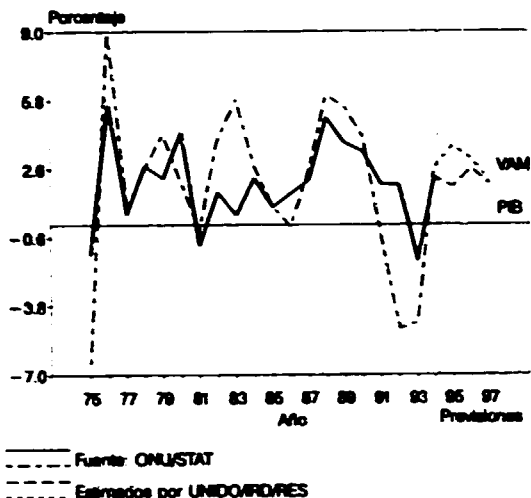


**BELGICA**

**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



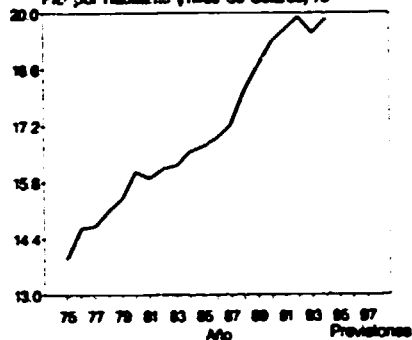
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1983)



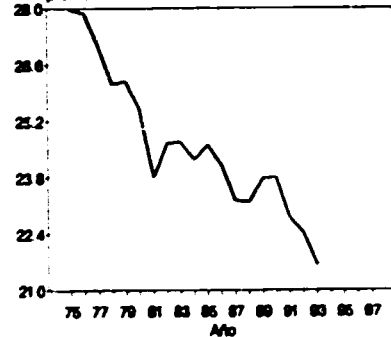
	1988	1985	1978	1983
PIB (en millones de dólares de 1990)	156 201	164 502	191 925	195 786
Per capita (en dólares de 1990)	16 058	16 689	19 287	19 489
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	25,5	24,6	23,8	21,6
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	32 018	36 333	43 280	39 049
Índice de producción industrial (1980=100)	100	108	128	116
Valor agregado (en millones de dólares)	28 130	18 229	42 484	39 547
Producción bruta (en millones de dólares)	34 373	57 219	148 687	143 835
Empleo (en miles de personas)	872	755	735	675
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	70	73	71	72
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	15	12	11	12
Excedente de explotación (%)	15	15	17	16
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	102 512	83 309	190 551	197 302
Valor agregado/trabajador	30 556	22 755	54 445	54 523
Salario promedio incluido suplementos	16 056	19 617	22 774	24 702
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (promedio de 5 años, en grados)	3,23	3,69	3,74	3,13
en porcentaje de " en el período 1970-1975	63	72	73	61
Tasa de crecimiento cambio estructural	0,20	0,31	0,67	0,35
Grado de especialización	12,5	14,1	12,8	12,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	3 991	2 663	5 915	6 132
313 Bebidas	549	359	700	729
314 Productos de tabaco	199	123	310	339
321 Textiles	1 445	937	2 064	1 868
322 Fabricación de prendas de vestir	671	392	914	380
323 Productos de cuero y piel	136	93	156	202
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	67	35	56	47
331 Productos de madera y corcho	226	131	503	489
332 Muebles y accesorios	1 125	614	1 613	1 631
341 Papel y productos de papel	612	441	1 042	947
342 Impresión y edición	926	602	1 677	1 607
351 Sustancias químicas industriales	2 401	2 250	4 483	4 350
352 Otros productos químicos	665	467	1 198	1 224
353 Refinación del petróleo	517	278	421	352
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	72	29	52	42
355 Productos de caucho	193	130	272	273
356 Productos de plástico n.c.p.	819	633	1 578	2 145
361 Alfarería, loza y arcilla	107	61	150	147
362 Vidrio y productos de vidrio	516	289	761	774
363 Otros productos minerales no metálicos	654	327	872	904
371 Hierro y acero	2 294	985	2 305	1 768
372 Metales no ferrosos	487	417	1 140	754
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2 071	1 228	2 935	2 510
382 Maquinaria no eléctrica	2 490	1 556	3 802	3 081
383 Maquinaria eléctrica	2 303	1 451	3 015	2 463
384 Equipo de transporte	1 592	1 217	1 308	2 978
385 Equipo profesional y científico	170	106	280	308
390 Otras manufacturas	537	294	660	594

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra.

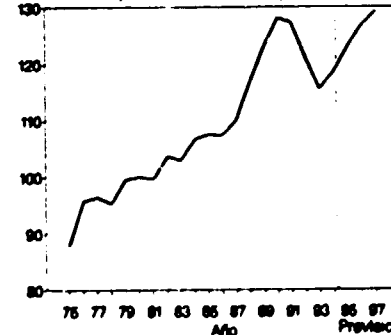
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



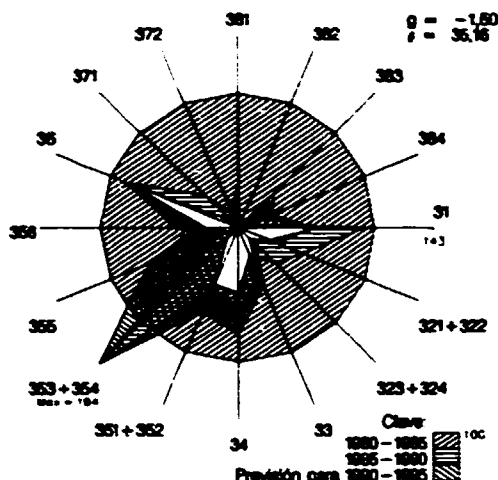
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



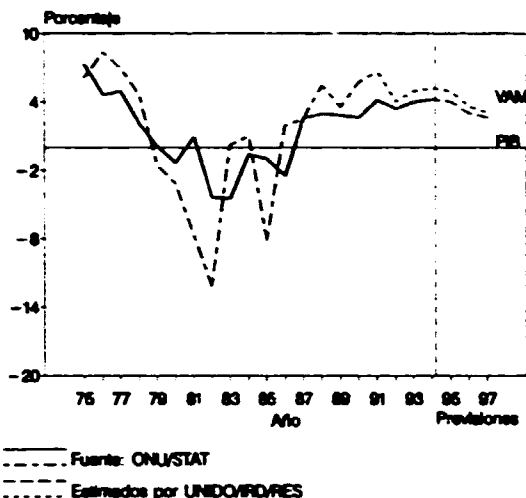
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



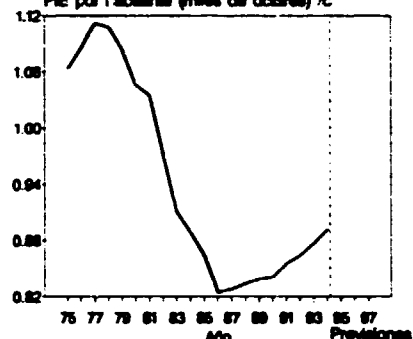
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



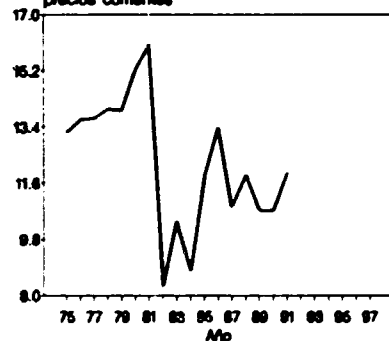
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	5 603	5 087	5 529	6 194
Per capita (en dólares de 1990)	1 046	863	841	877
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	15.2	11.8	10.7	
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	655	492	593	690
Índice de producción industrial (1980=100)	100	65	77	90
Valor agregado (en millones de dólares)	619	394	572	728
Producción bruta (en millones de dólares)	1 698	1 078	1 169	1 471
Empleo (en miles de personas)	43	28	25	25
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	64	64	51	51
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	6	5	4
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	28	31	44	45
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	38 348	38 228	46 965	55 771
Valor agregado/trabajador	13 977	13 947	22 962	27 581
Salario promedio incluidos suplementos	3 147	2 129	2 200	2 383
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	31.03	25.43	17.62	4.29
en porcentaje de i) en el periodo 1970-1975	172	141	98	24
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0.58	-0.39	0.52	1.58
Grado de especialización	25.9	40.5	48.6	54.1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	93	193	70	60
313 Bebidas	57	34	48	82
314 Productos de tabaco	21	4	5	5
321 Textiles	34	26	15	14
322 Fabricación de prendas de vestir	6	3	2	2
323 Productos de cuero y piel	5	2	4	4
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	24	14	2	1
331 Productos de madera y corcho	15	5	10	11
332 Muebles y accesorios	2	1		1
341 Papel y productos de papel		1	1	2
342 Impresión y edición	14	9	14	12
351 Sustancias químicas industriales	3	2	2	2
352 Otros productos químicos	16	11	16	14
353 Refinación del petróleo	159	29	322	452
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón				
355 Productos de caucho	1			2
356 Productos de plástico n.c.p.	11	4	7	6
361 Alfarería, loza y arcilla	1			
362 Vinos y productos de vidno	6	6	3	3
369 Otros productos minerales no metálicos	21	28	29	29
371 Hierro y acero	1	1		
372 Metales no ferrosos	89	14	10	15
381 Productos de metal, excepto maquinaria	14	4	4	7
382 Maquinaria no eléctrica	16			
383 Maquinaria eléctrica	3	1	2	1
384 Equipo de transporte	5		2	2
385 Equipo profesional y científico	1	1	1	
390 Otras manufacturas	2		1	

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

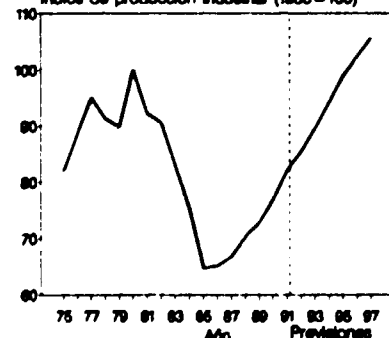
**PIE por habitante (miles de dólares) /c**



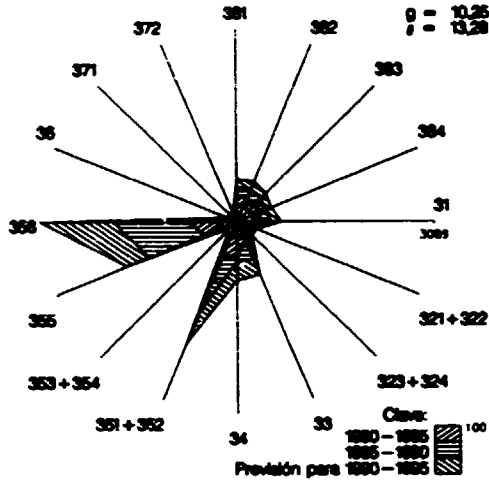
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB**  
precios constantes



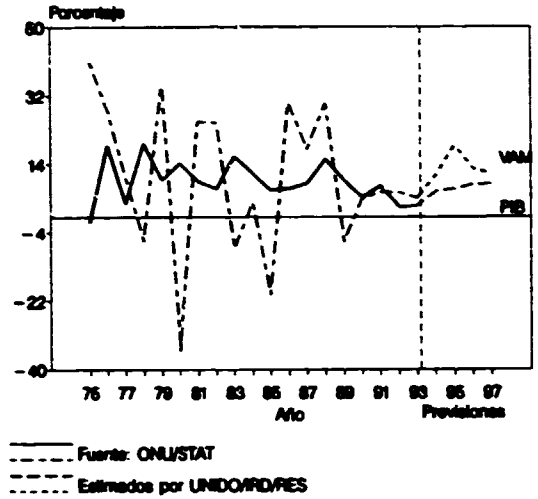
**Índice de producción Industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



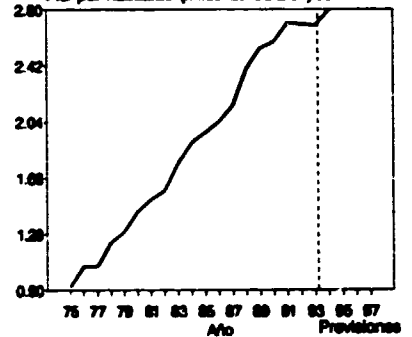
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



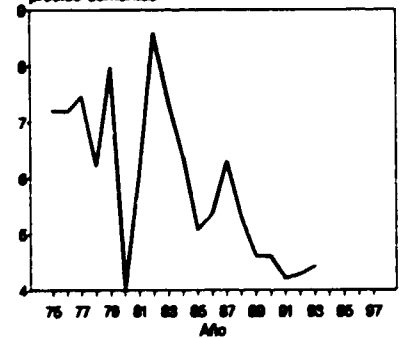
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 298	2 119	3 296	3 775
Per capita (en dólares de 1990)	1 433	1 968	2 583	2 694
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	4,0	5,1	4,6	4,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	62	74	144	172
Índice de producción industrial (1980=100)	100	171	292	348
Valor agregado (en millones de dólares)	41	46	144	217
Producción bruta (en millones de dólares)	149	169	509	779
Empleo (en miles de personas)	5	10	24	22
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	73	73	72	72
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	14	11	10	10
Excedente de explotación (%)	14	16	19	18
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	27 102	16 581	20 943	34 771
Valor agregado/trabajador	7 445	4 518	5 923	9 675
Salario promedio incluidos suplementos	3 664	1 280	1 994	3 311
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (1) (promedio de 5 años, en grados)	3,92	8,68	7,26	1,65
en porcentaje de (1) en el periodo 1970-1975	400	886	742	169
Tasa de crecimiento cambio estructural (1)	1,32	1,41	1,94	3,28
Grado de especialización	33,7	27,2	27,4	27,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	13	14	45	68
313 Bebidas	4	10	36	54
314 Productos de tabaco	-	-	-	-
321 Textiles	4	2	6	10
322 Fabricación de prendas de vestir	2	1	2	3
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1	-	1	2
331 Productos de madera y corcho	-	-	2	3
332 Muebles y accesorios	-	-	2	3
341 Papel y productos de papel	-	1	2	4
342 Impresión y edición	-	1	2	4
351 Sustancias químicas industriales	-	1	3	6
352 Otros productos químicos	-	1	6	9
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	-	-	2	3
356 Productos de plástico n.c.p.	-	-	2	3
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	-	-	-	-
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1	2	6	9
382 Maquinaria no eléctrica	1	1	3	4
383 Maquinaria eléctrica	1	1	2	3
384 Equipo de transporte	1	1	2	3
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	12	8	19	25

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

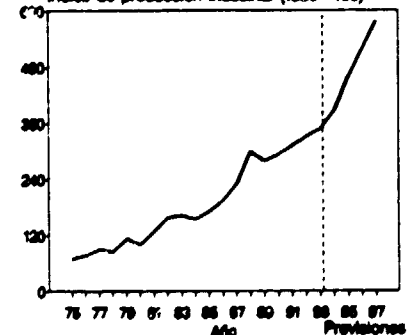
**PIB por habitante (miles de dólares) A**



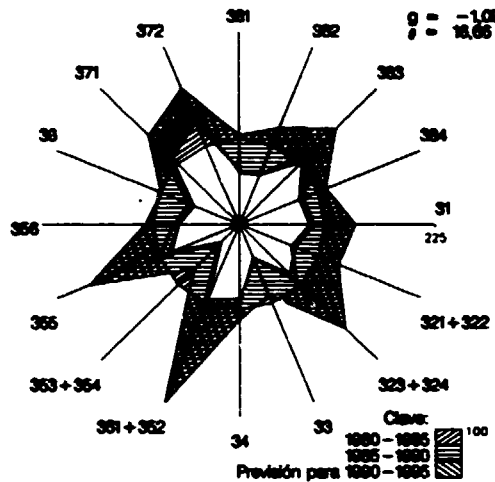
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



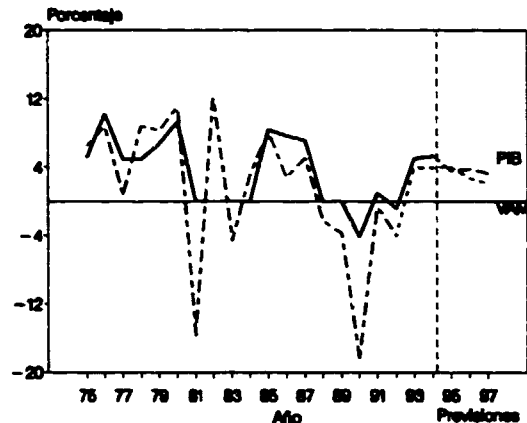
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAI  
(precios constantes en dólares de 1980)



Fuente: ONUSTAT

Estimados por UNIDO/IDRES

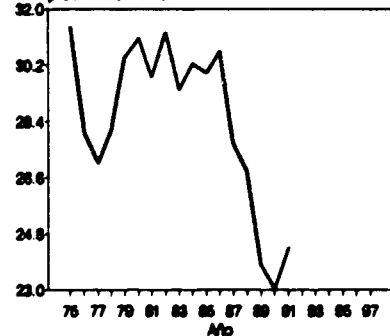
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	273 079	295 835	327 129	345 764
Per cápita (en dólares de 1990)	2 252	2 191	2 203	2 197
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	31,1	30,0	23,0	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	89 977	89 863	74 263	73 482
Índice de producción industrial (1980=100)	100	97	108	107
Valor agregado (en millones de dólares)	71 690	77 082	73 294	112 037
Producción bruta (en millones de dólares)	189 076	174 341	185 523	284 868
Empleo (en miles de personas)	5 562	5 501	5 221	5 231
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	62	56	60	61
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	9	11	11
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	28	36	29	29
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	33 993	31 692	35 534	53 871
Valor agregado trabajador	12 889	14 012	14 039	21 192
Salario promedio incluidos suplementos	3 400	2 756	3 878	5 886
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	4,04	11,53	5,83	3,24
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	70	199	100	56
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	1,63	0,58	-1,65	-1,61
Grado de especialización	9,0	10,1	9,6	10,0
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	7 996	9 259	8 687	13 106
313 Bebidas	1 375	957	1 388	2 026
314 Productos de tabaco	495	587	726	1 098
321 Textiles	4 860	4 586	3 862	5 834
322 Fabricación de prendas de vestir	2 307	2 639	2 425	3 652
323 Productos de cuero y piel	309	464	371	488
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	955	1 353	1 243	1 628
331 Productos de madera y corcho	1 903	1 220	951	1 177
332 Muebles y accesorios	1 087	949	843	1 268
341 Papel y productos de papel	2 238	2 260	2 556	3 854
342 Impresión y edición	1 901	1 496	2 300	3 485
351 Sustancias químicas industriales	3 428	5 371	3 696	5 547
352 Otros productos químicos	3 544	7 389	5 202	8 611
353 Refinación del petróleo	3 075	2 022	1 319	1 366
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	1 216	562	330	487
355 Productos de caucho	941	1 420	1 059	1 731
356 Productos de plástico n.c.p.	1 994	1 742	1 847	2 781
361 Alfarería, loza y arcilla	190	844	801	1 322
362 Vidrio y productos de vidrio	558	525	499	751
369 Otros productos minerales no metálicos	3 447	1 941	1 838	2 765
371 Hierro y acero	4 128	4 927	6 053	10 056
372 Metales no ferrosos	1 115	1 564	1 030	3 207
381 Productos de metal, excepto maquinaria	3 599	3 063	3 038	4 213
382 Maquinaria no eléctrica	7 171	7 092	5 958	8 128
383 Maquinaria eléctrica	4 536	5 831	6 341	10 448
384 Equipo de transporte	5 625	4 954	5 652	8 536
385 Equipo profesional y científico	453	488	573	884
390 Otras manufacturas	1 716	1 576	1 803	2 989

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

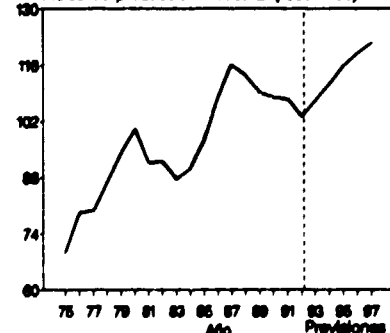
PIB por habitante (miles de dólares) /c



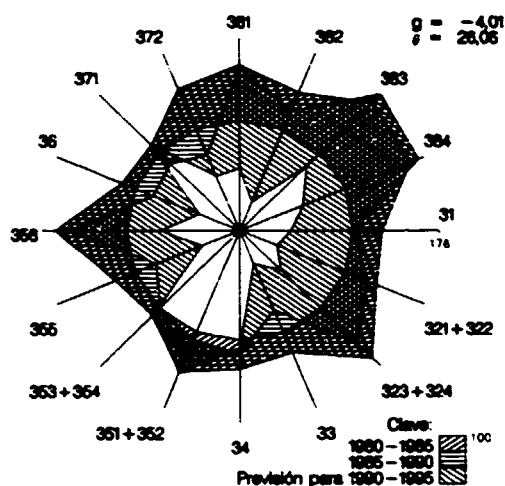
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



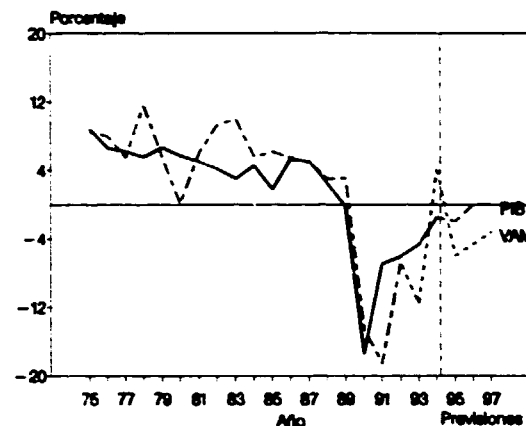
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



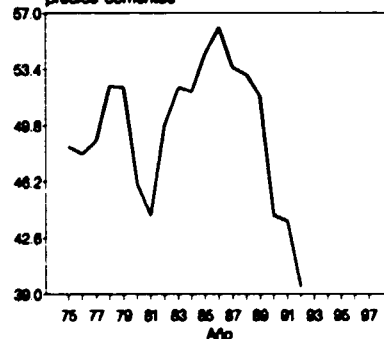
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	16 571	19 885	18 543	15 455
Per capita (en dólares de 1990)	1 870	2 219	2 062	1 742
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	46.0	54.4	44.0	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	5 715	8 153	8 166	5 462
Índice de producción industrial (1980=100)	100	125	124	78
Valor agregado (en millones de dólares)	11 771	20 759	10 227	6 292
Producción bruta (en millones de dólares)	25 818	44 413	21 453	10 685
Empleo (en miles de personas)	1 260	1 316	1 374	889
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	54	53	52	41
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	7	10	11
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	38	39	38	48
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	21 221	35 355	16 252	12 648
Valor agregado/trabajador	9 675	16 525	7 748	7 450
Salario promedio incluidos suplementos	1 737	2 664	1 675	1 458
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	3.15	1.48	3.57	7.01
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	150	70	169	333
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	1.92	4.29	-0.48	-2.46
Grado de especialización	12.0	12.4	13.4	9.4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	1 870	3 093	1 429	742
313 Bebidas	308	504	230	156
314 Productos de tabaco	426	627	260	281
321 Textiles	904	1 421	760	335
322 Fabricación de prendas de vestir	517	967	518	193
323 Productos de cuero y piel	84	179	91	45
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	156	332	169	92
331 Productos de madera y corcho	248	384	142	98
332 Muebles y accesorios	233	365	137	73
341 Papel y productos de papel	119	186	84	108
342 Impresión y edición	83	146	86	87
351 Sustancias químicas industriales	404	671	264	435
352 Otros productos químicos	291	585	292	405
353 Refinación del petróleo				
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	126	179	93	121
355 Productos de caucho	227	350	134	85
356 Productos de plástico n.c.p.	110	234	123	81
361 Alfarería, loza y arcilla	45	63	38	31
362 Vidrio y productos de vidrio	121	178	109	85
369 Otros productos minerales no metálicos	469	585	242	130
371 Hierro y acero	447	636	285	448
372 Metales no ferrosos	189	342	105	107
381 Productos de metal, excepto maquinaria	484	946	529	300
382 Maquinaria no eléctrica	1 559	2 753	1 359	508
383 Maquinaria eléctrica	743	1 585	968	587
384 Equipos de transporte	567	1 194	714	323
385 Equipo profesional y científico	104	185	91	34
390 Otras manufacturas	937	1 967	974	403

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

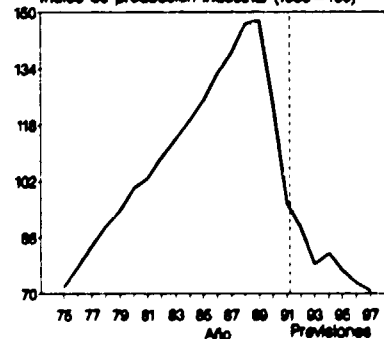
**PIB por habitante (miles de dólares) A**



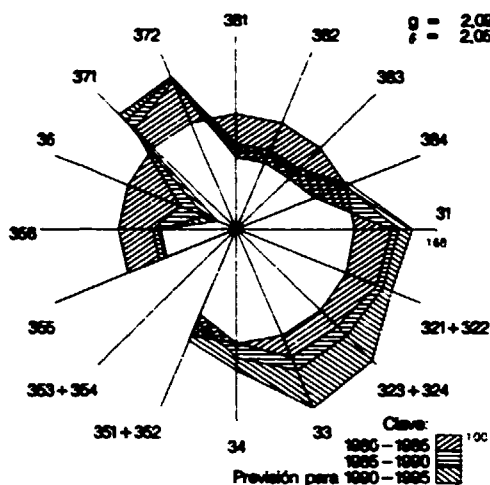
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



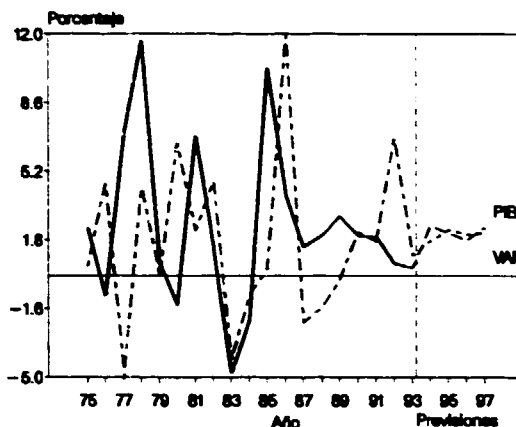
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNIDO/IRD/RES

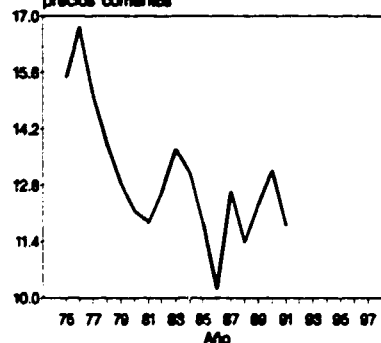
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 718	1 915	2 165	2 230
Per cápita (en dólares de 1990)	247	243	241	228
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	12.2	11.9	13.2	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	231	235	258	284
Índice de producción industrial (1980=100)	100	110	129	142
Valor agregado (en millones de dólares)	144	120	202	207
Producción bruta (en millones de dólares)	391	318	597	641
Empleo (en miles de personas)	8	9	9	10
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	63	62	66	68
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	7	8	8
Excedente de explotación (%)	28	31	26	24
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	47 326	36 534	64 247	66 353
Valor agregado/trabajador	17 465	13 818	21 724	21 402
Salario promedio incluidos suplementos	4 021	2 676	5 154	5 189
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	2,80	3,00	1,06	0,85
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	240	258	91	73
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,49	1,33	0,63	0,92
Grado de especialización	36,8	43,0	43,7	43,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	55	56	95	98
313 Bebidas	29	20	33	33
314 Productos de tabaco	1	1	2	2
321 Textiles	20	18	30	30
322 Fabricación de prendas de vestir	2	2	3	3
323 Productos de cuero y piel	2	1	3	3
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	3	3	5	6
331 Productos de madera y corcho	-	-	-	-
332 Muebles y accesorios	2	1	2	3
341 Papel y productos de papel	-	-	-	-
342 Impresión y edición	1	1	2	2
351 Sustancias químicas industriales	1	1	1	2
352 Otros productos químicos	-	-	-	-
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	4	2	3	3
356 Productos de plástico n.c.p.	2	1	1	2
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	-	-	-	-
371 Hierro y acero	1	1	2	2
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1	-	1	1
382 Maquinaria no eléctrica	1	-	1	1
383 Maquinaria eléctrica	1	-	1	1
384 Equipo de transporte	3	1	3	3
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	12	9	14	13

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

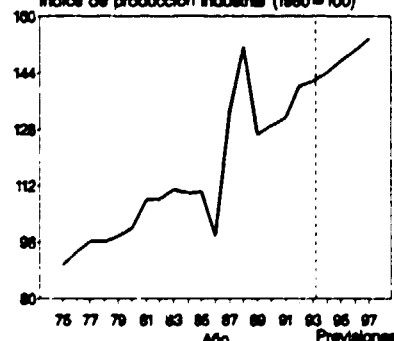
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



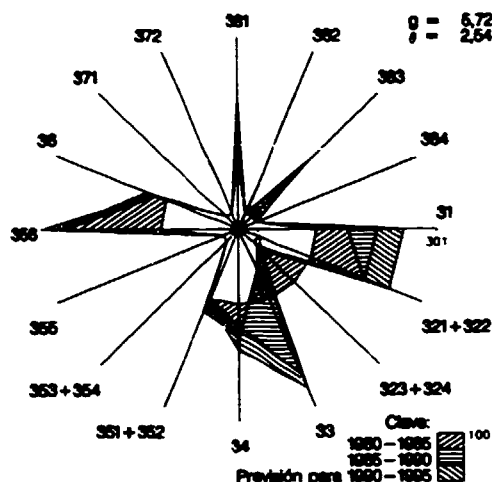
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



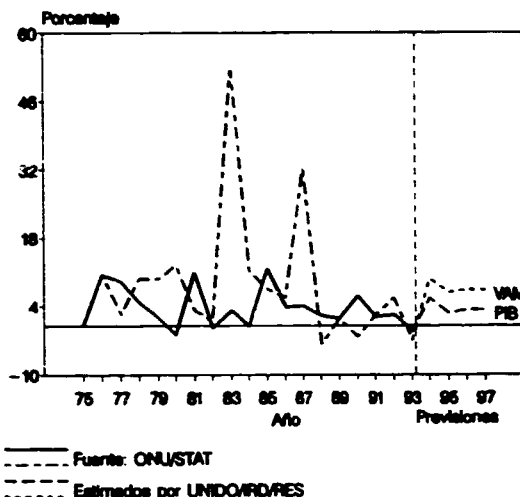
**Índice de producción Industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



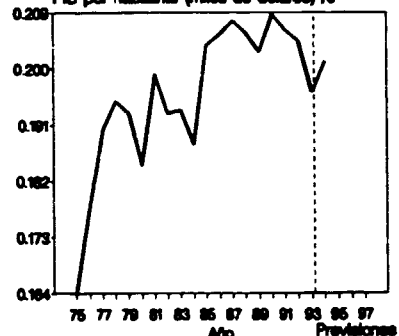
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



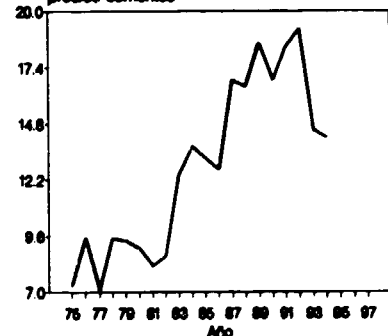
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	762	968	1 148	1 182
Per capita (en dólares de 1990)	184	204	209	196
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	9,0	13,2	16,8	14,5
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	75	142	189	197
Índice de producción industrial (1980=100)	100	143	174	187
Valor agregado (en millones de dólares)	56	88	105	99
Producción bruta (en millones de dólares)	95	176	209	176
Empleo (en miles de personas)	3	5	7	7
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	41	50	50	44
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	9	8	10	11
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	51	41	40	45
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	27 640	35 653	31 824	23 458
Valor agregado trabajador	16 370	17 995	16 048	13 430
Salario promedio incluidos suplementos	2 357	3 026	3 303	2 582
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	4,88	2,46	1,53	0,97
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	102	51	33	20
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	1,92	3,70	3,05	2,17
Grado de especialización	41,1	47,0	49,3	50,6
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	30	46	59	56
313 Bebidas	11	18	23	21
314 Productos de tabaco	3	4	5	5
321 Textiles	2	9	9	8
322 Fabricación de prendas de vestir	3	1	1	-
323 Productos de cuero y piel	1	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-	-	-	-
331 Productos de madera y corcho	-	-	1	1
332 Muebles y accesorios	-	-	-	-
341 Papel y productos de papel	-	-	-	-
342 Impresión y edición	1	1	1	1
351 Sustancias químicas industriales	1	1	-	-
352 Otros productos químicos	-	1	1	1
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	-	-	-	-
356 Productos de plástico n.c.p.	-	-	-	-
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	1	2	2	1
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2	4	2	2
382 Maquinaria no eléctrica	-	-	-	-
383 Maquinaria eléctrica	-	-	-	-
384 Equipo de transporte	-	-	-	-
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	-	-	1	1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

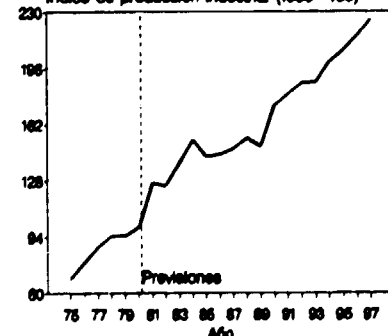
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**

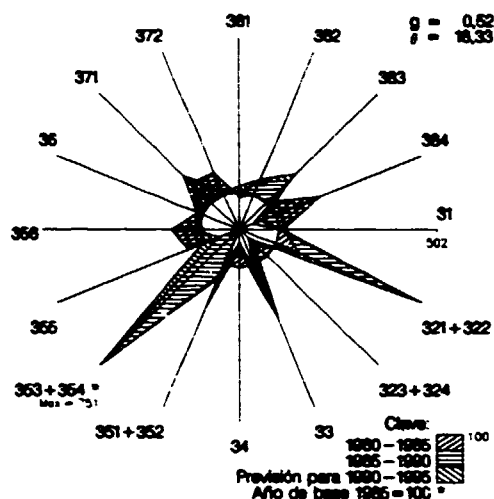


**Índice de producción industrial (1980=100)**

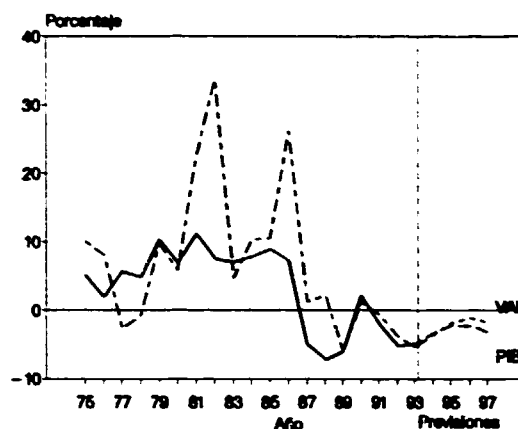




Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

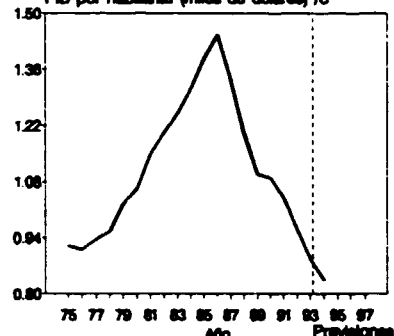


— Fuente: ONU/STAT  
- - - Estimados por UNDC./FORES

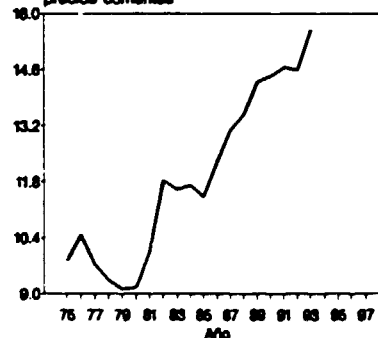
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	9 207	13 848	12 565	11 114
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	1 064	1 389	1 090	888
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	9,2	11,4	14,4	15,6
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	689	1 437	1 781	1 612
Índice de producción industrial (1980=100)	100	153	160	145
Valor agregado (en millones de dólares)	692	707	826	
Producción bruta (en millones de dólares)	1 708	1 470	2 607	
Empleo (en miles de personas)	51	66	50	45
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	60	53	68	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	14	15	14	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	26	33	18	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	33 434	22 105	51 631	
Valor agregado / trabajador	13 582	10 512	16 357	
Salario promedio incluidos suplementos	4 794	3 286	7 281	
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	8,74	4,80	10,13	8,01
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	1,33	1,09	-0,54	-0,35
Grado de especialización	24,3	22,5	21,6	23,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	187	133	185	
313 Bebidas	183	195	294	
314 Productos de tabaco	24	21	23	
321 Textiles	36	46	-87	
322 Fabricación de prendas de vestir	10	15	-27	
323 Productos de cuero y piel	7	3	3	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	10	4	5	
331 Productos de madera y corcho	30	61	61	
332 Muebles y accesorios	13	26	26	
341 Papel y productos de papel	17	7	11	
342 Impresión y edición	20	8	6	
351 Sustancias químicas industriales	10	19	17	
352 Otros productos químicos	12	21	21	
353 Refinación del petróleo	-	10	114	
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	
355 Productos de caucho	2	3	2	
356 Productos de plástico n.c.p.	16	22	24	
361 Alfarería, loza y arcilla	6	5	8	
362 Vidrio y productos de vidrio	4	4	6	
369 Otros productos minerales no metálicos	12	11	16	
371 Hierro y acero	24	32	30	
372 Metales no ferrosos	19	24	23	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	13	9	17	
382 Maquinaria no eléctrica	18	14	32	
383 Maquinaria eléctrica	4	3	9	
384 Equipo de transporte	3	6	3	
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	
390 Otras manufacturas	11	5	6	

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

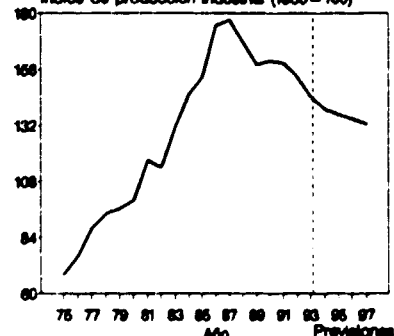
PIB por habitante (miles de dólares) /c



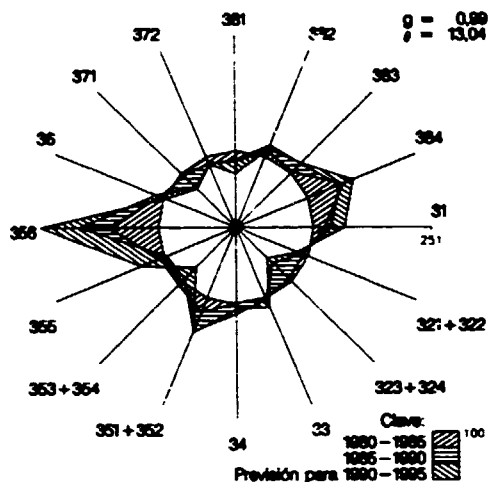
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes



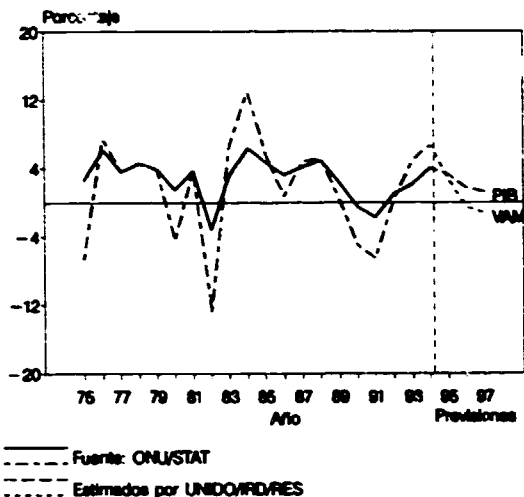
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(índice del valor agregado: 1980=100)



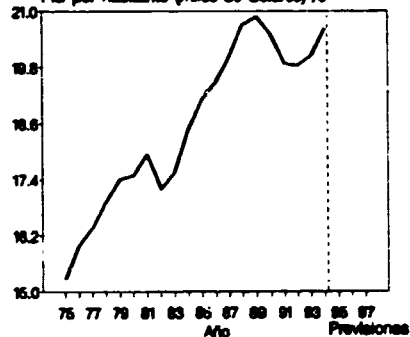
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



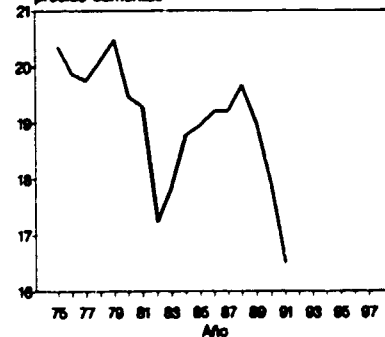
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	429 917	496 034	569 433	577 624
Per cápita (en dólares de 1990)	17 481	19 121	20 490	20 045
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	19,5	19,0	17,9	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	75 310	86 354	91 122	89 553
Índice de producción industrial (1980=100)	100	111	121	120
Valor agregado (en millones de dólares)	59 803	74 209	112 195	104 220
Producción bruta (en millones de dólares)	167 211	211 017	295 448	277 473
Empleo (en miles de personas)	1 853	1 765	1 867	1 694
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	64	65	62	62
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	17	16	17	17
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	19	19	21	20
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	89 995	119 306	158 104	159 670
Valor agregado/trabajador	32 187	41 957	60 039	61 203
Salario promedio incluidos suplementos	15 296	19 168	27 543	28 152
<b>-INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	3,41	4,86	4,22	3,64
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	76	108	94	81
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	1,06	0,41	0,27	-0,81
Grado de especialización	10,3	11,0	11,5	12,1
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	6 142	8 001	12 701	13 363
313 Bebidas	1 660	2 189	2 948	3 460
314 Productos de tabaco	479	608	977	1 044
321 Textiles	2 130	2 152	2 974	2 847
322 Fabricación de prendas de vestir	1 694	1 933	2 828	2 285
323 Productos de cuero y piel	154	154	163	116
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	299	344	334	284
331 Productos de madera y corcho	2 968	3 236	4 465	4 805
332 Muebles y accesorios	1 044	1 332	2 245	1 883
341 Papel y productos de papel	5 714	5 410	8 750	6 651
342 Impresión y edición	3 054	4 517	7 671	7 160
351 Sustancias químicas industriales	2 164	2 570	4 808	3 780
352 Otros productos químicos	2 421	3 755	6 256	6 308
353 Refinación del petróleo	1 531	1 867	2 271	1 623
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	111	132	291	279
355 Productos de caucho	873	1 069	1 397	1 769
356 Productos de plástico n.c.p.	873	1 654	2 897	3 017
361 Alfarería, loza y arcilla	43	29	69	58
362 Vidrio y productos de vidrio	385	578	643	606
369 Otros productos minerales no metálicos	1 497	1 713	2 803	2 137
371 Hierro y acero	2 652	2 906	3 231	3 011
372 Metales no ferrosos	2 190	2 234	3 222	2 857
381 Productos de metal, excepto maquinaria	4 414	4 363	5 454	4 328
382 Maquinaria no eléctrica	3 952	4 912	7 576	6 569
383 Maquinaria eléctrica	3 849	4 531	7 465	6 836
384 Equipo de transporte	5 911	10 088	14 124	14 148
385 Equipo profesional y científico	667	659	926	850
390 Otras manufacturas	932	1 223	1 706	1 546

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra.

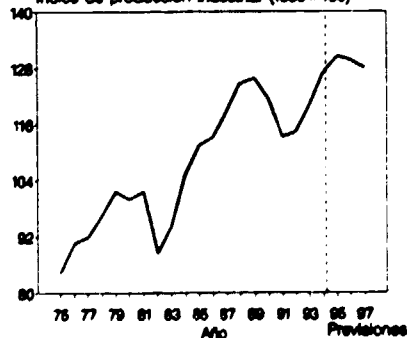
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



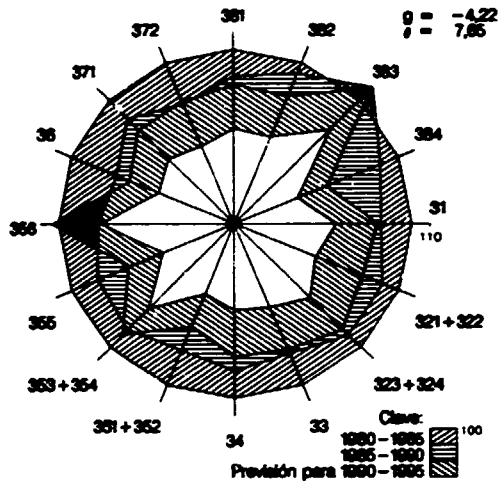
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



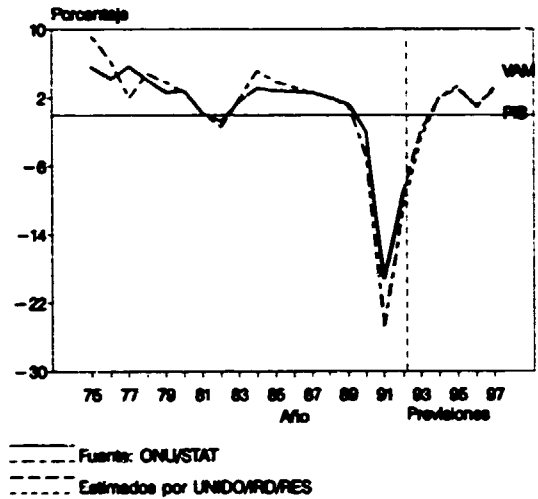
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



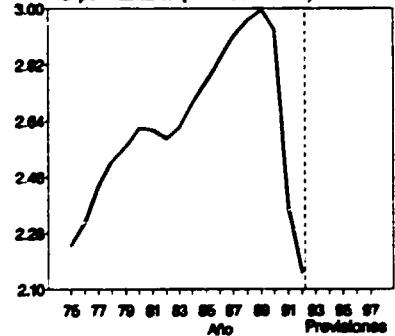
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



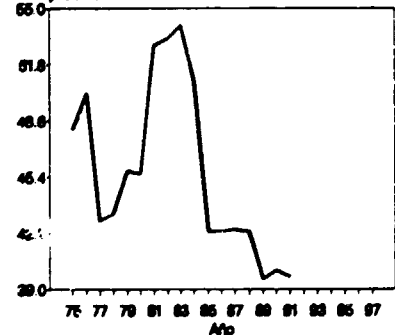
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	39 930	42 756	45 625	32 877
Per cápita (en dólares de 1990)	2 617	2 766	2 932	
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	45,6	42,3	40,1	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	16 064	17 611	18 293	11 925
Índice de producción industrial (1980=100)	100	121	130	75
Valor agregado (en millones de dólares)	17 194	13 063	12 471	
Producción bruta (en millones de dólares)	41 415	45 108	44 915	
Empleo (en miles de personas)	2 518	2 585	2 448	1 876
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	58	71	72	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	15	13	13	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	27	16	15	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	16 448	17 430	18 348	
Valor agregado / trabajador	6 828	5 055	5 094	
Salario promedio incluidos suplementos	2 438	2 264	2 396	
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	3,32	2,96	4,37	3,10
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	91	81	119	65
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	2,35	-0,75	-0,52	3,82
Grado de especialización	15,9	17,0	14,8	14,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	1 257	911	916	
313 Bebidas	285	209	250	
314 Productos de tabaco	33	23	24	
321 Textiles	1 100	848	790	
322 Fabricación de prendas de vestir	271	236	223	
322 Productos de cuero y piel	94	69	66	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	299	244	256	
33 Productos de madera y corcho	387	259	289	
332 Muebles y accesorios	210	162	154	
371 Papel y productos de papel	391	287	255	
342 Impresión y edición	136	103	127	
351 Sustancias químicas industriales	1 262	862	698	
352 Otros productos químicos	178	130	177	
353 Refinación del petróleo	497	390	316	
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	120	74	209	
355 Productos de caucho	214	158	131	
356 Productos de plástico n.c.p.	50	34	49	
361 Alfarería, loza y arcilla	45	39	46	
362 Vidrio y productos de vidrio	422	263	298	
369 Otros productos minerales no metálicos	773	488	411	
371 Hierro y acero	1 753	1 312	1 271	
372 Metales no ferrosos	327	214	236	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	792	590	602	
382 Maquinaria no eléctrica	3 452	2 827	2 597	
383 Maquinaria eléctrica	853	828	894	
384 Equipo de transporte	1 677	1 315	903	
385 Equipo profesional y científico	34	67	84	
390 Otras manufacturas	223	140	192	

Para la fuente, las notas y las observaciones, vean las "Notas técnicas" supra

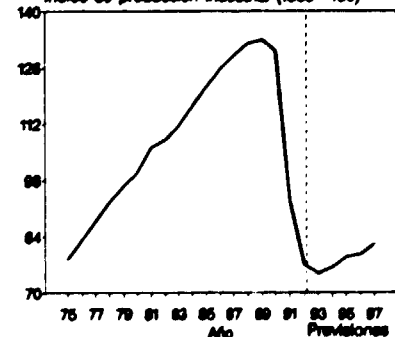
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



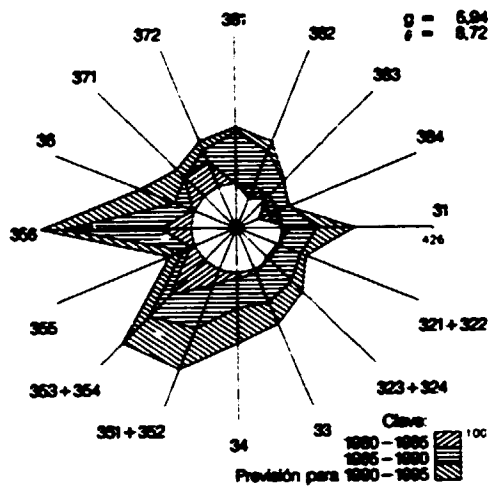
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



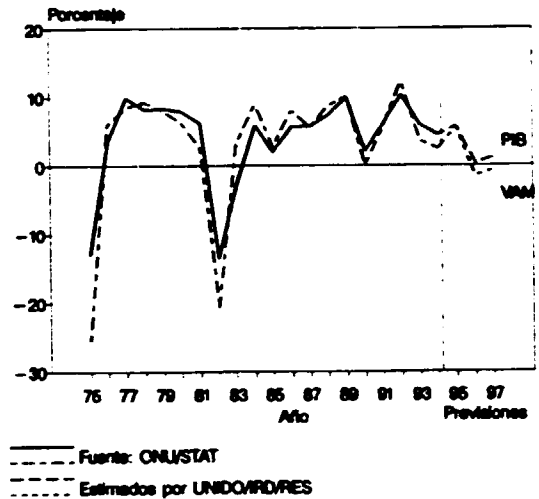
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



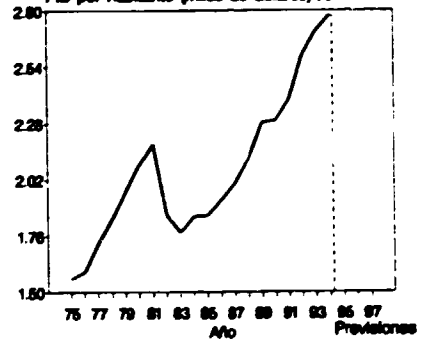
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



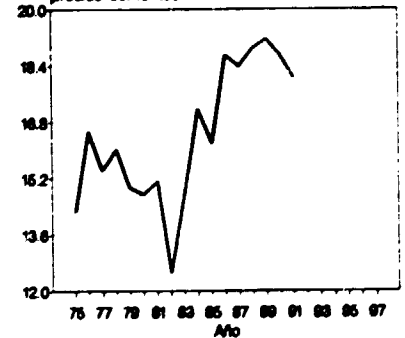
	1984	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	23 242	22 387	30 167	37 367
Per capita (en dólares de 1990)	2 086	1 854	2 293	2 703
Porcentaje del sector manufacturero - precios constantes	14,7	16,2	18,7	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	4 209	3 933	5 359	6 567
Índice de producción industrial (1980=100)	100	100	128	155
Valor agregado (en millones de dólares)	4 991	4 713	8 757	12 326
Producción bruta (en millones de dólares)	10 790	10 477	21 215	29 809
Empleo (en miles de personas)	206	185	298	336
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta):</b>				
Insumos intermedios (%)	54	55	59	59
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	9	6	7	7
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	38	39	34	34
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares):</b>				
Producción bruta trabajador	51 994	56 380	70 919	88 678
Valor agregado trabajador	24 050	25 363	29 214	37 428
Salario promedio incluidos suplementos	4 444	3 499	4 861	6 611
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\bar{\theta}$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\bar{\theta}$ en el período 1970-1975	11,13	7,41	4,03	3,37
Tasa de crecimiento cambio estructural $\bar{\theta}$	63	42	23	19
Grado de especialización	-0,31	0,73	2,22	3,07
	16,0	20,4	17,0	16,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	827	805	1 543	2 341
3113 Bebidas	289	177	374	631
314 Productos de tabaco	214	205	303	562
321 Textiles	234	162	333	368
322 Fabricación de prendas de vestir	111	83	163	253
323 Productos de cuero y piel	22	18	37	38
324 Cazado, excepto el de caucho y plástico	77	51	121	178
331 Productos de madera y corcho	153	143	270	385
332 Muebles y accesorios	37	14	53	65
341 Papel y productos de papel	281	278	561	839
342 Impresión y edición	182	104	224	366
351 Sustancias químicas industriales	55	94	247	350
352 Otros productos químicos	324	289	617	977
353 Refinación del petróleo	184	277	480	692
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	27	47	69	70
355 Productos de caucho	60	49	72	107
356 Productos de plástico n.c.p.	50	63	178	226
361 Alfarería, loza y arcilla	14	9	9	22
362 Vidrio y productos de vidrio	38	27	51	67
369 Otros productos minerales no metálicos	146	115	218	393
371 Hierro y acero	188	226	284	377
372 Metales no ferrosos	965	1 175	1 716	2 019
381 Productos de metal, excepto maquinaria	181	130	366	433
382 Maquinaria no eléctrica	96	50	168	215
383 Maquinaria eléctrica	90	61	125	149
384 Equipo de transporte	127	50	153	178
385 Equipo profesional y científico	5	4	9	15
390 Otras manufacturas	13	7	14	17

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

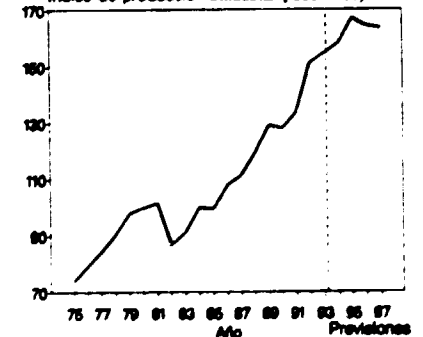
**PIB por habitante (miles de dólares) A/c**



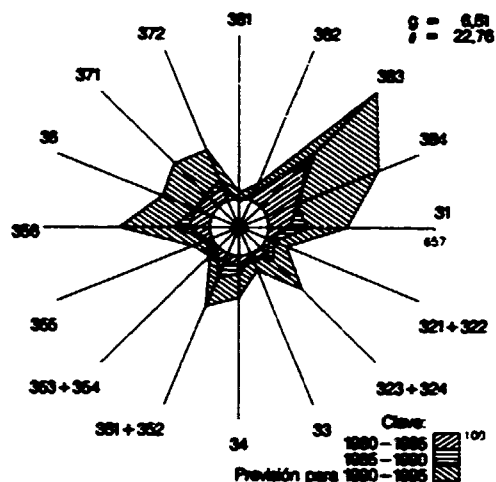
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



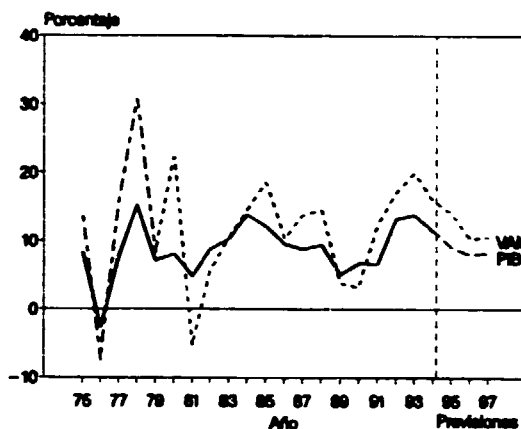
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



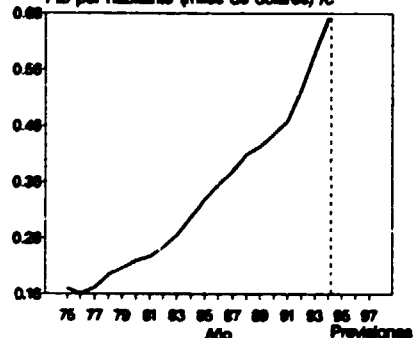
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



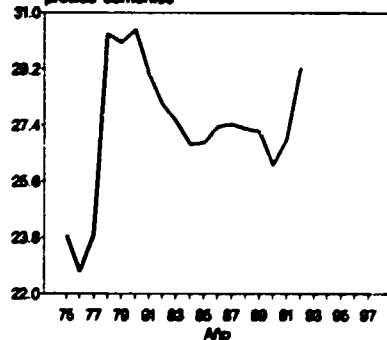
	1986	1985	1988	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	215 498	345 792	505 750	694 261
Per cápita (en dólares de 1990)	220	329	446	591
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	30,5	26,8	26,1	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	57 508	86 000	132 148	208 235
Índice de producción industrial (1980=100)				
Valor agregado (en millones de dólares)	88 577	78 380	90 259	141 341
Producción bruta (en millones de dólares)	232 460	246 331	349 604	537 499
Empleo (en miles de personas)	24 390	29 743	33 950	36 616
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	62	68	74	74
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	6	5	5	4
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	32	27	21	21
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	9 531	8 282	10 298	14 668
Valor agregado / trabajador	3 632	2 635	2 659	3 833
Salario promedio incluidos suplementos	548	384	500	656
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	2,32	5,91	3,30	3,30
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	141	358	200	200
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	1,64	1,24	0,77	2,18
Grado de especialización	12,6	10,8	10,8	10,6
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	3 764	3 433	4 489	6 611
313 Bebidas	1 587	1 696	2 414	4 327
314 Productos de tabaco	3 545	3 999	6 220	8 034
321 Textiles	13 409	8 587	10 299	12 959
322 Fabricación de prendas de vestir	1 866	1 716	2 109	3 454
323 Productos de cuero y piel	911	747	944	1 593
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico				
331 Productos de madera y corcho	751	591	502	825
332 Muebles y accesorios	653	514	455	630
341 Papel y productos de papel	1 929	1 532	1 949	2 624
342 Impresión y edición	1 042	960	1 036	1 627
351 Sustancias químicas industriales	7 125	5 584	8 459	12 221
352 Otros productos químicos	2 924	2 292	3 372	4 868
353 Refinación del petróleo	4 223	3 678	2 714	3 911
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	154	183	208	223
355 Productos de caucho	2 175	1 593	1 603	2 380
356 Productos de plástico n.c.p.	1 256	1 317	1 736	2 931
361 Alfarería, loza y arcilla	439	431	504	935
362 Vidrio y productos de vidrio	838	822	705	1 307
369 Otros productos minerales no metálicos	4 425	4 340	4 524	8 391
371 Hierro y acero	6 578	5 810	6 571	11 673
372 Metales no ferrosos	1 868	1 730	2 050	3 065
381 Productos de metal, excepto maquinaria	4 861	2 582	2 946	4 065
382 Maquinaria no eléctrica	13 418	10 941	10 116	16 894
383 Maquinaria eléctrica	3 216	6 458	7 445	12 166
384 Equipo de transporte	3 013	4 134	3 918	8 872
365 Equipo profesional y científico	810	1 021	843	1 441
390 Otras manufacturas	1 838	1 691	2 125	3 296

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

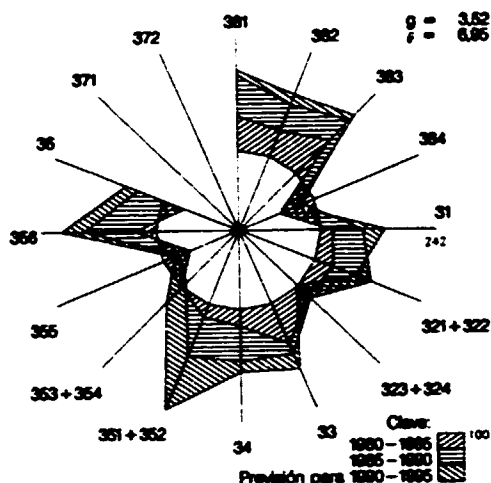
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



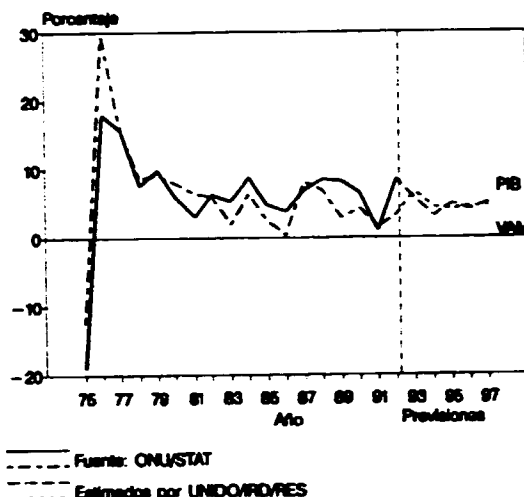
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



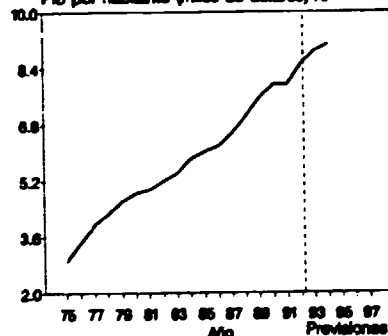
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



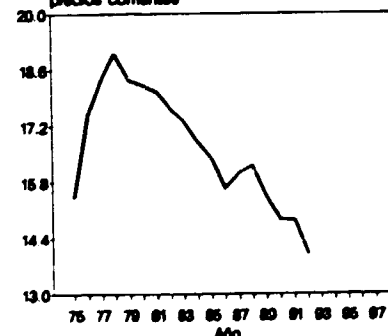
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	3 051	4 010	5 574	6 456
Per cápita (en dólares de 1990)	4 850	6 030	7 939	8 892
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	18,2	16,4	14,8	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	513	641	796	890
Índice de producción industrial (1980=100)	100	117	143	135
Valor agregado (en millones de dólares)	406	378	792	840
Producción bruta (en millones de dólares)	1 134	1 122	2 196	2 167
Empleo (en miles de personas)	34	39	43	41
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	64	66	64	61
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	15	18	19	22
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	21	16	17	17
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	29 417	25 804	46 057	48 386
Valor agregado/trabajador	10 525	8 697	16 606	18 759
Salario promedio incluidos suplementos	5 062	5 143	9 738	11 580
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados en porcentaje de i) en el periodo 1970-1975	7,28	4,59	3,81	4,08
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	101	64	53	57
Grado de especialización	3,03	0,70	1,61	0,34
	11,3	11,7	13,3	13,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	42	49	101	126
313 Bebidas	37	29	73	71
314 Productos de tabaco	36	26	41	58
321 Textiles	16	14	32	33
322 Fabricación de prendas (v) vestir	53	54	118	94
323 Productos de cuero y piel	5	6	11	8
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	21	19	30	24
331 Productos de madera y corcho	19	23	39	45
332 Muebles y accesorios	17	22	36	38
341 Papel y productos de papel	11	8	17	17
342 Impresión y edición	15	18	37	41
351 Sustancias químicas industriales	3	2	3	3
352 Otros productos químicos	12	12	28	40
353 Refinación del petróleo	6	5		10
354 Productos (v) derivados del petróleo y del carbon				
355 Productos de caucho	3	2	3	3
356 Productos de plástico n.c.p.	11	11	25	28
361 Alfarería, loza y arcilla		1	2	3
362 Vidrio y productos de vidrio			1	2
359 Otros productos minerales no metálicos	44	24	69	78
371 Hierro y acero				
372 Metales no ferrosos				
381 Productos de metal, excepto maquinaria	23	26	55	56
382 Maquinaria no eléctrica	11	12	24	26
383 Maquinaria eléctrica	5	6	12	12
384 Equipo de transporte	2	4	9	8
385 Equipo profesional y científico				
390 Otras manufacturas	7	7	19	16

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

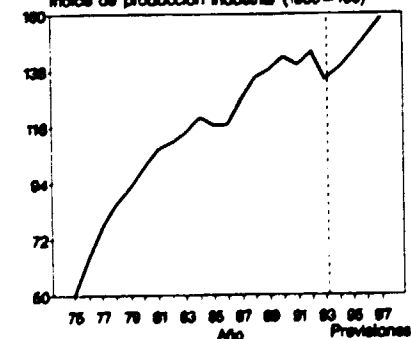
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



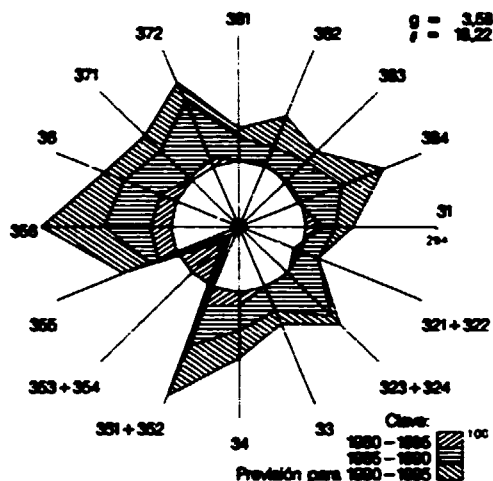
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



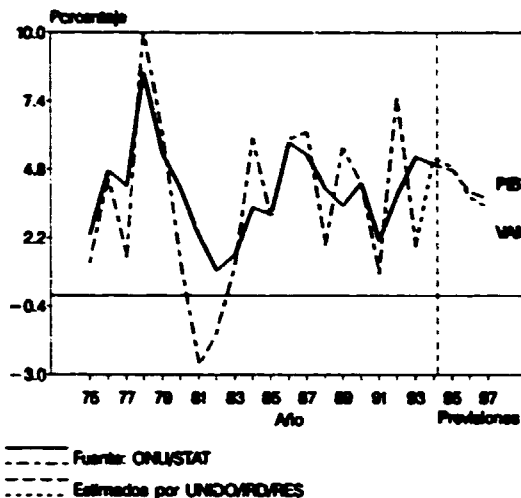
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



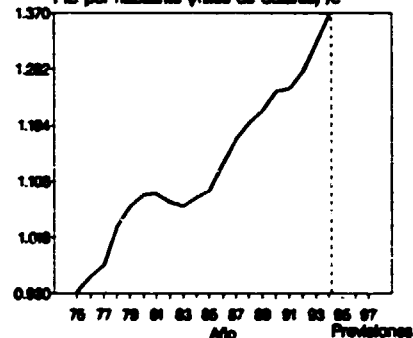
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



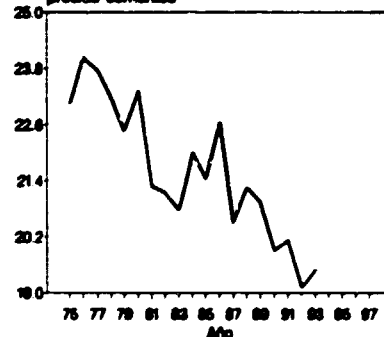
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	28 799	32 184	40 274	44 946
Per capita (en dólares de 1990)	1 086	1 092	1 247	1 323
Porcentaje del sector manufacturero - precios constantes	23.3	21.4	19.9	19.8
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	6 010	6 365	8 034	8 872
Índice de producción industrial (1980=100)	100	108	130	141
Valor agregado (en millones de dólares)	7 131	6 711	7 882	10 098
Producción bruta (en millones de dólares)	16 453	16 823	20 601	25 570
Empleo (en miles de personas)	508	440	489	505
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta):</b>				
Insumos intermedios (%)	57	60	62	61
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	7	6	6
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	35	33	33	34
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares):</b>				
Producción bruta trabajador	31 860	37 635	41 526	49 948
Valor agregado trabajador	13 809	15 012	15 887	19 726
Salario promedio incluidos suplementos	2 583	2 709	2 359	2 866
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	8.39	6.18	6.96	3.23
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	129	95	107	50
Grado de especialización	0.86	0.15	0.93	0.81
Grado de especialización	14.6	14.7	13.0	13.1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares):</b>				
3112 Productos alimenticios	951	1 166	1 776	1 611
313 Bebidas	1 021	1 032	1 248	1 247
314 Productos de tabaco	160	224	173	162
321 Textiles	803	619	816	842
322 Fabricación de prendas de vestir	241	206	221	294
323 Productos de cuero y piel	59	47	66	65
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	50	54	100	129
331 Productos de madera y corcho	50	46	54	75
332 Muebles y accesorios	34	29	38	41
341 Papel y productos de papel	227	274	301	434
342 Impresión y edición	185	180	213	251
351 Sustancias químicas industriales	303	405	522	730
352 Otros productos químicos	419	457	597	909
353 Refinación del petróleo	773	90	151	168
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	17	28	34	46
355 Productos de caucho	117	138	131	188
356 Productos de plástico n.c.p.	141	169	223	347
361 Alfarería, loza y arcilla	44	46	60	92
362 Vidrio y productos de vidrio	76	92	113	139
369 Otros productos minerales no metálicos	232	264	338	410
371 Hierro y acero	217	205	281	348
372 Metales no ferrosos	34	36	56	67
381 Productos de metal, excepto maquinaria	260	242	279	331
382 Maquinaria no eléctrica	120	114	124	185
383 Maquinaria eléctrica	244	211	271	330
384 Equipo de transporte	256	221	332	486
385 Equipo profesional y científico	26	38	70	60
390 Otras manufacturas	72	78	84	101

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

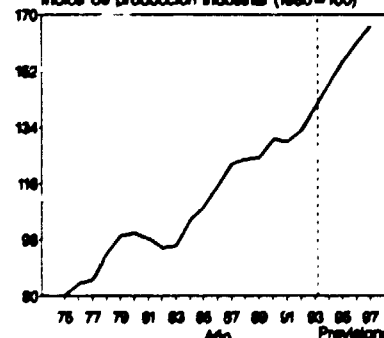
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



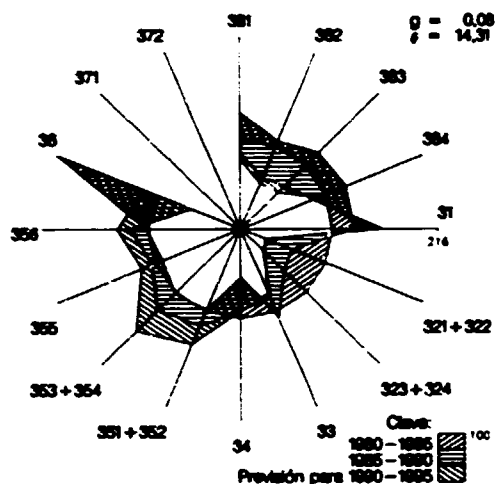
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



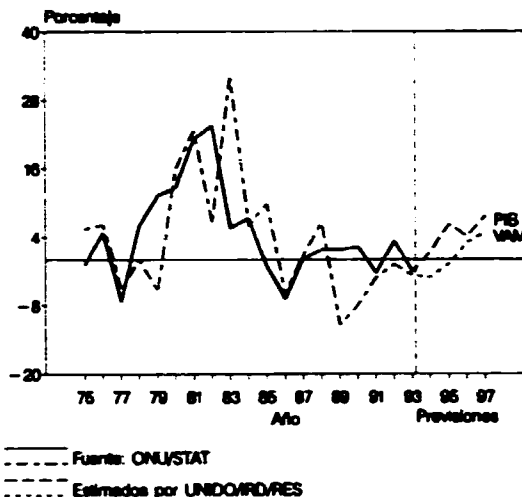
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(índice del valor agregado: 1980=100)



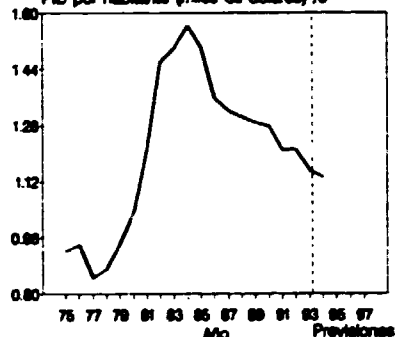
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



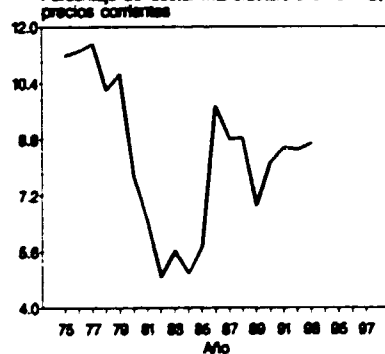
	1988	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 722	2 887	2 851	2 812
Per cápita (en dólares de 1990)	1 032	1 501	1 277	1 151
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	7,7	5,7	8,2	8,7
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	139	278	227	212
Índice de producción industrial (1980=100)	100	170	130	124
Valor agregado (en millones de dólares)	62	54	92	
Producción bruta (en millones de dólares)	169	154	267	
Empleo (en miles de personas)	7	9	8	8
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	63	65	66	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	14	17	15	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	23	18	19	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	13 629	17 546	34 765	
Valor agregado/trabajador	5 014	6 210	11 953	
Salario promedio incluidos suplementos	3 487	3 033	5 354	
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados en porcentaje de i) en el período 1970-1975	6,87	10,82	6,08	2,62
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	-0,69	0,27	-0,01	0,14
Grado de especialización	16,6	19,2	25,9	24,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	10	10	22	
313 Bebidas	11	11	23	
314 Productos de tabaco	3	3	8	
321 Textiles	4	2	1	
322 Fabricación de prendas de vestir	1	1	1	
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	3	2	2	
331 Productos de madera y corcho	6	5	6	
332 Muebles y accesorios	4	3	4	
341 Papel y productos de papel	1	-	1	
342 Impresión y edición	1	-	1	
351 Sustancias químicas industriales	3	2	5	
352 Otros productos químicos	2	2	3	
353 Refinación del petróleo	-	-	-	
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	
355 Productos de caucho	1	-	1	
356 Productos de plástico n.c.p.	-	-	-	
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	
369 Otros productos minerales no metálicos	1	2	1	
371 Hierro y acero	-	-	-	
372 Metales no ferrosos	-	-	-	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	4	5	5	
382 Maquinaria no eléctrica	1	1	1	
383 Maquinaria eléctrica	2	2	2	
384 Equipo de transporte	2	2	3	
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	
390 Otras manufacturas	-	-	-	

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

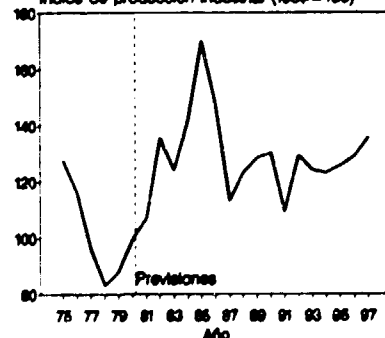
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**

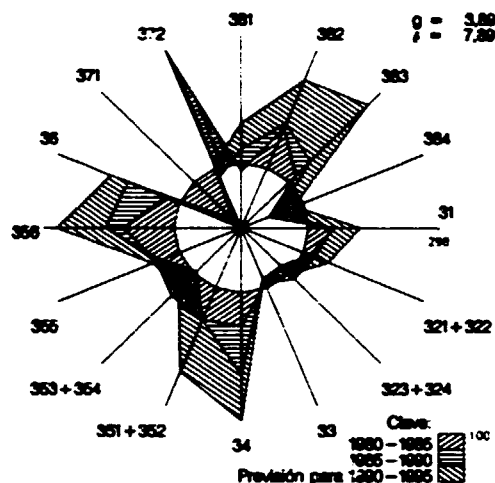


**Índice de producción industrial (1980=100)**

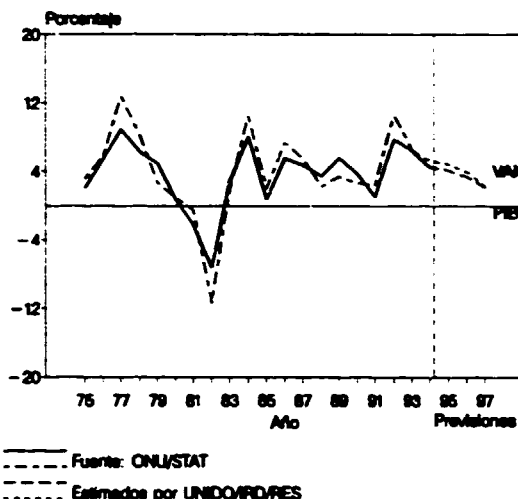




**Cambio estructural en la industria**  
(índice del valor agregado: 1980=100)



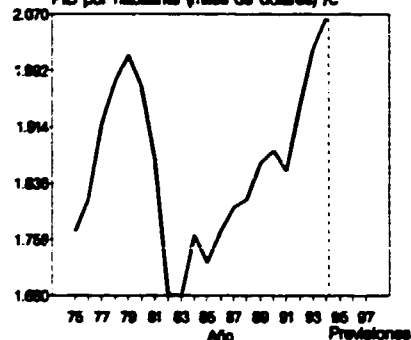
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



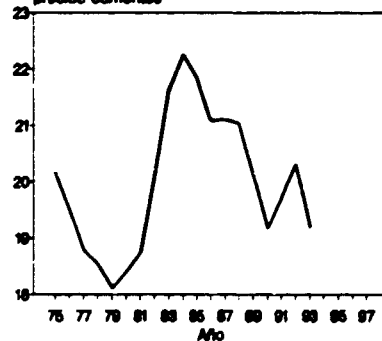
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	4 436	4 560	5 710	6 612
Per capita (en dólares de 1990)	1 969	1 726	1 881	2 022
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	18,4	21,9	19,2	19,2
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	882	891	1 095	1 319
Índice de producción industrial (1980=100)	100	103	123	145
Valor agregado (en millones de dólares)	788	762	961	1 282
Producción bruta (en millones de dólares)	2 743	2 468	3 171	4 109
Empleo (en miles de personas)	73	104	135	147
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	71	69	70	69
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	11	11	11
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	17	20	19	20
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	37 732	23 757	23 544	28 000
Valor agregado / trabajador	11 989	7 338	7 134	8 798
Salario promedio incluidos suplementos	4 356	2 589	2 689	3 038
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	2,85	7,04	3,39	2,72
en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	81	201	97	77
Tasa de crecimiento - cambio estructural (i)	1,02	0,77	0,28	1,19
Grado de especialización	20,4	21,4	21,5	21,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos sementicos	241	247	292	363
313 Bebidas	96	94	128	186
314 Productos de tabaco	24	28	31	44
321 Textiles	33	23	32	34
322 Fabricación de prendas de vestir	31	34	32	50
323 Productos de cuero y piel	7	5	5	5
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	10	9	8	11
331 Productos de madera y corcho	30	25	22	24
332 Muebles y accesorios	26	14	21	23
341 Papel y productos de papel	20	22	45	54
342 Impresión y edición	18	21	34	45
351 Sustancias químicas industriales	15	26	33	51
352 Otros productos químicos	40	42	50	79
353 Refinación del petróleo	40	45	35	45
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbon	.	.	.	.
355 Productos de caucho	14	15	17	18
356 Productos de plástico n.c.p.	19	26	36	49
361 Alfarera, loza y arcilla	1	2	3	5
362 Vidrio y productos de vidrio	3	7	11	12
369 Otros productos minerales no metálicos	25	19	36	41
371 Hierro y acero	4	.	.	1
372 Metales no ferrosos	1	.	1	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	18	12	20	27
382 Maquinaria no eléctrica	8	10	13	19
383 Maquinaria eléctrica	25	21	33	61
384 Equipo de transporte	31	10	16	26
385 Equipo profesional y científico	.	1	2	3
390 Otras manufacturas	2	3	4	5

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

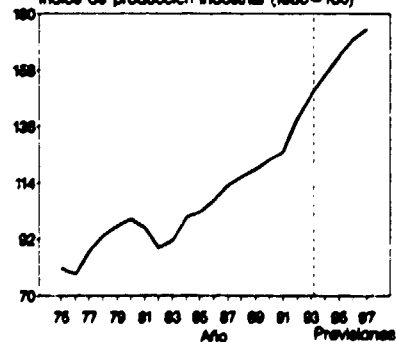
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



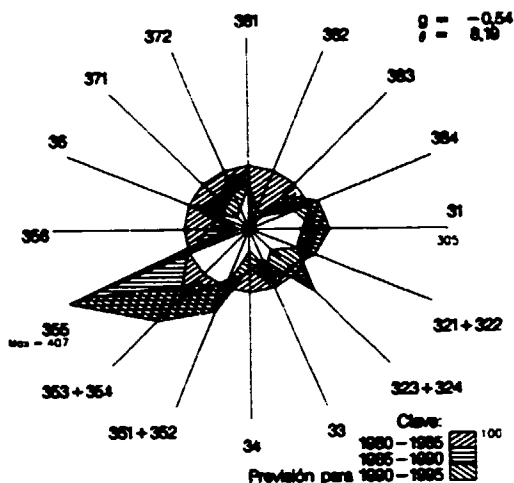
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



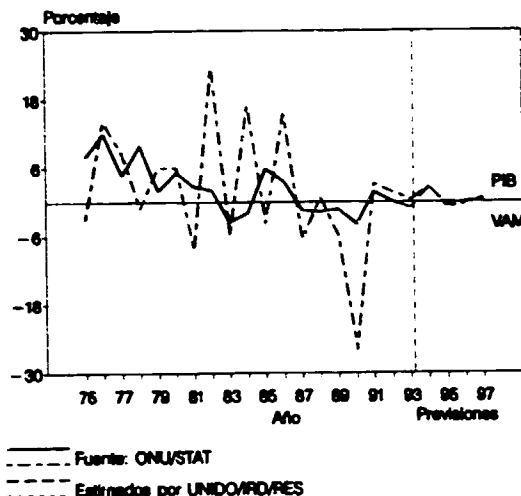
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



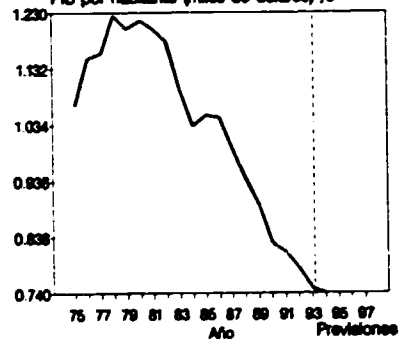
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



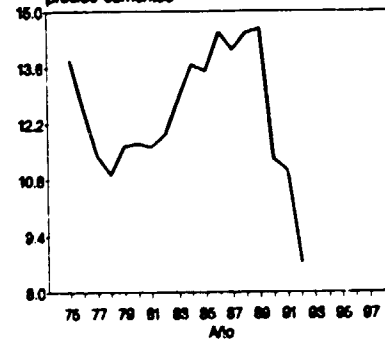
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	9 965	10 439	9 899	9 957
Per capita (en dólares de 1990)	1 216	1 051	827	748
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	11,7	13,5	11,3	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	1 246	1 487	1 120	1 178
Índice de producción industrial (1980=100)	100	100	96	100
Valor agregado (en millones de dólares)	1 273	719	2 030	1 456
Producción bruta (en millones de dólares)	4 006	2 969	6 324	5 283
Empleo (en miles de personas)	67	55	53	52
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	68	75	68	72
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	9	7	8
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	22	16	26	20
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	59 631	51 949	117 275	99 717
Valor agregado trabajador	18 950	13 040	38 167	27 653
Salario promedio incluidos suplementos	6 052	4 863	7 777	8 129
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	7,65	6,51	5,40	7,17
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,79	-0,20	1,53	-1,20
Grado de especialización	23,3	28,7	30,4	31,9
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	303	182	599	491
313 Bebidas	75	29	66	48
314 Productos de tabaco	66	14	22	15
321 Textiles	169	82	224	162
322 Fabricación de prendas de vestir	8	5	14	11
323 Productos de cuero y piel	8	7	9	7
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	2	2	2	1
331 Productos de madera y corcho	67	22	83	61
332 Muebles y accesorios	21	7	27	20
341 Papel y productos de papel	15	6	9	7
342 Impresión y edición	22	9	19	12
351 Sustancias químicas industriales	22	15	55	41
352 Otros productos químicos	53	25	77	49
353 Refinación del petróleo	168	160	433	255
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	13	11	26	11
355 Productos de caucho	4	3	22	16
356 Productos de plástico n.c.p.	1	.	.	.
361 Alfarería, loza y arcilla	2	.	.	.
362 Vidrio y productos de vidrio	.	.	.	.
369 Otros productos minerales no metálicos	27	9	32	23
371 Hierro y acero	6	2	5	2
372 Metales no ferrosos	2	1	2	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	70	31	80	61
382 Maquinaria no eléctrica	3	1	.	.
383 Maquinaria eléctrica	20	4	18	9
384 Equipo de transporte	106	69	151	109
385 Equipo profesional y científico	.	.	.	.
390 Otras manufacturas	20	23	51	45

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

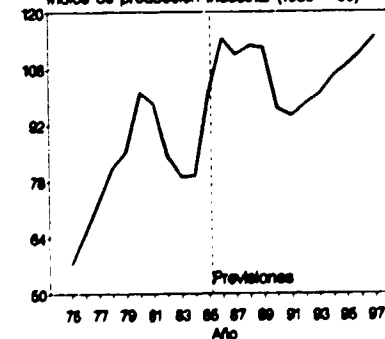
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**

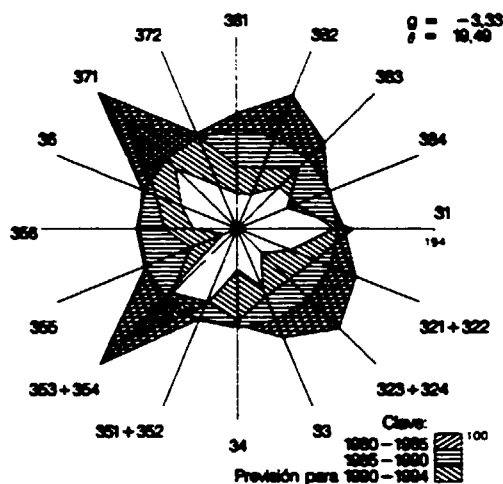
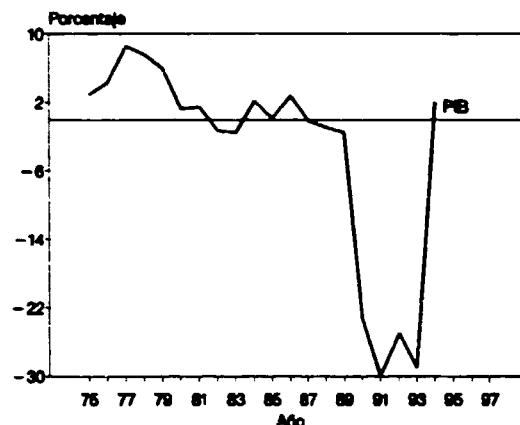


**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)Tasas anuales de crecimiento del PIB  
(precios constantes en dólares de 1990)

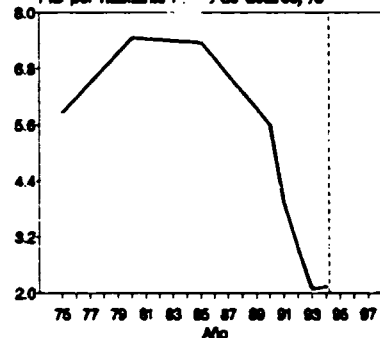
Fuente: ONU/STAT

Estimados por UNIDO/ORDRES

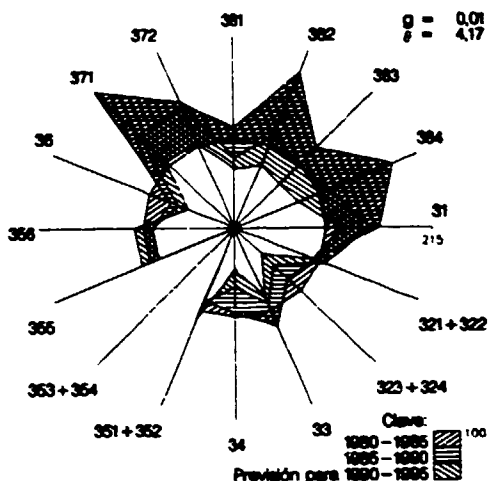
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	32 652	32 924	25 323	9 448
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	7 460	7 364	5 606	2 095
Porcentaje del sector "manufacturero" <sup>3</sup> , precios constantes				
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)				
Índice de producción industrial (1980=100)				
Valor agregado (en millones de dólares)	4 800	3 509	6 839	
Producción bruta (en millones de dólares)	17 882	11 602	17 207	
Empleo (en miles de personas)	565	557	533	320
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	73	70	60	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	11	10	16	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	16	20	23	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	31 440	20 807	32 307	
Valor agregado / trabajador	8 616	6 311	12 841	
Salario promedio incluidos suplementos	3 387	2 182	5 308	
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	1,80	2,35	8,40	17,65
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	4,03	1,34	-0,16	-0,64
Grado de especialización	10,5	9,9	9,8	11,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	651	396	1 153	
313 Bebidas	68	73	222	
314 Productos de tabaco	46	40	124	
321 Textiles	249	249	417	
322 Fabricación de prendas de vestir	282	172	339	
323 Productos de cuero y piel	83	50	58	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	110	122	181	
331 Productos de madera y corcho	123	113	186	
332 Muebles y accesorios	160	98	171	
341 Papel y productos de papel	145	88	203	
342 Impresión y edición	233	141	394	
351 Sustancias químicas industriales	199	125	152	
352 Otros productos químicos	192	116	380	
353 Refinación del petróleo	41	71	123	
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	36	22	-2	
355 Productos de caucho	74	45	63	
356 Productos de plástico n.c.p.	110	67	135	
361 Alfarería, loza y arcilla	16	18	45	
362 Vidrio y productos de vidrio	55	33	105	
369 Otros productos minerales no metálicos	194	118	243	
371 Hierro y acero	91	111	229	
372 Metales no ferrosos	61	40	106	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	384	279	411	
382 Maquinaria no eléctrica	453	414	517	
383 Maquinaria eléctrica	342	261	499	
384 Equipo de transporte	368	224	339	
385 Equipo profesional y científico	17	10	20	
390 Otras manufacturas	18	11	28	

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

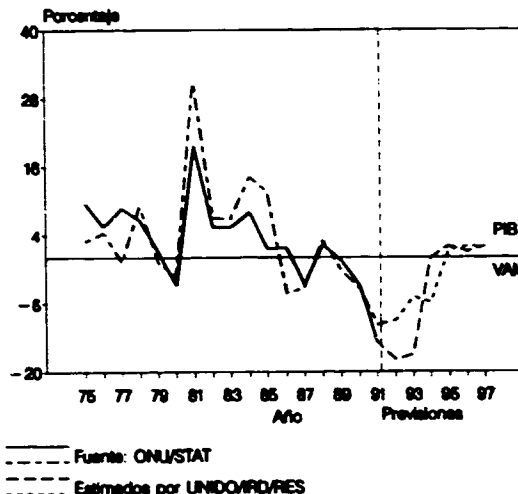
PIB por habitante (en miles de dólares) /c



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



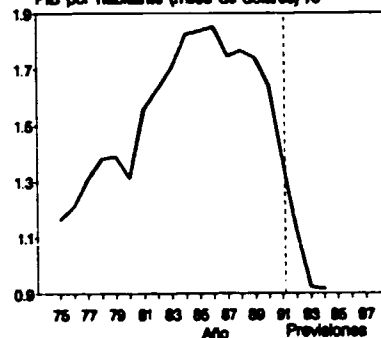
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1983)



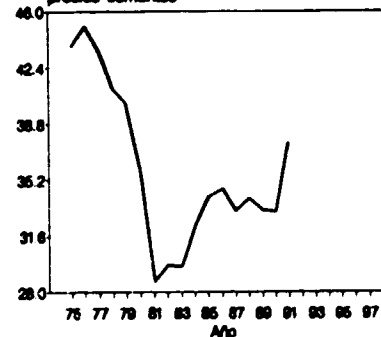
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	12 729	18 560	17 357	10 042
Per cápita (en dólares de 1990)	1 311	1 837	1 638	923
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	35,8	34,1	33,7	33,7
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	3 589	6 825	5 750	4 191
Índice de producción industrial (1980=100)	100	132	122	81
Valor agregado (en millones de dólares)	4 882	5 120	5 892	81
Producción bruta (en millones de dólares)	9 725	12 032	17 548	81
Empleo (en miles de personas)	501	654	700	652
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	50	57	66	66
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	13	14	13	13
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	37	29	21	21
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	19 420	18 386	25 052	81
Valor agregado/trabajador	9 748	7 824	8 443	81
Salario promedio incluidos suplementos	2 606	2 514	3 175	3 175
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	2,64	3,48	3,46	1,46
en porcentaje de (i) en el período 1970-1975	221	291	290	123
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	-0,11	1,97	-0,63	-3,00
Grado de especialización	25,8	31,3	34,2	32,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	655	957	1 008	1 008
313 Bebidas	246	273	350	350
314 Productos de tabaco	1 805	2 004	2 566	2 566
321 Textiles	50	40	107	107
322 Fabricación de prendas de vestir	146	98	96	96
323 Productos de cuero y piel	53	32	28	28
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	79	48	48	48
331 Productos de madera y corcho	58	53	52	52
332 Muebles y accesorios	48	43	44	44
341 Papel y productos de papel	46	44	13	13
342 Impresión y edición	96	53	73	73
351 Sustancias químicas industriales	80	54	70	70
352 Otros productos químicos	329	224	290	290
353 Refinación del petróleo				
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón				
355 Productos de caucho	96	65	85	85
356 Productos de plástico n.c.p.	84	57	74	74
361 Alfarería, loza y arcilla	8	6	8	8
362 Vidrio y productos de vidrio	17	13	19	19
369 Otros productos minerales no metálicos	188	104	114	114
371 Hierro y acero	27	44	37	37
372 Metales no ferrosos	41	48	61	61
381 Productos de metal, excepto maquinaria	108	92	83	83
382 Maquinaria no eléctrica	127	182	141	141
383 Maquinaria eléctrica	60	58	58	58
384 Equipo de transporte	219	313	240	240
385 Equipo profesional y científico	15	21	16	16
390 Otras manufacturas	201	188	202	202

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra.

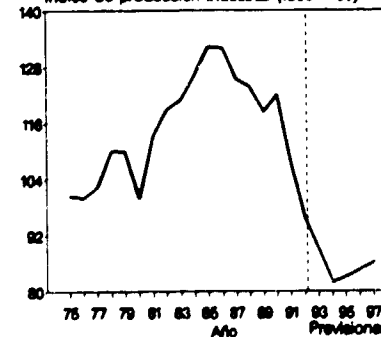
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



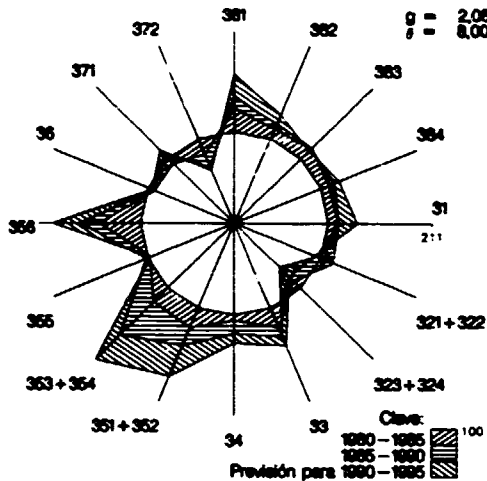
**Porcentaje del sector manufacturero en el PMN,**  
precios constantes



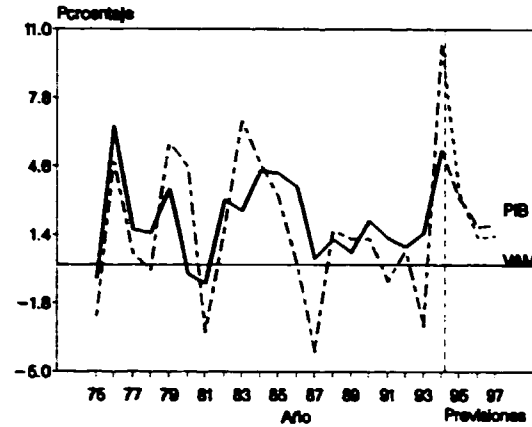
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)

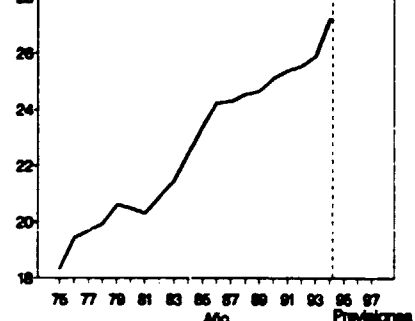


— Fuente: ONU/STAT  
- - - Estimados por UNIDO/IRD/RES

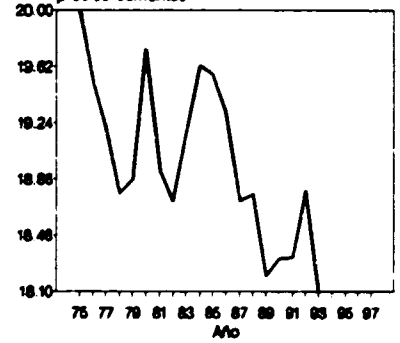
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	104 996	119 649	129 118	133 754
Per cápita (en dólares de 1990)	20 495	23 396	25 120	25 855
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	19,7	19,6	18,3	18,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	18 562	21 047	20 992	20 347
Índice de producción industrial (1980=100)	100	122	133	134
Valor agregado (en millones de dólares)	11 945	10 451	22 989	23 931
Producción bruta (en millones de dólares)	29 347	25 713	52 701	52 658
Empleo (en miles de personas)	381	405	511	478
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	59	59	56	55
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	26	24	27	28
Excedente de explotación (%)	15	17	16	18
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	76 624	63 316	99 958	108 786
Valor agregado / trabajador	31 187	25 735	43 603	50 447
Salario promedio incluidos suplementos	19 697	15 021	28 336	30 389
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	2,91	2,91	1,99	1,71
Tasa de crecimiento: cambio estructural (i)	95	95	65	56
Tasa de crecimiento: cambio estructural (i)	0,99	0,92	0,52	0,69
Grado de especialización	14,8	15,1	15,1	15,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	2 232	1 925	4 072	4 309
313 Bebidas	484	381	757	867
314 Productos de tabaco	108	95	203	292
321 Textiles	366	324	610	561
322 Fabricación de prendas de vestir	204	176	259	249
323 Productos de cuero y piel	27	18	25	16
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	55	38	65	92
331 Productos de madera y corcho	252	193	486	509
332 Muebles y accesorios	271	305	642	650
341 Papel y productos de papel	300	262	628	666
342 Impresión y edición	845	675	1 592	1 624
351 Sustancias químicas industriales	534	482	1 107	1 225
352 Otros productos químicos	604	599	1 537	1 657
353 Refinación del petróleo	53	51	118	181
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	64	59	207	189
355 Productos de caucho	75	56	122	116
356 Productos de plástico n.c.p.	238	264	635	673
361 Alfarería, loza y arcilla	83	40	71	60
362 Vidrio y productos de vidrio	94	58	114	118
369 Otros productos minerales no metálicos	568	432	941	864
371 Hierro y acero	167	118	281	271
372 Metales no ferrosos	67	42	73	63
381 Productos de metal, excepto maquinaria	825	798	1 837	1 931
382 Maquinaria no eléctrica	1 615	1 387	3 050	3 135
383 Maquinaria eléctrica	703	622	1 319	1 219
384 Equipo de transporte	644	572	1 128	1 179
385 Equipo profesional y científico	275	294	622	603
390 Otras manufacturas	192	185	489	511

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

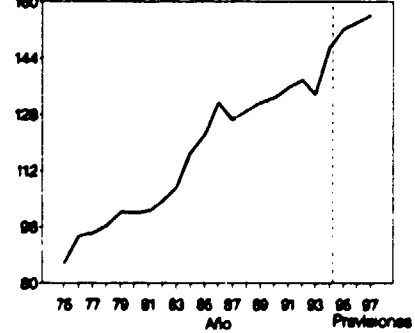
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



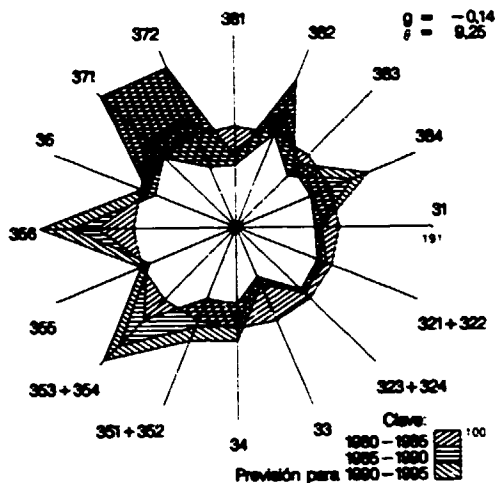
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



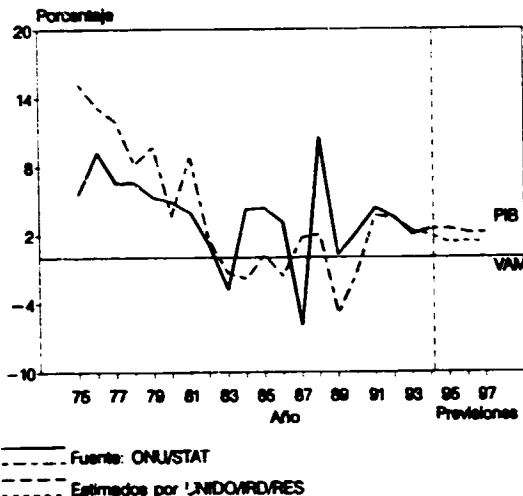
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



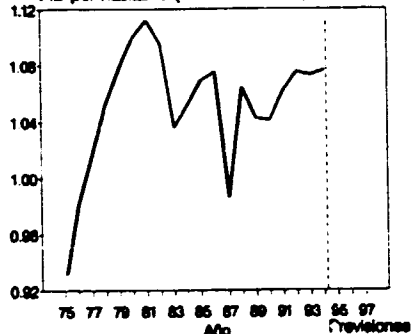
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



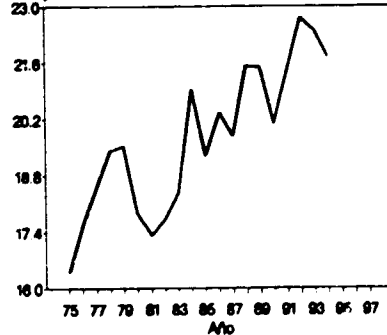
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	8 755	5 730	10 686	11 784
Per capita (en dólares de 1990)	1 100	1 069	1 041	1 073
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	17,8	19,3	20,1	22,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	2 017	2 160	2 068	2 270
Índice de producción industrial (1990=100)	100	110	128	158
Valor agregado (en millones de dólares)	1 269	1 322	860	1 282
Producción bruta (en millones de dólares)	3 571	4 379	7 934	6 193
Empleo (en miles de personas)	112	97	112	126
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	64	70	78	79
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	17	13	9	8
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	19	18	13	12
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	31 623	45 072	35 083	49 205
Valor agregado trabajador	11 414	13 606	7 666	10 891
Salario promedio incluidos suplementos	5 347	5 677	3 137	4 154
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (1) (promedio de 5 años, en grados)	12,08	8,85	6,44	3,63
en porcentaje de (1) en el periodo 1970-1975	221	162	118	97
Tasa de crecimiento cambio estructural (1)	0,91	0,23	0,25	0,51
Grado de especialización	17,2	16,7	19,7	19,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	294	328	228	337
313 Bebidas	96	65	33	46
314 Productos de tabaco	46	17	1	2
321 Textiles	134	146	95	133
322 Fabricación de prendas de vestir	20	15	10	16
323 Productos de cuero y piel	7	6	4	4
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	6	7	6	8
331 Productos de madera y corcho	35	18	16	23
332 Muebles y accesorios	28	23	9	15
341 Papel y productos de papel	42	41	34	51
342 Impresión y edición	40	35	27	39
351 Sustancias químicas industriales	25	32	17	31
352 Otros productos químicos	90	76	75	109
353 Refinación del petróleo	29	38	37	59
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	4	14	4	7
355 Productos de caucho	25	29	17	25
356 Productos de plástico n.c.p.	34	57	42	63
361 Alfarería, loza y arcilla	7	15	7	11
362 Vidrio y productos de vidrio	9	15	8	15
369 Otros productos minerales no metálicos	100	101	60	90
371 Hierro y acero	25	56	19	31
372 Metales no ferrosos	5	10	2	5
381 Productos de metal, excepto maquinaria	93	78	44	67
382 Maquinaria no eléctrica	4	7	3	4
383 Maquinaria eléctrica	59	58	32	51
384 Equipo de transporte	23	23	22	32
385 Equipo profesional y científico	2	9	3	5
390 Otras manufacturas	7	5	3	5

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

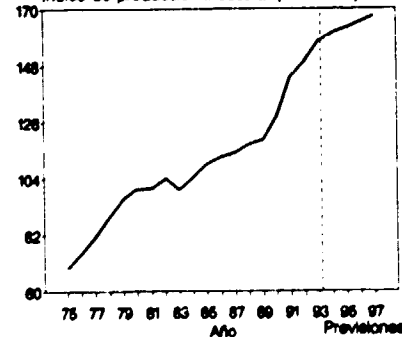
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



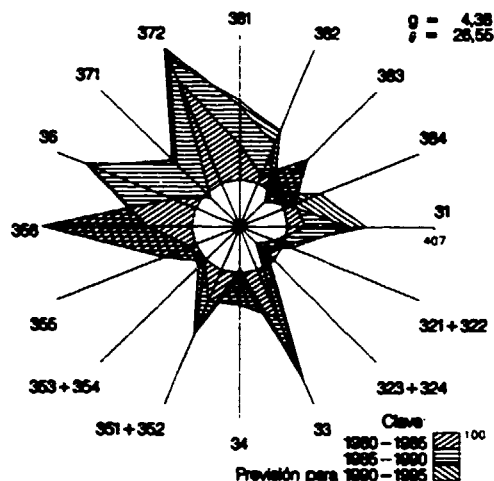
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



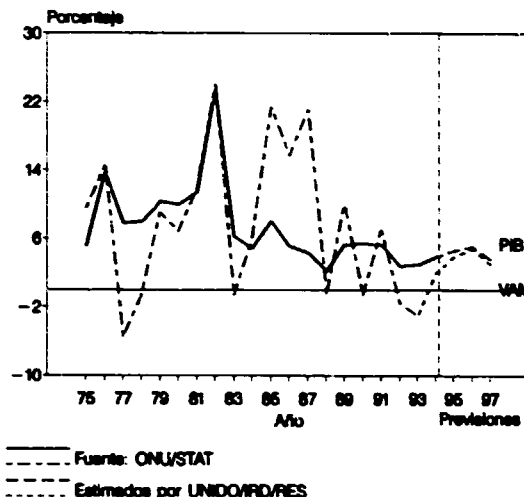
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



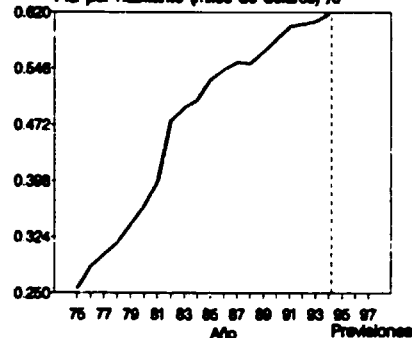
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



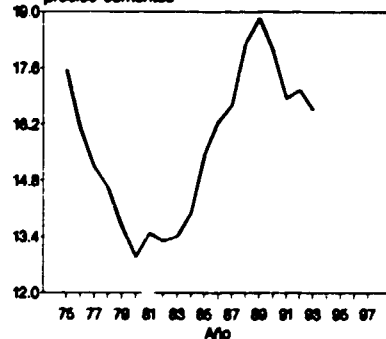
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	15 986	26 438	32 907	36 680
Per cápita (en dólares de 1990)	365	531	584	608
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	12,9	15,4	18,0	16,5
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	2 041	3 612	5 502	5 617
Índice de producción industrial (1980=100)	100	183	155	160
Valor agregado (en millones de dólares)	1 769	2 938	5 108	6 047
Producción bruta (en millones de dólares)	6 986	10 260	9 768	12 438
Empleo (en miles de personas)	858	907	1 020	916
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	75	71	59	63
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	17	18	17	18
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	8	10	25	19
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	7 984	11 231	12 639	16 307
Valor agregado/trabajador	2 023	3 216	5 009	6 006
Salario promedio incluidos suplementos	1 360	2 059	2 067	2 830
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	6,87	15,44	27,89	15,40
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	98	221	400	221
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,60	0,32	0,31	0,05
Grado de especialización	22,6	15,0	20,5	19,5
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	308	421	1 031	1 335
313 Bebidas	14	71	73	70
314 Productos de tabaco	21	131	157	215
321 Textiles	506	509	929	937
322 Fabricación de prendas de vestir	6	15	18	29
323 Productos de cuero y piel	3	7	12	15
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	22	9	14	23
331 Productos de madera y corcho	9	24	24	27
332 Muebles y accesorios	7	19	60	72
341 Papel y productos de papel	42	76	55	82
342 Impresión y edición	39	101	61	72
351 Sustancias químicas industriales	69	145	165	203
352 Otros productos químicos	87	205	428	481
353 Refinación del petróleo	40	59	111	144
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	61	78	55	73
355 Productos de caucho	12	28	22	25
356 Productos de plástico n.c.p.	33	21	102	117
361 Alfarería, loza y arcilla	6	12	46	52
362 Vidrio y productos de vidrio	17	22	43	50
369 Otros productos minerales no metálicos	78	167	449	518
371 Hierro y acero	88	98	277	296
372 Metales no ferrosos	64	279	415	439
381 Productos de metal, excepto maquinaria	42	35	170	201
382 Maquinaria no eléctrica	54	83	160	206
383 Maquinaria eléctrica	69	181	83	117
384 Equipo de transporte	65	106	117	207
385 Equipo profesional y científico	4	13	28	39
390 Otras manufacturas	1	6	4	3

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

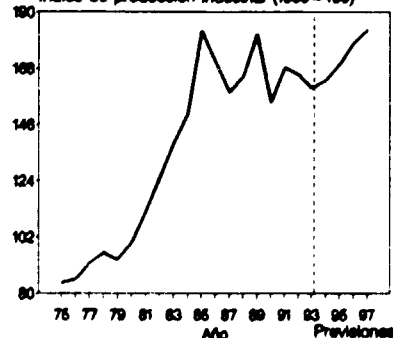
PIB por habitante (miles de dólares) /c



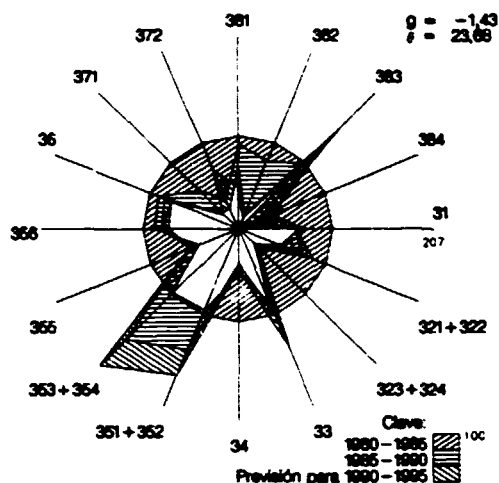
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



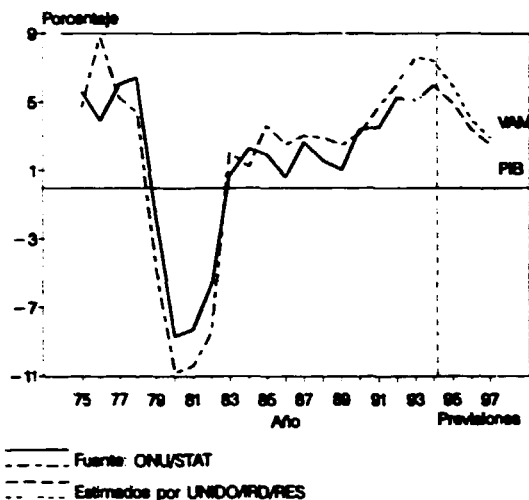
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



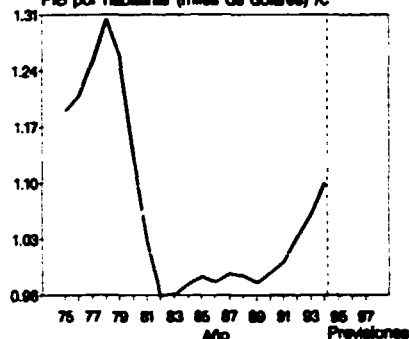
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del IAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



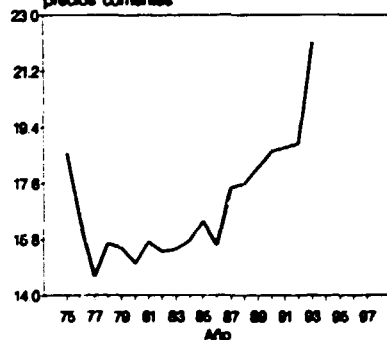
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	5 119	4 660	5 113	5 855
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	1 131	963	989	1 061
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> (precios constantes)	15,0	16,4	18,6	22,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	943	828	952	1 138
Índice de producción industrial (1980=100)	100	88	101	121
Valor agregado (en millones de dólares)	448	393	586	762
Producción bruta (en millones de dólares)	1 130	860	1 365	1 164
Empleo (en miles de personas)	39	25	26	36
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	60	54	57	34
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	15	12	10	16
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	24	34	33	50
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	28 857	34 129	50 269	32 429
Valor agregado / trabajador	11 426	15 593	21 887	25 553
Salario promedio incluidos suplementos	4 383	3 991	5 378	5 155
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	11,59	9,32	3,66	5,82
en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	202	163	64	101
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	-0,32	-0,77	0,71	0,04
Grado de especialización	19,1	18,0	22,9	23,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	78	55	92	100
313 Bebidas	63	59	67	78
314 Productos de tabaco	26	29	40	45
321 Textiles	62	40	75	104
322 Fabricación de prendas de vestir	16	10	19	32
323 Productos de cuero y piel	5	5	5	7
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	13	1	2	3
331 Productos de madera y corcho	1	-	1	1
332 Muebles y accesorios	3	4	5	8
341 Papel y productos de papel	40	24	16	20
342 Impresión y edición	8	8	17	21
351 Sustancias químicas industriales	4	7	19	25
352 Otros productos químicos	46	57	105	152
353 Refinación del petróleo	14	20	44	69
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	2	-	3	3
355 Productos de caucho	4	3	4	6
356 Productos de plástico n.c.p.	13	15	17	20
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	11	13	14	17
371 Hierro y acero	9	7	3	4
372 Metales no ferrosos	1	1	1	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	10	12	8	11
382 Maquinaria no eléctrica	6	7	1	2
383 Maquinaria eléctrica	9	12	21	28
384 Equipo de transporte	1	-	1	1
385 Equipo profesional y científico	-	1	1	1
390 Otras manufacturas	4	2	4	4

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

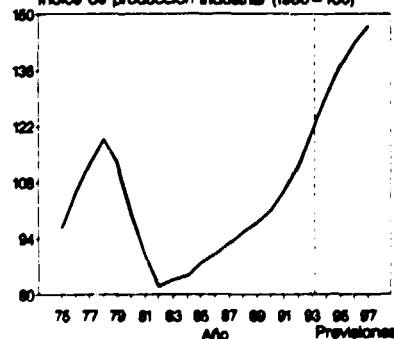
PIB por habitante (miles de dólares) /c



Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes

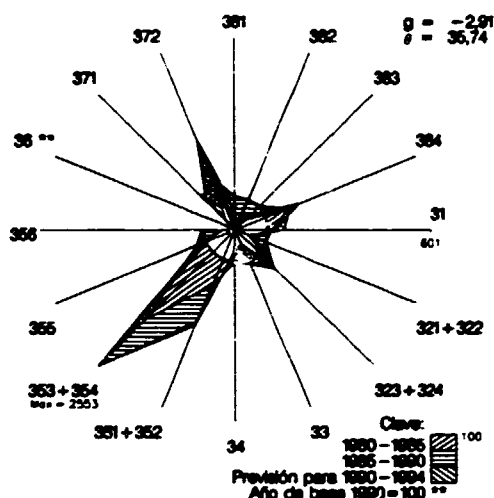


Índice de producción industrial (1980=100)

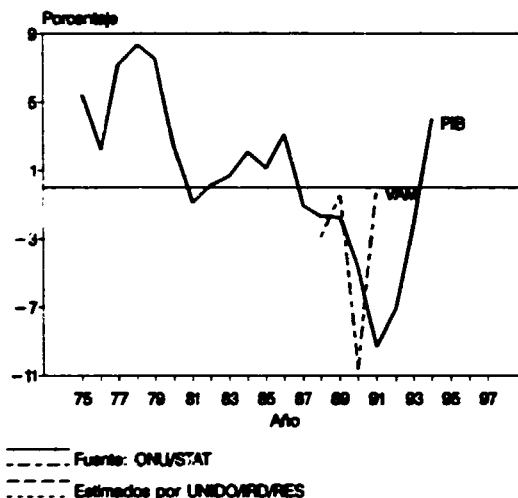




**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



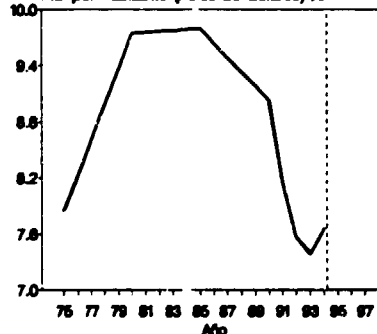
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



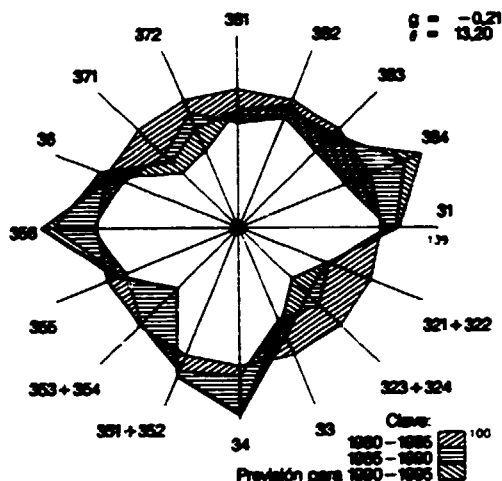
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	17 859	18 424	17 304	14 302
P/capita (en dólares de 1990)	9 748	9 795	9 022	7 383
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes				
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)			5 628	
Índice de producción industrial (1980=100)				
Valor agregado (en millones de dólares)	3 416	2 390	4 952	3 300
Producción bruta (en millones de dólares)	16 976	9 695	14 603	9 577
Empleo (en miles de personas)	329	341	343	267
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	80	75	67	66
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	19	17	25	27
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	1	8	8	7
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	41 756	25 433	39 532	35 183
Valor agregado/trabajador	8 663	6 350	12 972	12 730
Salario promedio incluidos suplementos	9 705	4 856	10 668	9 829
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	0,97	1,07	7,88	10,87
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	92	100	742	1 023
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	7,29	2,09	-0,44	-1,21
Grado de especialización	17,8	14,7	9,3	9,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	217	153	405	327
313 Bebidas	68	42	111	113
314 Productos de tabaco	1	3	70	156
321 Textiles	581	371	579	386
322 Fabricación de prendas de vestir	12	8	9	2
323 Productos de cuero y piel	36	33	75	47
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	19	26	67	89
331 Productos de madera y corcho	131	107	179	101
332 Muebles y accesorios	150	97	107	107
341 Papel y productos de papel	178	114	149	115
342 Impresión y edición	121	76	169	165
351 Sustancias químicas industriales	70	67	186	117
352 Otros productos químicos	20	39	300	251
353 Refinación del petróleo	1	2	10	33
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón				
355 Productos de caucho	49	39	72	84
356 Productos de plástico n.c.p.	92	60	101	56
361 Alfarería, loza y arcilla			242	
362 Vidrio y productos de vidrio			160	
369 Otros productos minerales no metálicos				
371 Hierro y acero	99	90	208	59
372 Metales no ferrosos	23	24	118	51
381 Productos de metal, excepto maquinaria	403	266	375	212
382 Maquinaria no eléctrica	493	315	388	256
383 Maquinaria eléctrica	460	297	500	330
384 Equipo de transporte	80	39	287	194
385 Equipo profesional y científico	20	13	21	14
390 Otras manufacturas	91	57	66	34

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

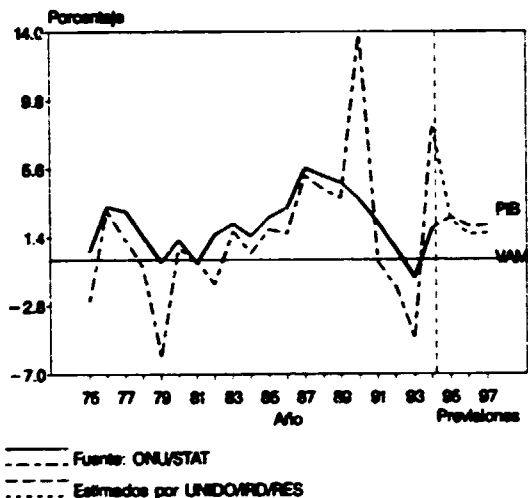
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Cambio estructural en la industria**  
(índice del valor agregado: 1980=100)



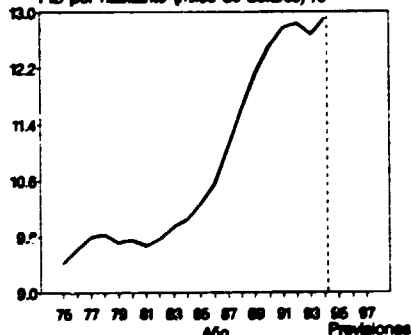
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



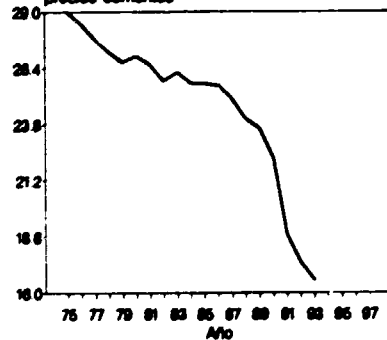
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	365 993	394 924	491 759	500 931
Per capita (en dólares de 1990)	9 749	10 265	12 522	12 678
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	27.0	25.7	22.2	16.6
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	81 846	83 753	110 292	102 973
Índice de producción industrial (1980=100)	100	102	135	112
Valor agregado (en millones de dólares)	51 944	33 139	87 679	74 915
Producción bruta (en millones de dólares)	149 786	104 594	259 945	220 466
Empleo (en miles de personas)	2 583	1 793	1 907	1 792
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	65	68	66	66
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	20	17	18	19
Excedente de explotación (%)	14	15	16	16
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	59 041	53 965	127 029	114 712
Valor agregado/trabajador	20 475	17 112	42 847	38 980
Salario promedio incluidos suplementos	12 852	9 594	24 205	22 647
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (promedio de 5 años en grados) en porcentaje de (en el periodo 1970-1975)	5.46	3.43	5.24	2.39
Tasa de crecimiento (cambio estructural)	95	60	92	42
Grado de especialización	1.76	-0.70	0.42	-0.71
Grado de especialización	8.4	8.5	10.1	11.0
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
1112 Productos alimenticios	5 665	4 193	10 773	9 251
1113 Bebidas	1 932	1 576	4 014	3 448
1114 Productos de tabaco	649	471	912	909
121 Textiles	3 289	1 613	3 514	2 700
122 Fabricación de prendas de vestir	1 502	753	2 242	1 940
123 Productos de cuero y piel	375	268	614	471
124 Calzado, excepto el de caucho y plástico	810	415	781	579
131 Productos de madera y corcho	1 258	707	2 154	1 802
132 Muebles y accesorios	1 262	617	1 534	1 259
141 Papel y productos de papel	1 278	947	2 101	1 634
142 Impresión y edición	1 506	1 158	4 405	3 973
151 Sustancias químicas industriales	2 006	1 737	3 427	2 861
152 Otros productos químicos	2 506	1 923	5 609	5 757
153 Refinación del petróleo	1 409	969	1 348	1 032
154 Productos derivados del petróleo y del carbón	229	191	583	448
155 Productos de caucho	965	597	1 490	1 327
156 Productos de plástico n.c.p.	1 058	814	2 452	2 207
161 Alfarería, loza y arcilla	346	174	432	307
162 Vidrio y productos de vidrio	640	442	1 126	893
163 Otros productos minerales no metálicos	2 522	1 617	4 197	3 931
171 Hierro y acero	3 255	1 756	5 762	2 587
172 Metales no ferrosos	948	616	1 275	803
181 Productos de metal, excepto maquinaria	3 720	2 044	5 437	4 531
182 Maquinaria no eléctrica	3 596	2 226	5 746	5 218
183 Maquinaria eléctrica	3 669	2 064	5 978	4 875
184 Equipo de transporte	4 743	2 776	10 320	10 089
185 Equipo profesional y científico	206	122	375	318
190 Otras manufacturas	573	316	870	736

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

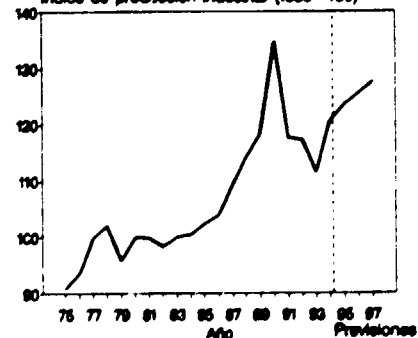
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



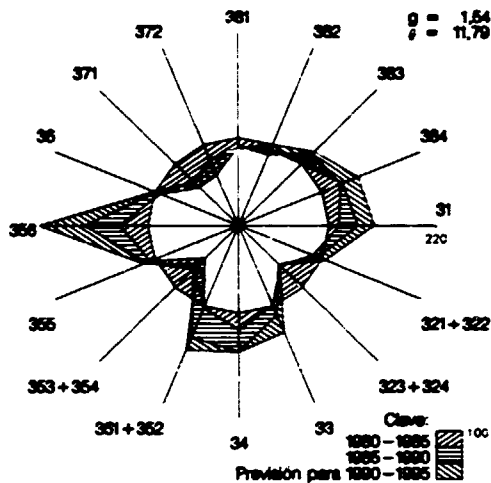
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



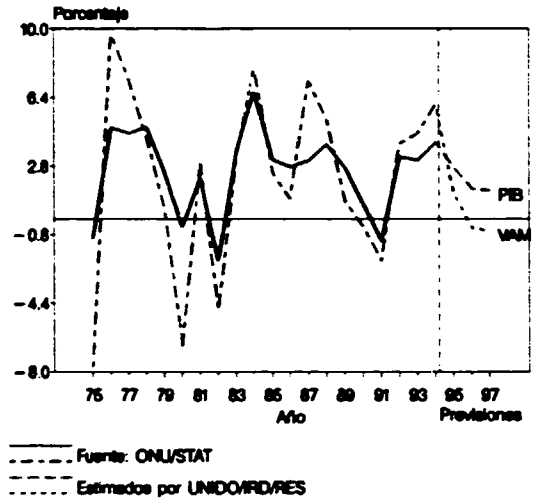
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(índice del valor agregado: 1980=100)



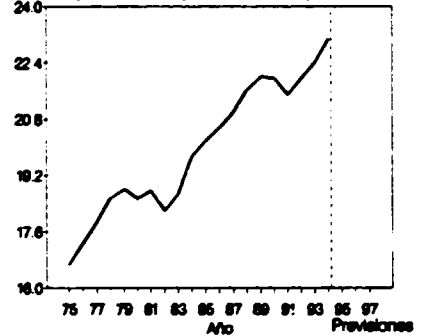
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



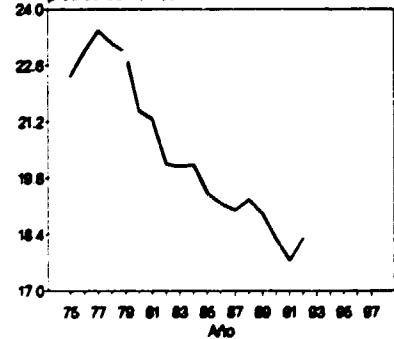
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	4 223 169	4 813 509	5 489 500	5 779 239
Per capita (en dólares de 1990)	18 542	20 185	21 965	22 407
Porcentaje del sector manufacturero , precios constantes	21,5	19,4	18,3	
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	305 788	900 319	1 032 100	1 096 855
Índice de producción industrial (1980=100)	100	113	132	137
Valor agregado (en millones de dólares)	769 899	956 438	1 322 110	1 494 059
Producción bruta (en millones de dólares)	1 257 094	2 266 692	2 861 330	3 212 962
Empleo (en miles de personas)	19 210	17 424	17 502	17 178
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	59	56	54	53
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	21	21	21	20
Excedente de explotación (%)	21	22	25	26
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	36 673	130 090	163 486	185 894
Valor agregado / trabajador	40 078	57 188	75 541	88 448
Salario promedio incluidos suplementos	20 044	27 963	33 565	38 257
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural ** (promedio de 5 años, en grados)	2,91	3,35	3,29	2,23
en porcentaje de ** en el periodo 1970-1975	84	96	96	64
Tasa de crecimiento / cambio estructural **	1,45	0,10	0,77	0,10
Grado de especialización	11,9	13,5	12,3	12,5
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	63 460	87 970	119 830	136 782
313 Bebidas	11 810	16 170	21 140	25 666
314 Productos de tabaco	6 160	11 890	22 560	28 706
321 Textiles	23 030	26 910	34 960	40 329
322 Fabricación de prendas de vestir	19 780	22 150	25 480	28 962
323 Productos de cuero y piel	1 850	1 580	2 210	2 449
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	2 960	2 470	2 320	2 528
331 Productos de madera y corcho	12 970	15 350	20 830	26 265
332 Muebles y accesorios	9 840	13 250	16 910	19 271
341 Papel y productos de papel	29 790	40 390	57 200	60 920
342 Impresión y edición	44 390	73 060	103 180	104 325
351 Sustancias químicas industriales	38 920	43 370	73 480	76 798
352 Otros productos químicos	35 530	54 290	81 770	99 017
353 Refinación del petróleo	23 010	13 890	22 820	20 461
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	2 670	3 450	4 390	5 046
355 Productos de caucho	6 030	10 970	15 430	14 883
356 Productos de plástico n.s.p.	14 540	24 740	37 320	47 678
361 Alfarería, loza y arcilla	1 210	1 300	1 940	2 055
362 Vidrio y productos de vidrio	6 470	7 660	10 090	11 427
363 Otros productos minerales no metálicos	16 300	19 890	23 980	25 196
371 Hierro y acero	30 780	24 070	31 780	33 790
372 Metales no ferrosos	14 340	11 440	17 510	18 345
381 Productos de metal, excepto maquinaria	53 180	61 810	70 360	74 810
382 Maquinaria no eléctrica	102 760	115 550	145 060	155 196
383 Maquinaria eléctrica	74 950	111 230	112 400	142 051
384 Equipo de transporte	81 260	128 220	154 030	182 194
385 Equipo profesional y científico	27 940	40 280	76 520	89 520
390 Otras manufacturas	12 060	13 060	16 720	20 146

Para la fuente, las notas y las observaciones véanse las "Notas técnicas" supra.

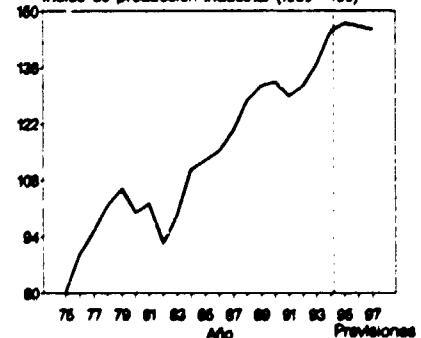
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



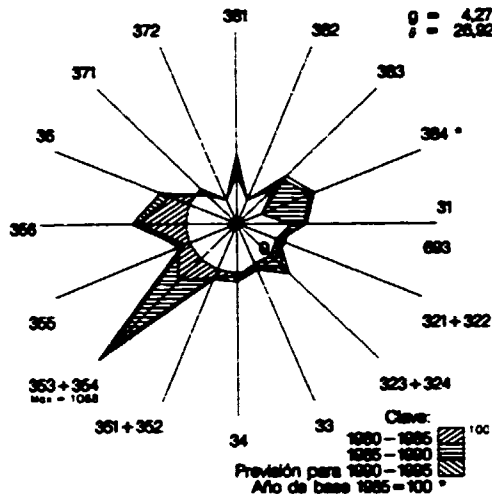
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



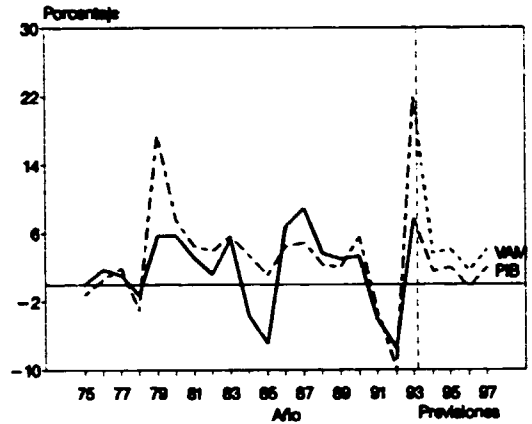
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)

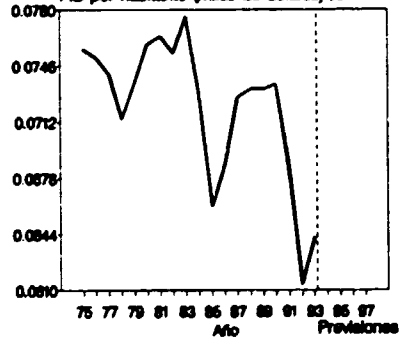


— Fuente: ONU/STAT  
- - - Estimados por UNIDO/PRO/RES

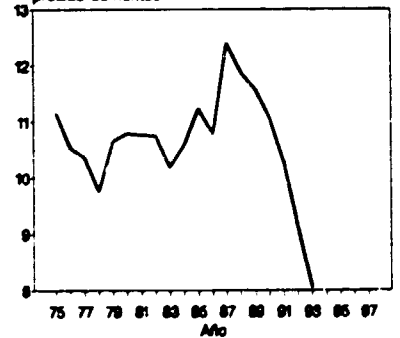
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	2 941	2 897	3 710	3 543
Per capita (en dólares de 1990)	76	66	73	64
Porcentaje del sector manufacturero . . . precios constantes	10,8	11,2	11,1	8,0
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	260	311	375	398
Índice de producción industrial (1980=100)	100	137	153	162
Valor agregado (en millones de dólares)	273	311	554	620
Producción bruta (en millones de dólares)	604	741	1 164	1 208
Empleo (en miles de personas)	77	88	102	107
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	55	58	52	49
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	9	9	9
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	37	33	39	42
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	7 859	8 385	11 330	11 325
Valor agregado / trabajador	3 551	3 519	5 394	5 837
Salario promedio incluidos suplementos	642	718	1 018	1 016
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	9,90	5,78	5,13	4,08
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	162	95	84	67
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	0,59	0,24	1,56	0,83
Grado de especialización	25,8	21,7	25,0	27,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	66	61	107	107
313 Bebidas	50	76	129	133
314 Productos de tabaco	18	19	45	46
321 Textiles	63	37	52	58
322 Fabricación de prendas de vestir	2	6	8	8
323 Productos de cuero y piel	9	7	20	26
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	6	5	8	8
331 Productos de madera y corcho	5	3	5	5
332 Muebles y accesorios	1	2	4	4
341 Papel y productos de papel	5	5	4	4
342 Imprenta y edición	6	9	13	15
351 Sustancias químicas industriales	1	1	1	1
352 Otros productos químicos	8	11	12	12
353 Refinación del petróleo	12	29	94	139
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	4	7	7	7
356 Productos de plástico n.c.p.	2	6	7	7
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	1	2	1	1
369 Otros productos minerales no metálicos	5	10	13	15
371 Hierro y acero	5	4	5	4
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	4	7	9	9
382 Maquinaria no eléctrica	-	-	-	-
383 Maquinaria eléctrica	-	4	9	9
384 Equipo de transporte	-	-	-	-
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	-	-	-	-

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Listas técnicas" supra

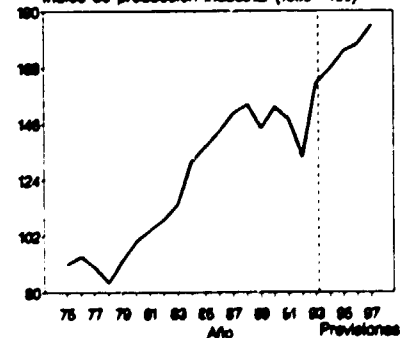
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



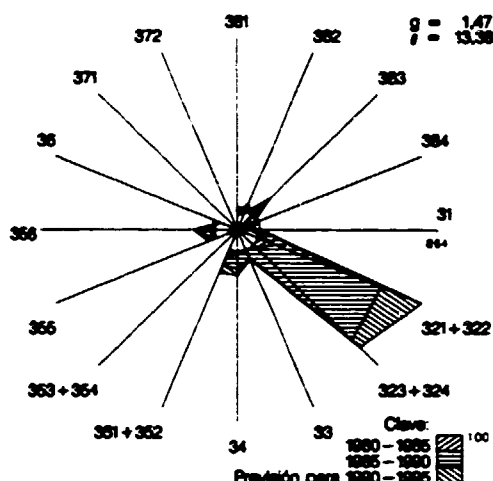
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



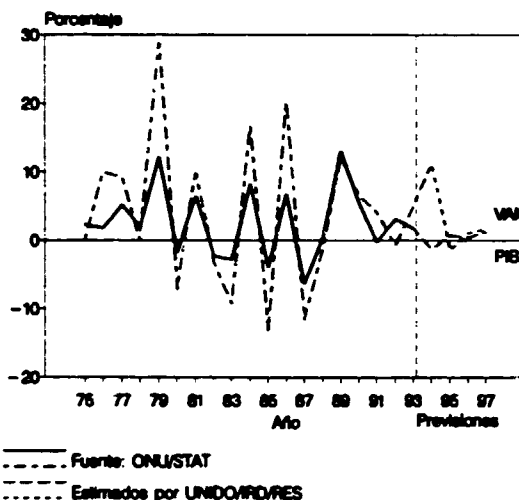
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



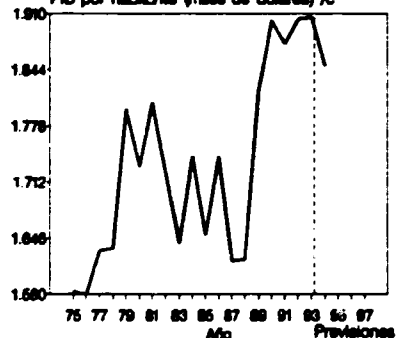
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



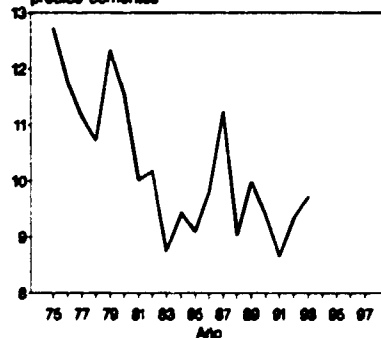
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 097	1 153	1 381	1 445
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	1 730	1 650	1 902	1 906
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios constantes	11,5	9,1	9,4	9,7
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	99	97	122	132
Índice de producción industrial (1980=100)	100	94	112	116
Valor agregado (en millones de dólares)	121	90	142	165
Producción bruta (en millones de dólares)	489	395	642	763
Empleo (en miles de personas)	13	13	21	21
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	75	77	78	78
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	11	13	11	10
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	14	9	12	11
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	37 145	28 787	30 360	35 087
Valor agregado/trabajador	9 230	6 571	6 715	7 599
Salario promedio incluidos suplementos	4 114	3 990	3 253	3 022
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural <sup>5</sup> (promedio de 5 años, en grados)	3,75	6,63	6,49	3,07
en porcentaje de <sup>6</sup> en el periodo 1970-1975	76	133	131	62
Tasa de crecimiento <sup>7</sup> cambio estructural <sup>8</sup>	1,43	-0,68	1,41	2,11
Grado de especialización	40,4	24,3	27,3	27,4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	71	37	60	69
313 Bebidas	6	7	11	13
314 Productos de tabaco	2	2	3	3
321 Textiles	-	-	-	-
322 Fabricación de prendas de vestir	2	4	16	21
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-	-	1	1
331 Productos de madera y corcho	7	6	11	12
332 Muebles y accesorios	3	3	3	3
341 Papel y productos de papel	2	2	5	6
342 Impresión y edición	4	5	6	7
351 Sustancias químicas industriales	-	-	-	-
352 Otros productos químicos	4	5	7	9
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivado, del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	1	1	1	1
356 Productos de plástico n.c.p.	2	2	3	4
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	6	7	5	6
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	6	4	5	6
382 Maquinaria no eléctrica	1	1	1	1
383 Maquinaria eléctrica	-	1	-	-
384 Equipo de transporte	4	3	1	2
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	-	1	1	1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

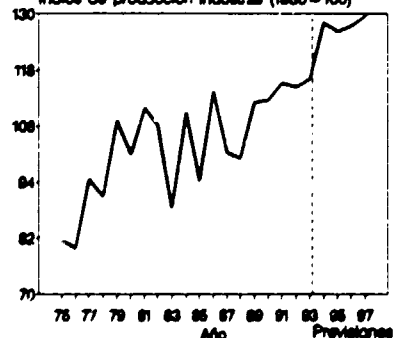
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



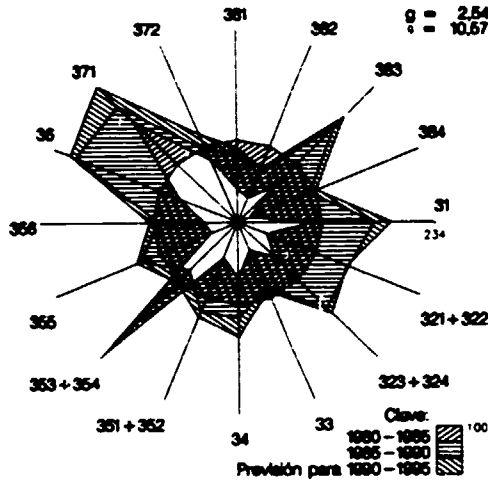
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



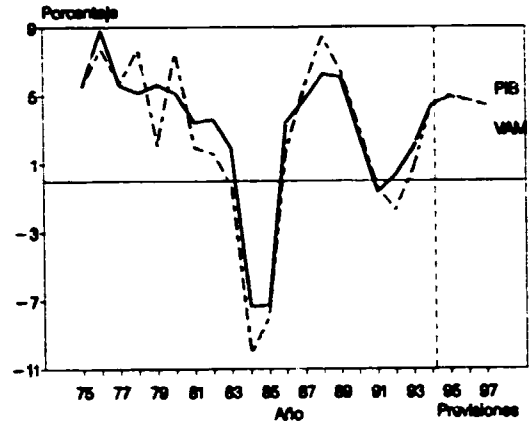
**Índice de producción Industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)

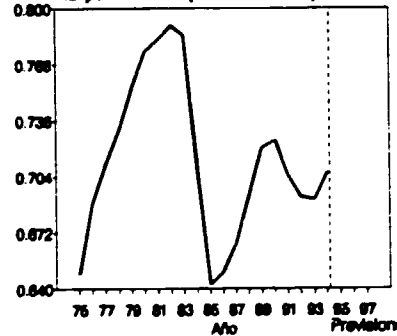


Fuente: ONU/STAT  
Estimaciones por UNIDO/ID/RES

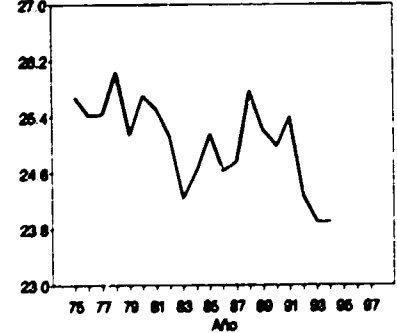
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	37 449	55 122	44 050	44 777
Per capita (en dólares de 1990)	775	642	725	691
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	25,7	25,2	25,0	23,9
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	10 067	8 605	11 003	10 845
Índice de producción industrial, 1980=100	100	74	133	135
Valor agregado (en millones de dólares)	4 861	5 448	6 997	8 715
Producción bruta (en millones de dólares)	17 369	12 081	22 444	28 441
Empleo (en miles de personas)	549	619	145	976
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	72	71	69	69
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	6	6	8	8
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	22	22	23	22
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	16 263	19 369	23 477	28 918
Valor agregado/trabajador	4 552	5 528	7 318	8 935
Salario promedio incluidos suplementos	1 127	1 257	1 958	2 433
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (promedio de 5 años, en grados)	12,12	17,96	10,48	3,49
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	10,7	15,9	9,3	3,1
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,39	-0,21	1,25	0,94
Grado de especialización	14,4	22,0	16,3	16,5
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	969	658	1 263	1 539
315 Bebidas	195	423	923	1 295
314 Productos de tabaco	309	209	405	492
321 Textiles	396	109	339	316
322 Fabricación de prendas de vestir	205	105	583	726
323 Productos de cuero y piel	8	3	18	21
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	13	9	16	19
331 Productos de madera y serrería	229	86	202	247
332 Muebles y accesorios	75	22	32	100
341 Papel y productos de papel	128	97	173	210
342 Impresión y edición	89	46	102	161
351 Sustancias químicas industriales	296	101	204	247
352 Otros productos químicos	289	205	665	810
353 Refinación del petróleo	323	715	289	371
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	2	3	1	2
355 Productos de caucho	103	34	140	171
356 Productos de plástico no p	85	32	86	104
351 Alfarería, loza y arcilla	33	9	24	29
352 Vidrio y productos de vidrio	42	25	86	105
359 Otros productos minerales no metálicos	63	60	197	241
371 Hierro y acero	98	164	213	269
372 Metales no ferrosos	35	28	35	47
381 Productos de metal, excepto maquinaria	127	49	117	148
382 Maquinaria no eléctrica	98	31	69	83
383 Maquinaria eléctrica	260	156	460	574
384 Equipo de transporte	234	35	234	300
385 Equipo profesional y científico	5	5	18	25
390 Otras manufacturas	49	28	51	64

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

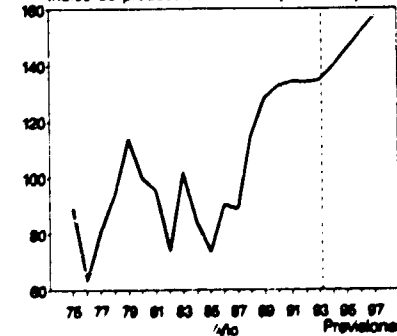
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



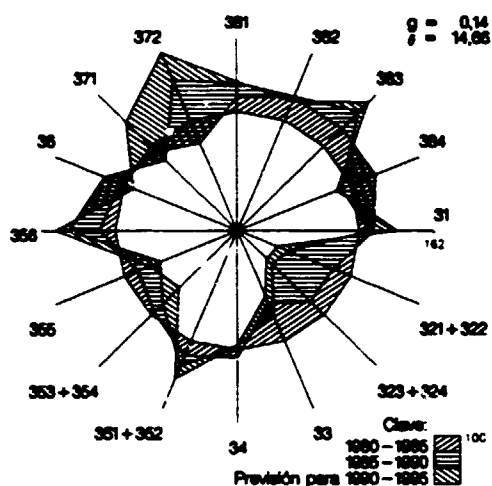
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



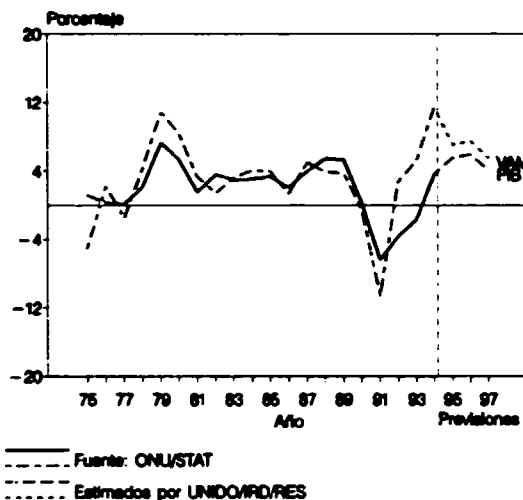
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



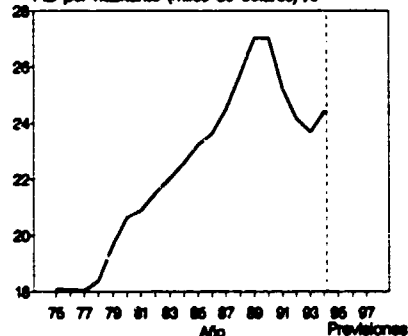
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



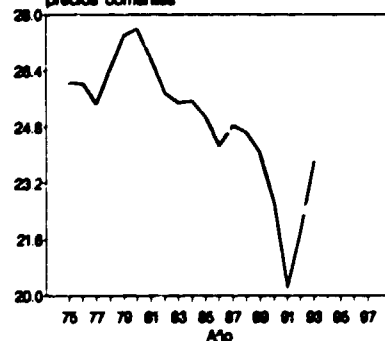
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	98 701	115 888	134 788	119 733
Per capita (en dólares de 1990)	20 649	23 253	27 033	23 672
Porcentaje del sector manufacturero . precios constantes	27,6	25,1	22,7	23,8
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	20 708	24 192	27 558	26 608
Índice de producción industrial (1980=100)	100	115	131	127
Valor agregado (en millones de dólares)	14 343	13 594	26 980	17 153
Producción bruta (en millones de dólares)	40 839	56 967	74 497	48 279
Empleo (en miles de personas)	551	496	432	369
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta):</b>				
Insumos intermedios (%)	65	63	64	64
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	19	20	21	21
Excedente de explotación (%)	15	17	15	15
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	76 435	74 030	171 573	130 527
Valor agregado/trabajador	26 845	27 223	62 136	50 474
Salario promedio incluidos suplementos	14 694	14 599	36 744	26 842
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	6,33	5,51	5,44	6,10
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	82	71	71	79
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,58	0,16	0,08	-0,51
Grado de especialización	13,3	15,8	13,8	14,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares):</b>				
3112 Productos alimenticios	1 402	1 413	2 576	2 013
313 Bebidas	225	227	666	474
314 Productos de tabaco	46	57	177	106
321 Textiles	469	309	386	257
322 Fabricación de prendas de vestir	499	435	428	175
323 Productos de cuero y piel	54	39	48	27
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	134	106	93	52
331 Productos de madera y corcho	1 196	652	1 578	773
332 Muebles y accesorios	257	215	515	241
341 Papel y productos de papel	2 088	1 845	3 603	2 191
342 Impresión y edición	1 080	1 222	2 113	1 219
351 Sustancias químicas industriales	555	561	1 371	921
352 Otros productos químicos	349	371	707	528
353 Refinación del petróleo	445	384	674	293
354 Productos div. de vapores del petróleo y del carbón	46	47	121	74
355 Productos de caucho	105	84	133	99
356 Productos de plástico no p	164	168	425	278
361 Alfarería, loza y arcilla	46	40	73	40
362 Vidrio y productos de vidrio	105	71	163	157
369 Otros productos minerales no metálicos	434	434	1 053	463
371 Hierro y acero	544	463	950	822
372 Metales no ferrosos	142	103	363	265
381 Productos de metal, excepto maquinaria	756	768	1 759	1 061
382 Maquinaria no eléctrica	1 469	1 518	3 355	1 330
383 Maquinaria eléctrica	694	764	1 832	1 294
384 Equipo de transporte	923	915	1 405	840
385 Equipo profesional y científico	110	166	344	292
390 Otras manufacturas	107	112	168	130

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

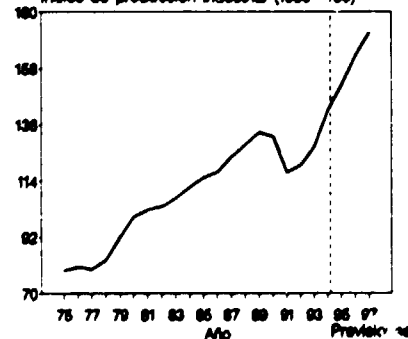
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



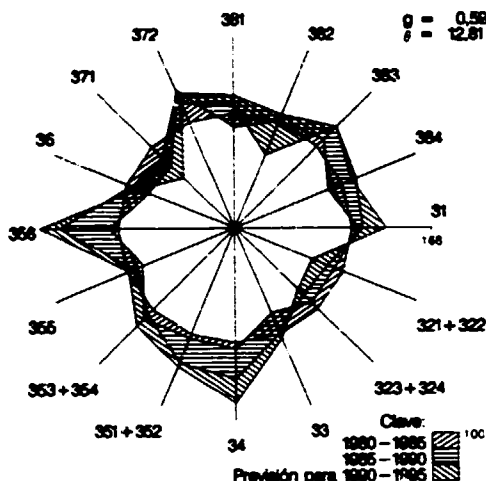
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



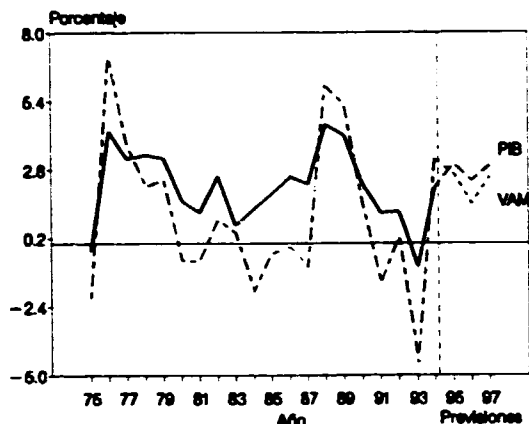
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

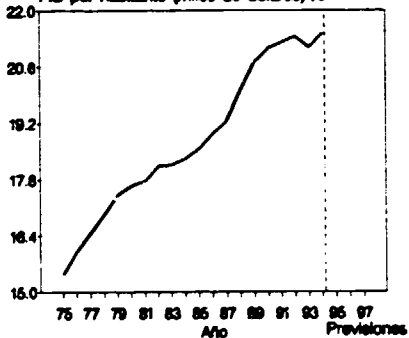


— Fuente: ONU/STAT  
- - - Estimados por UNIDO/IRD/RES

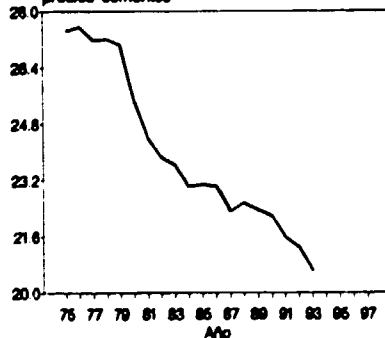
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	950 201	1 024 667	1 194 761	1 212 013
Per capita (en dólares de 1990)	17 635	18 573	21 065	21 076
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	25,5	23,1	22,2	20,6
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	231 229	227 454	254 641	239 928
Índice de producción industrial (1980=100)	100	95	109	101
Valor agregado (en millones de dólares)	161 552	115 474	257 284	248 514
Producción bruta (en millones de dólares)	453 636	326 406	681 401	632 784
Empleo (en miles de personas)	5 103	4 579	4 389	4 025
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	64	65	62	61
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	24	23	22	24
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	11	12	16	16
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	84 52	67 851	148 266	150 135
Valor agregado/trabajador	30 101	24 004	56 000	59 012
Salario promedio incluidos suplementos	21 643	16 725	33 961	37 305
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados en porcentaje de i) en el periodo 1970-1975	3,70	2,85	2,64	2,84
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,47	-0,14	0,97	-0,10
Grado de especialización	10,4	11,1	11,1	11,4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	15 952	12 825	25 556	28 663
313 Bebidas	3 486	2 238	5 382	6 424
314 Productos de tabaco	1 497	948	1 919	2 574
321 Textiles	6 130	4 239	7 666	6 086
322 Fabricación de prendas de vestir	4 742	3 104	5 807	5 533
323 Productos de cuero y piel	757	527	1 130	888
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1 411	929	1 420	1 436
331 Productos de madera y corcho	2 888	1 704	4 183	3 972
332 Muebles y accesorios	2 846	1 632	3 973	4 506
341 Papel y productos de papel	3 592	2 817	6 823	5 490
342 Impresión y edición	5 660	5 069	12 500	15 469
351 Sustancias químicas industriales	6 462	4 669	10 873	7 324
352 Otros productos químicos	6 302	4 996	12 427	15 003
353 Refinación del petróleo	9 973	8 127	15 129	17 109
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	118	83	177	179
355 Productos de caucho	2 483	1 544	3 341	3 336
356 Productos de plástico n.c.p.	3 083	2 415	6 663	6 711
361 Arcilla, loza y cerámica	639	406	1 000	986
372 Vidrio y productos de vidrio	2 170	1 365	3 090	2 744
369 Otros productos minerales no metálicos	5 653	3 153	7 523	6 792
371 Hierro y acero	6 741	3 788	8 434	5 528
372 Metales no ferrosos	2 479	2 340	4 534	4 061
381 Productos de metal, excepto maquinaria	12 119	792	20 097	18 274
382 Maquinaria no eléctrica	16 245	11 998	24 821	19 635
383 Maquinaria eléctrica	14 411	11 491	25 771	25 744
384 Equipo de transporte	17 733	11 316	28 618	25 718
385 Equipo profesional y científico	2 206	1 752	4 109	3 800
390 Otras manufacturas	2 772	2 178	4 319	4 521

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

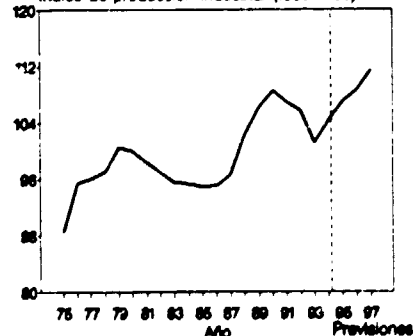
PIB por habitante (miles de dólares) /c



Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes

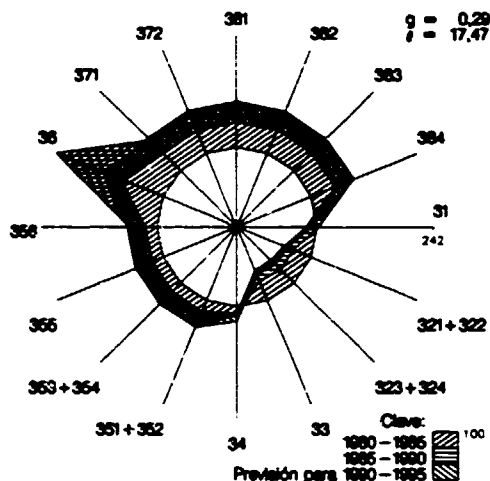


Índice de producción industrial (1980=100)

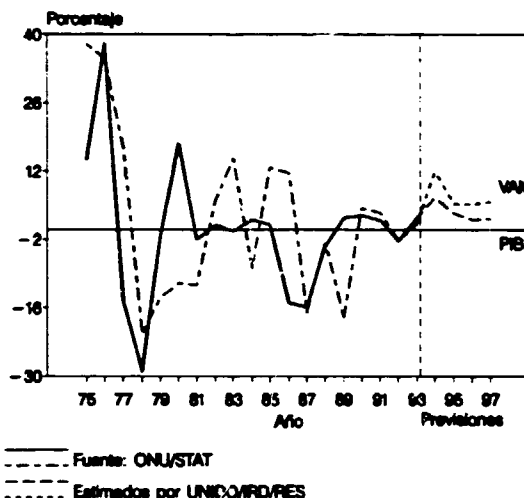




Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



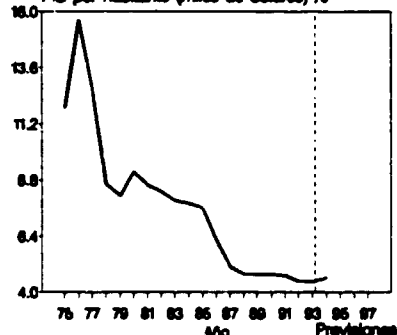
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1980)



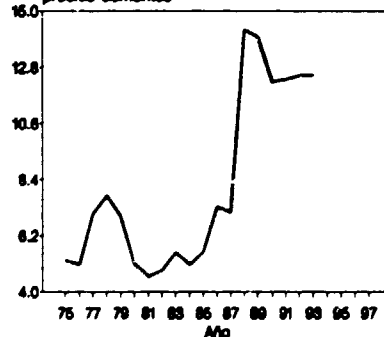
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	7 369	7 484	5 456	5 565
Per cápita (en dólares de 1990)	9 142	7 598	4 761	4 459
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	5,1	5,6	12,2	12,5
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	740	825	631	646
Índice de producción industrial (1980=100)	100	126	135	138
Valor agregado (en millones de dólares)	224	152	283	
Producción bruta (en millones de dólares)	690	511	945	
Empleo (en miles de personas)	18	18	16	16
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	68	70	70	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	16	17	19	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	16	13	11	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	38 481	28 767	60 147	
Valor agregado / trabajador	12 470	8 792	18 313	
Salario promedio incluidos suplementos	6 283	4 948	11 775	
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	13,61	5,35	2,32	1,16
en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	164	64	28	14
Tasa de crecimiento cambio estructural θ	0,14	0,45	-1,55	-0,34
Grado de especialización	21,0	16,2	15,8	15,9
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	18	14	27	
313 Bebidas	19	11	20	
314 Productos de tabaco	17	10	17	
321 Textiles	3	1	3	
322 Fabricación de prendas de vestir	5	2	5	
323 Productos de cuero y piel	1	-	1	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1	-	1	
331 Productos de madera y corcho	64	29	52	
332 Muebles y accesorios	9	4	7	
341 Papel y productos de papel	2	1	3	
342 Impresión y edición	3	2	4	
351 Sustancias químicas industriales	6	5	10	
352 Otros productos químicos	3	2	4	
353 Refinación del petróleo	18	15	29	
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	
355 Productos de caucho	-	-	-	
356 Productos de plástico n.c.p.	-	-	-	
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	
362 Vidrio y productos de vidrio	1	1	2	
369 Otros productos minerales no metálicos	8	12	17	
371 Hierro y acero	3	3	5	
372 Metales no ferrosos	3	3	5	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	13	12	24	
382 Maquinaria no eléctrica	2	2	3	
383 Maquinaria eléctrica	8	7	14	
384 Equipo de transporte	11	10	20	
385 Equipo profesional y científico	1	1	1	
390 Otras manufacturas	5	5		

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

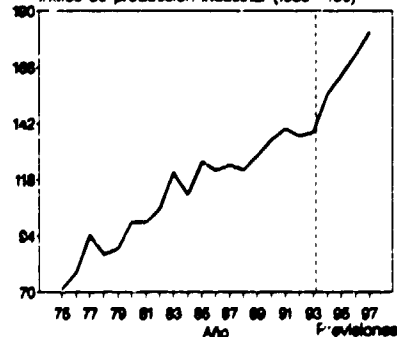
PIB por habitante (miles de dólares) /c



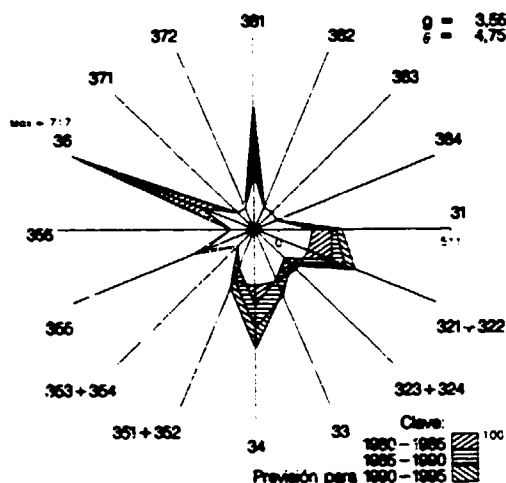
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



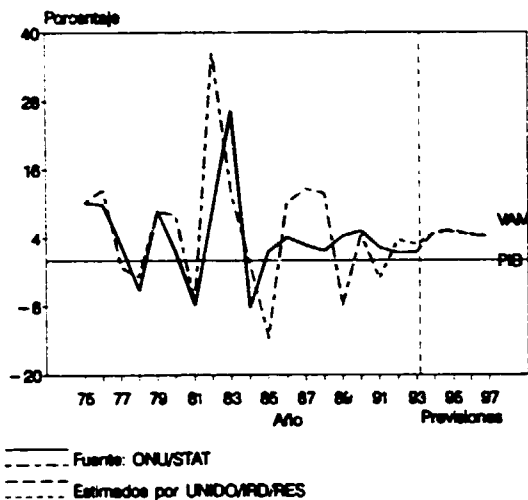
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



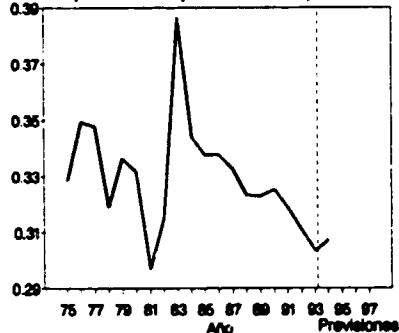
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



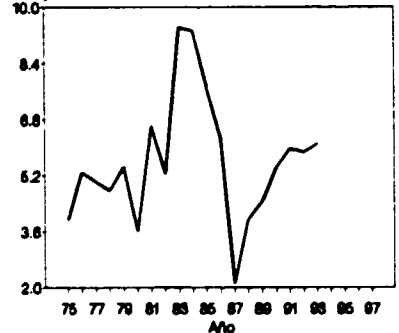
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	212	251	300	316
Per cápita (en dólares de 1990)	331	338	325	303
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	3,6	7,7	5,4	6,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	10	13	17	17
Índice de producción industrial (1980=100)	100	119	161	166
Valor agregado (en millones de dólares)	71	9	16	20
Producción bruta (en millones de dólares)	30	41	57	60
Empleo (en miles de personas)	2	3	3	3
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	52	77	71	71
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	7	8	8
Excedente de explotación e impuestos neto (%)	28	16	21	21
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	16 115	13 506	16 382	17 823
Valor agregado/trabajador	6 094	3 025	4 968	5 503
Salario promedio incluidos suplementos	1 566	1 113	1 690	1 934
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (1) (promedio de 5 años, en grados)	17,04	9,66	3,80	3,50
en porcentaje de (1) en el periodo 1970-1975	1 365	774	304	280
Tasa de crecimiento cambio estructural (1)	1,31	-0,01	1,76	1,10
Grado de especialización	36,7	32,4	29,4	30,8
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	3	4	5	6
313 Bebidas	1	1	2	3
314 Productos de tabaco	-	-	-	-
321 Textiles	-	-	-	1
322 Fabricación de prendas de vestir	-	-	-	-
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-	-	-	-
331 Productos de madera y corcho	-	-	-	-
332 Muebles y accesorios	1	1	1	1
341 Papel y productos de papel	-	-	-	-
342 Impresión y edición	-	-	-	1
351 Sustancias químicas industriales	-	-	-	-
352 Otros productos químicos	-	-	-	-
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	-	-	-	-
356 Productos de plástico n.c.p.	-	-	-	-
361 Alfarcia, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
363 Otros productos minerales no metálicos	-	-	-	-
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	-	-	1	-
382 Maquinaria no eléctrica	-	-	-	-
383 Maquinaria eléctrica	-	-	-	-
384 Equipo de transporte	-	-	-	-
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	5	2	6	7

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

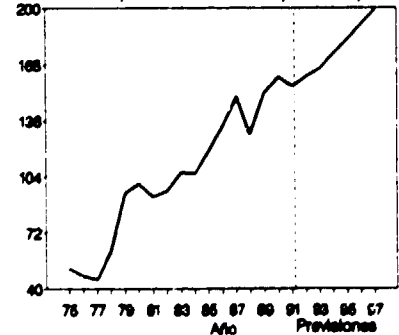
PIB por habitante (miles de dólares) /c



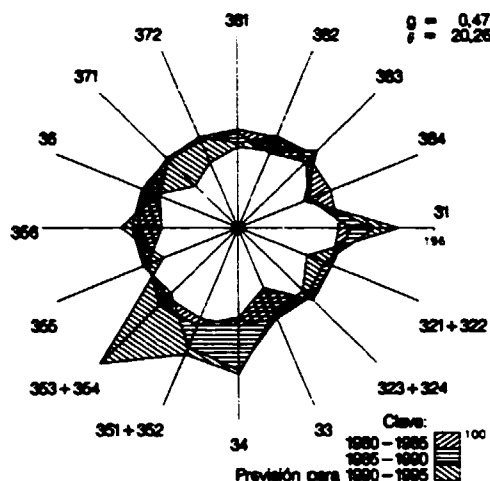
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes



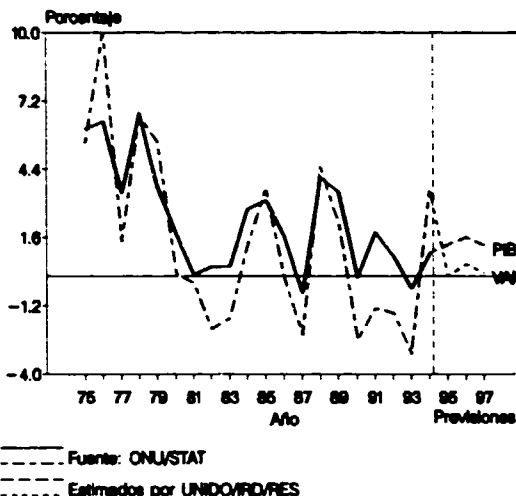
Índice de producción Industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(índice del valor agregado: 1980=100)



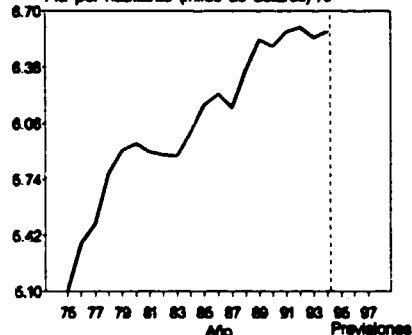
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



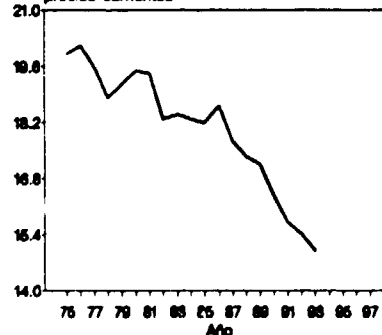
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	57 305	61 238	66 532	67 963
Per capita (en dólares de 1990)	5 943	6 164	6 499	5 549
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	19,5	18,2	16,4	15,0
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	9 362	9 405	9 534	8 972
Índice de producción industrial (1980=100)	100	98	99	94
Valor agregado (en millones de dólares)	6 129	4 644	9 293	9 830
Producción bruta (en millones de dólares)	20 906	16 931	29 649	28 167
Empleo (en miles de personas)	378	352	346	309
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	71	73	69	65
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	14	15	17	17
Excedente de explotación (%)	15	12	15	17
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	55 275	48 081	85 619	91 174
Valor agregado trabajador	16 204	13 194	26 837	31 820
Salario promedio incluidos suplementos	7 964	7 291	14 319	15 917
<b>-INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural <sup>(1)</sup> (promedio de 5 años, en grados)	2,62	4,77	5,71	4,86
en porcentaje de <sup>(1)</sup> en el periodo 1970-1975	44	75	90	77
Tasa de crecimiento cambio estructural <sup>(1)</sup>	2,21	-0,09	0,35	-0,05
Grado de especialización	11,8	12,5	11,3	12,3
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	731	631	1 349	1 650
313 Bebidas	233	217	474	592
314 Productos de tabaco	138	114	280	367
321 Textiles	987	762	1 109	946
322 Fabricación de prendas de vestir	263	235	552	526
323 Productos de cuero y piel	46	38	68	71
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	76	61	100	94
331 Productos de madera y corcho	138	65	176	173
332 Muebles y accesorios	54	34	93	96
341 Papel y productos de papel	118	94	272	298
342 Impresión y edición	155	99	289	314
351 Sustancias químicas industriales	180	192	290	214
352 Otros productos químicos	314	223	628	759
353 Refinación del petróleo	152	140	217	505
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	31	19	27	44
355 Productos de caucho	58	44	84	70
356 Productos de plástico n.c.p.	186	109	276	325
361 Alfarería, loza y arcilla	61	43	73	63
362 Vidrio y productos de vidrio	49	23	49	44
369 Otros productos minerales no metálicos	414	276	641	587
371 Hierro y acero	200	153	280	173
372 Metales no ferrosos	245	184	347	254
381 Productos de metal, excepto maquinaria	365	276	449	438
382 Maquinaria no eléctrica	125	81	178	159
383 Maquinaria eléctrica	295	219	441	434
384 Equipo de transporte	453	268	488	474
385 Equipo profesional y científico	8	5	16	18
390 Otras manufacturas		39	47	43

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

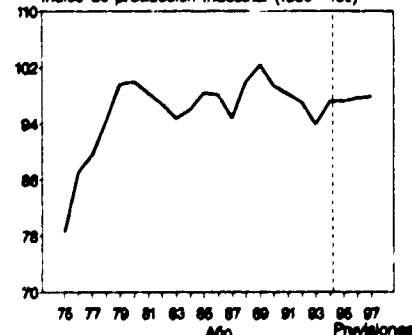
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**

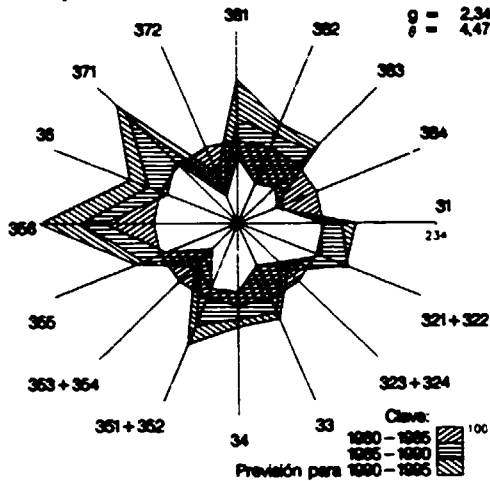


**Índice de producción industrial (1980=100)**

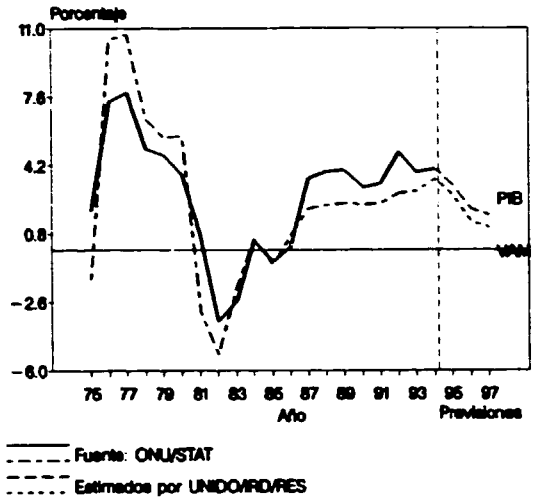


GUATEMALA

**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



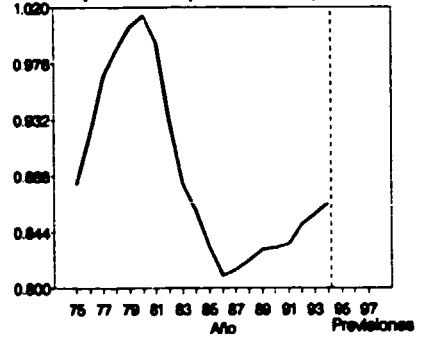
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



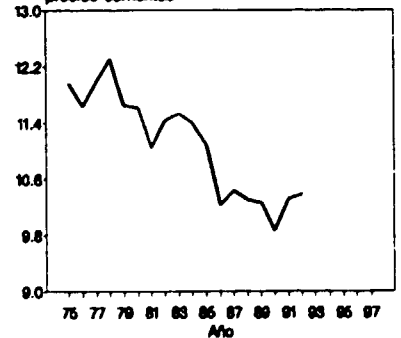
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	7 012	6 627	7 650	8 605
Per cápita (en dólares de 1990)	1 014	832	832	858
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	11,6	11,1	9,9	
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	772	694	761	824
Índice de producción industrial (1980=100)	100	91	100	108
Valor agregado (en millones de dólares)	794	907	846	1 193
Producción bruta (en millones de dólares)	1 968	2 195	2 057	2 873
Empleo (en miles de personas)	82	73	93	100
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	60	59	59	58
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	10	8	8
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	30	31	33	33
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	23 189	28 305	20 364	26 346
Valor agregado trabajador	9 359	11 690	8 378	10 941
Salario promedio incluidos suplementos	2 470	3 079	1 874	2 420
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (1) (promedio de 5 años, en grados)	5,01	6,86	4,79	0,68
en porcentaje de (1) en el periodo 1970-1975	88	120	94	12
Tasa de crecimiento cambio estructural (1)	0,73	0,22	1,79	3,71
Grado de especialización	20,4	24,5	23,0	23,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	204	276	253	356
313 Bebidas	91	89	50	72
314 Productos de tabaco	14	15	20	26
321 Textiles	45	71	52	67
322 Fabricación de prendas de vestir	19	13	24	31
323 Productos de cuero y piel	3	3	3	5
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	15	13	7	11
331 Productos de madera y corcho	10	7	9	13
332 Muebles y accesorios	4	3	5	6
341 Papel y productos de papel	19	21	15	19
342 Impresión y edición	34	34	38	53
351 Sustancias químicas industriales	28	28	29	41
352 Otros productos químicos	110	121	130	190
353 Refinación del petróleo	14	8	8	12
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	2	-	-	1
355 Productos de caucho	21	24	22	30
356 Productos de plástico n.c.p.	19	37	30	46
361 Alfarería, loza y arcilla	2	8	6	9
362 Vidrio y productos de vidrio	22	17	14	20
369 Otros productos minerales no metálicos	34	41	38	55
371 Hierro y acero	16	21	25	35
372 Metales no ferrosos	1	-	-	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	23	23	25	40
382 Maquinaria no eléctrica	6	4	6	8
383 Maquinaria eléctrica	25	19	27	37
384 Equipo de transporte	8	5	3	4
385 Equipo profesional y científico	1	1	2	2
390 Otras manufacturas	4	3	4	5

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

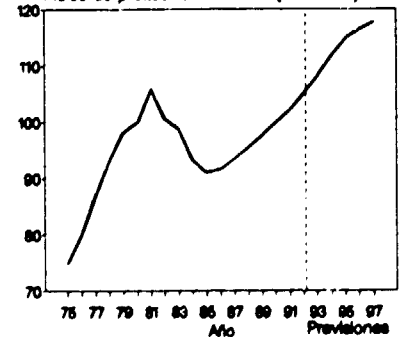
**PIB por habitante (miles de dólares) A/c**



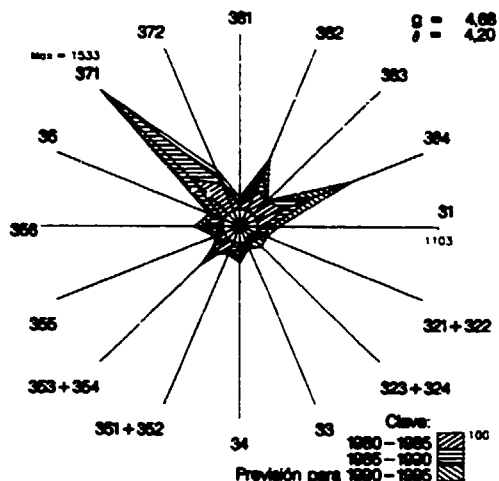
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



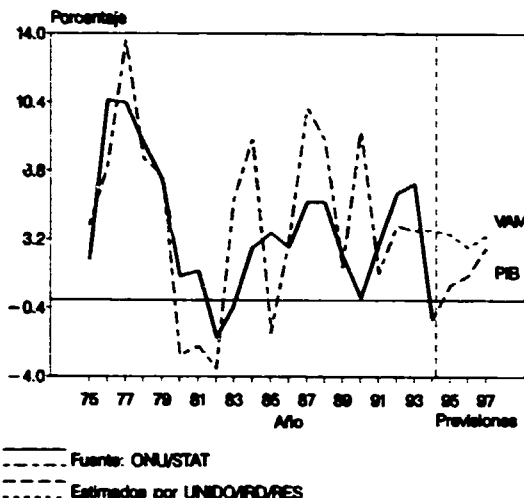
**Índice de producción Industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1983)



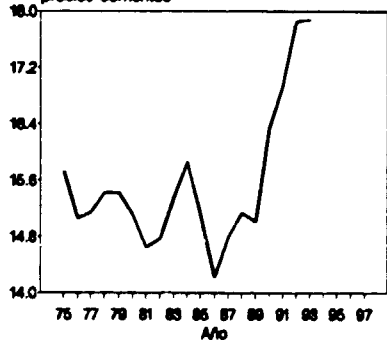
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	2 476	2 617	3 049	3 518
Per capita (en dólares de 1990)	694	625	625	660
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	15,1	15,1	16,3	17,9
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	308	326	443	484
Índice de producción industrial (1980=100)	100	141	225	345
Valor agregado (en millones de dólares)	288	493	472	513
Producción bruta (en millones de dólares)	1 028	1 611	1 547	1 585
Empleo (en miles de personas)	55	64	89	136
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta):</b>				
Insumos intermedios (%)	72	69	69	68
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	11	13	12	13
Excedente de explotación (%)	17	18	19	20
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares):</b>				
Producción bruta trabajador	18 658	25 167	17 332	11 668
Valor agregado trabajador	5 222	7 707	6 248	5 615
Salario promedio incluidos suplementos	2 128	3 173	2 066	1 499
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	2,18	4,10	2,91	2,06
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	42	79	56	40
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	2,66	1,05	1,87	2,98
Grado de especialización	25,0	22,4	24,2	26,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	75	129	148	179
313 Bebidas	61	78	73	71
314 Productos de tabaco	19	42	33	42
321 Textiles	13	13	16	17
322 Fabricación de prendas de vestir	6	14	11	9
323 Productos de cuero y piel	3	2	3	3
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	2	2	3	4
331 Productos de madera y corcho	20	30	22	22
332 Muebles y accesorios	5	8	7	7
341 Papel y productos de papel	4	9	11	12
342 Impresión y edición	8	13	11	12
351 Sustancias químicas industriales	1	2	2	2
352 Otros productos químicos	12	20	18	20
353 Refinación del petróleo	9	38	23	19
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	6	8	7	7
356 Productos de plástico n.c.p.	8	18	18	19
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	17	24	27	30
371 Hierro y acero	-	1	3	3
372 Metales no ferrosos	-	1	1	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	13	21	18	19
382 Maquinaria no eléctrica	1	3	4	4
383 Maquinaria eléctrica	3	8	6	5
384 Equipo de transporte	-	2	2	2
385 Equipo profesional y científico	-	1	1	1
390 Otras manufacturas	1	5	5	5

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las 'Notas técnicas' supra

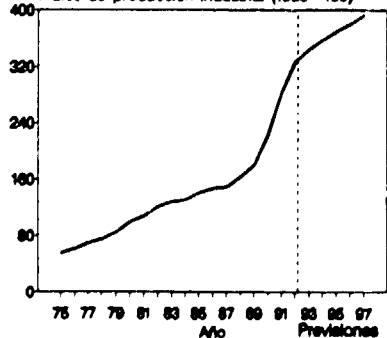
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



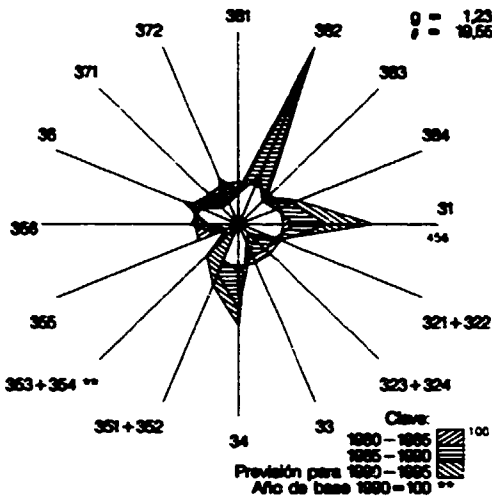
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



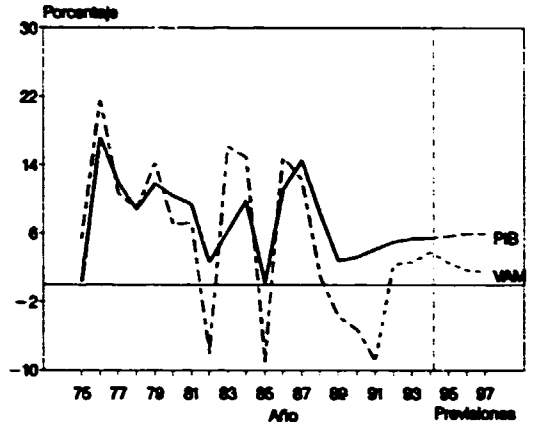
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)

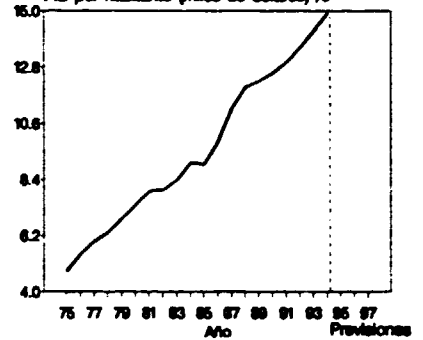


--- Fuente: ONU/STAT  
- - - Estimados por UNIDO/ORDRES

	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	37 318	48 997	71 649	82 591
Per cápita (en dólares de 1990)	7 406	8 960	12 559	14 218
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	22,0	20,4	16,5	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	8 346	9 974	11 826	11 304
Índice de producción industrial (1980=100)	100	131	185	191
Valor agregado (en millones de dólares)	7 343	6 582	12 034	15 496
Producción bruta (en millones de dólares)	22 187	22 835	41 513	53 940
Empleo (en miles de personas)	937	908	763	662
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	67	71	71	71
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	18	19	17	16
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	15	10	12	13
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	23 686	25 140	54 430	81 530
Valor agregado/trabajador	7 940	7 246	15 779	23 442
Salario promedio incluidos suplementos	4 239	4 808	9 161	13 220
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	4,55	4,42	5,33	3,61
en porcentaje de (i) en el período 1970-1975	66	64	78	53
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	3,20	-0,35	0,95	-0,49
Grado de especialización	24,2	22,6	21,3	20,6
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	161	171	397	583
313 Bebidas	99	125	200	247
314 Productos de tabaco	81	127	394	380
321 Textiles	1 027	964	1 801	2 234
322 Fabricación de prendas de vestir	1 920	1 594	2 455	2 845
323 Productos de cuero y piel	43	26	38	32
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	59	62	35	28
331 Productos de madera y corcho	45	32	38	30
332 Muebles y accesorios	62	54	66	68
341 Papel y productos de papel	110	90	275	412
342 Impresión y edición	290	350	877	1 205
351 Sustancias químicas industriales	40	36	64	137
352 Otros productos químicos	77	71	153	189
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos de derivados del petróleo y del carbón	-	-	13	15
355 Productos de caucho	29	17	16	16
356 Productos de plástico n.c.p.	563	612	759	787
361 Alfarería, loza y arcilla	5	3	6	4
362 Vidrio y productos de vidrio	10	17	19	31
369 Otros productos minerales no metálicos	55	47	95	133
371 Hierro y acero	31	17	44	37
372 Metales no ferrosos	35	20	40	73
381 Productos de metal, excepto maquinaria	638	460	716	942
382 Maquinaria no eléctrica	188	236	1 077	1 435
383 Maquinaria eléctrica	987	752	1 153	1 563
384 Equipo de transporte	178	157	333	447
385 Equipo profesional y científico	382	289	536	631
390 Otras manufacturas	250	253	432	491

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

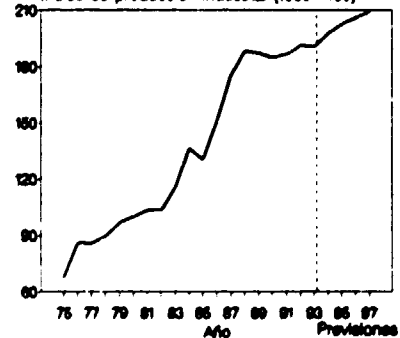
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



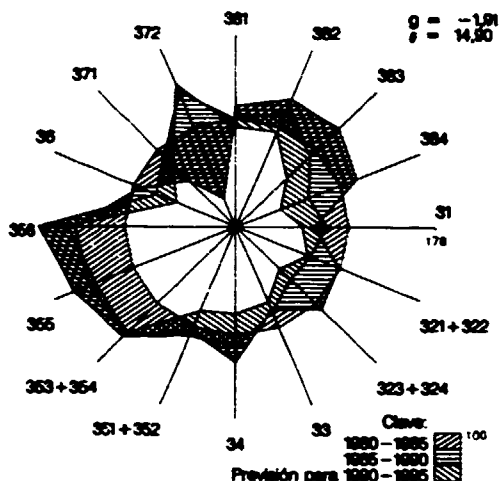
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



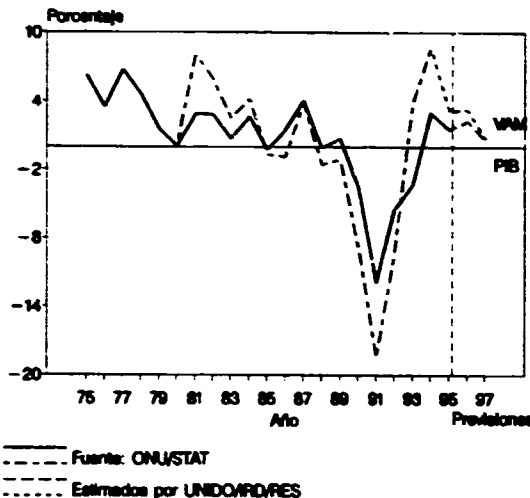
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)

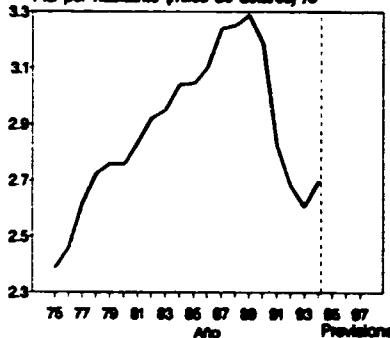


----- Fuente: ONU/STAT  
----- Estimados por UNDO/RDRES

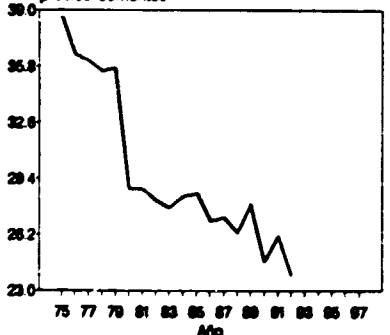
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>a</sup> (en millones de dólares de 1990)	29 517	32 206	33 056	26 614
Per cápita <sup>b</sup> (en dólares de 1990)	2 757	3 044	3 189	2 607
Porcentaje del sector manufacturero <sup>c</sup> , precios corrientes	28,8	28,6	24,7	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>d</sup> (en millones de dólares 1990)	6 236	7 562	6 906	5 278
Índice de producción industrial (1980=100)	100	112	104	74
Valor agregado (en millones de dólares)	5 907	5 356	7 839	7 984
Producción bruta (en millones de dólares)	24 898	21 690	25 081	17 343
Empleo (en miles de personas)	1 384	1 278	1 117	825
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	76	75	69	54
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	8	11	16
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	16	16	20	30
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	17 990	16 972	22 454	20 964
Valor agregado/trabajador	4 268	4 191	7 018	9 675
Salario promedio incluidos suplementos	1 437	1 403	2 495	3 387
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	5,34	4,99	6,75	3,52
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	105	98	133	69
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	-1,29	0,05	-0,19	-1,53
Grado de especialización	9,9	10,9	9,5	8,9
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	555	281	583	569
313 Bebidas	83	107	138	143
314 Productos de tabaco	27	28	42	40
321 Textiles	353	325	355	395
322 Fabricación de prendas de vestir	194	158	202	243
323 Productos de cuero y piel	48	39	42	43
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	79	65	82	85
331 Productos de madera y corcho	81	42	89	101
332 Muebles y accesorios	101	92	132	144
341 Papel y productos de papel	94	108	125	115
342 Impresión y edición	83	94	155	150
351 Sustancias químicas industriales	417	320	556	533
352 Otros productos químicos	242	303	467	476
353 Refinación del petróleo	153	193	313	365
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	2	2	4	5
355 Productos de caucho	55	71	124	138
356 Productos de plástico n.c.p.	61	80	155	167
361 Alfarería, loza y arcilla	57	46	63	58
362 Vidrio y productos de vidrio	70	71	87	93
369 Otros productos minerales no metálicos	204	161	217	209
371 Hierro y acero	370	200	480	530
372 Metales no ferrosos	215	54	415	503
381 Productos de metal, excepto maquinaria	214	215	303	338
382 Maquinaria no eléctrica	497	589	817	795
383 Maquinaria eléctrica	655	758	867	791
384 Equipo de transporte	485	507	483	428
385 Equipo profesional y científico	272	287	390	369
390 Otras manufacturas	237	154	152	156

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

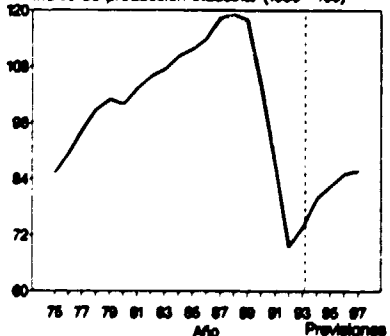
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



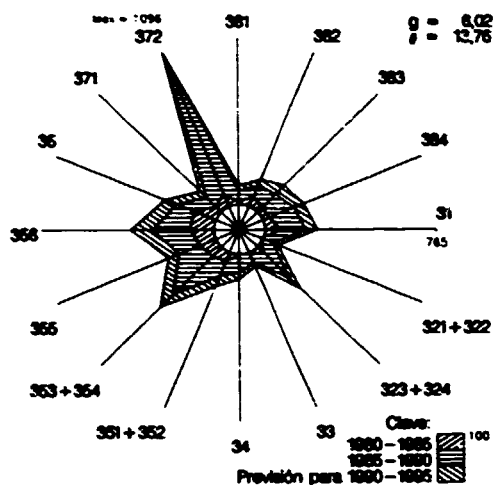
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



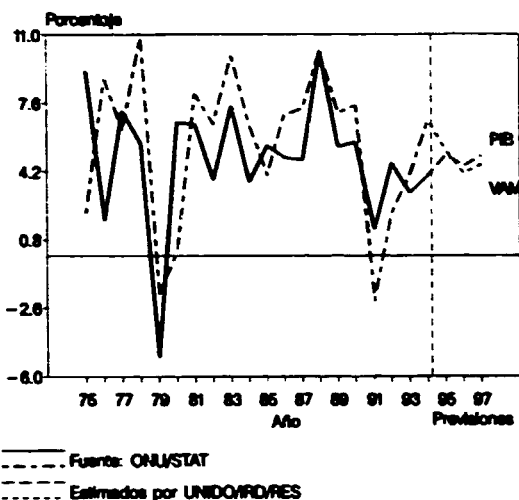
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



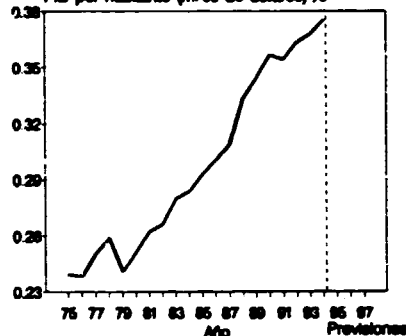
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



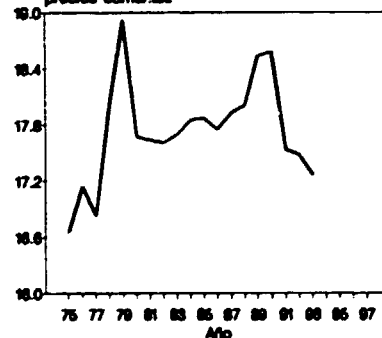
	1980	1985	1990	1993
<b>PIB</b> (en millones de dólares de 1990)	173 216	224 966	303 282	331 461
Per cápita (en dólares de 1990)	251	293	357	368
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	17,7	17,9	18,6	17,3
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	24 608	34 472	50 174	52 069
Índice de producción industrial (1980=100)	100	129	181	187
Valor agregado (en millones de dólares)	13 086	15 526	25 097	20 773
Producción bruta (en millones de dólares)	71 387	88 304	140 511	123 015
Empleo (en miles de personas)	6 992	6 578	7 299	7 725
<b>RENTABILIDAD</b> (porcentaje de la producción bruta)				
Insumos intermedios (%)	82	82	82	83
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	11	10	8	8
Excedente de explotación (%)	8	8	10	9
<b>PRODUCTIVIDAD</b> (en dólares)				
Producción bruta/trabajador	10 210	13 423	19 250	15 902
Valor agregado/trabajador	1 872	2 360	3 438	2 686
Salario promedio incluidos suplementos	1 079	1 298	1 592	1 230
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	4,85	7,59	8,02	4,43
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	83	130	137	76
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	0,42	0,68	1,20	1,51
Grado de espacialización	19,3	16,9	15,3	15,5
<b>VALOR AGREGADO</b> (en millones de dólares)				
311 2 Productos alimenticios	299	1 436	2 212	1 772
313 Bebidas	99	135	246	199
314 Productos de tabaco	196	230	489	383
321 Textiles	2 642	2 135	3 264	2 759
322 Fabricación de prendas de vestir	62	87	316	233
323 Productos de cuero y piel	48	52	123	100
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	37	54	104	84
331 Productos de madera y corcho	74	73	102	84
332 Muebles y accesorios	8	7	8	6
341 Papel y productos de papel	296	233	574	466
342 Impresión y edición	256	280	340	276
351 Sustancias químicas industriales	778	1 200	1 833	1 569
352 Otros productos químicos	1 062	1 146	1 644	1 410
353 Refinación del petróleo	203	344	1 072	865
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	151	152	149	133
355 Productos de caucho	234	363	566	454
356 Productos de plástico n.c.p.	93	186	297	248
361 Alfarería, loza y arcilla	47	27	53	45
362 Vidrio y productos de vidrio	67	101	111	91
369 Otros productos minerales no metálicos	399	775	1 122	916
371 Hierro y acero	1 489	1 790	2 551	2 151
372 Metales no ferrosos	81	115	654	579
381 Productos de metal, excepto maquinaria	421	425	614	489
382 Maquinaria no eléctrica	1 130	1 506	2 011	1 557
383 Maquinaria eléctrica	1 061	1 201	2 009	1 735
384 Equipo de transporte	1 088	1 231	2 374	1 948
385 Equipo profesional y científico	92	118	165	142
390 Otras manufacturas	72	146	92	79

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

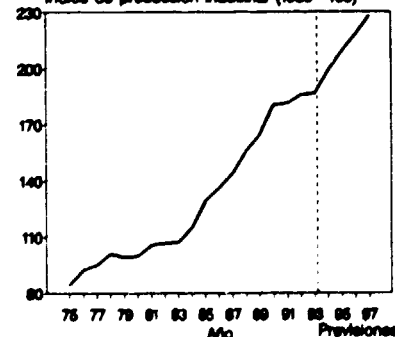
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**

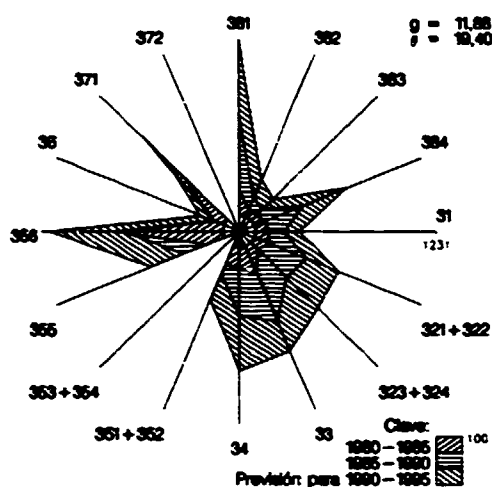


**Índice de producción industrial (1980=100)**

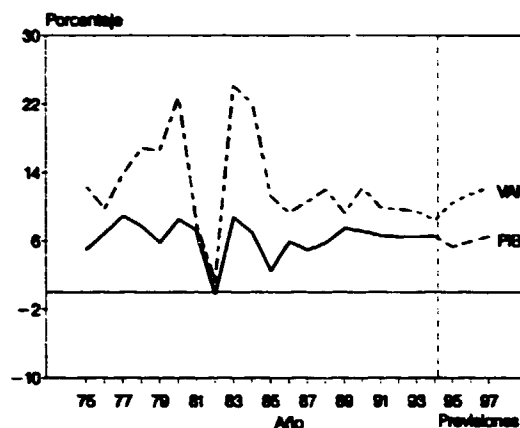




Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1983)

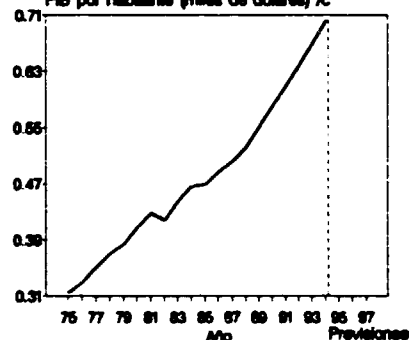


Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNDO/IRD/RES

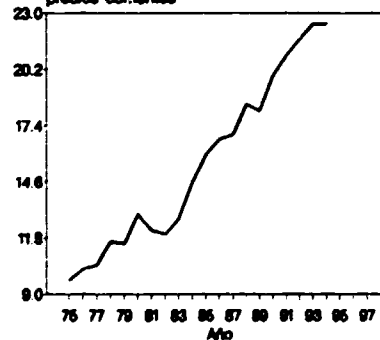
	1988	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	61 524	78 453	106 141	128 278
Per cápita (en dólares de 1990)	408	469	581	669
Porcentaje del sector manufacturero (precios corrientes)	13,0	16,0	19,9	22,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	6 923	12 730	21 115	27 824
Índice de producción industrial (1980=100)	100	118	192	231
Valor agregado (en millones de dólares)	3 389	6 487	10 155	13 981
Producción bruta (en millones de dólares)	10 875	20 734	35 900	50 904
Empleo (en miles de personas)	963	1 672	2 366	2 810
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	69	69	72	73
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	7	7	6	6
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	25	24	22	21
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	11 222	12 308	15 077	18 016
Valor agregado/trabajador	3 497	3 850	4 255	4 949
Salario promedio incluidos suplementos	743	921	925	1 128
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	11,84	10,79	6,90	4,33
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	103	94	60	38
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	1,06	1,61	1,82	2,04
Grado de especialización	17,6	14,0	15,2	14,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	376	870	1 219	1 784
313 Bebidas	51	77	76	116
314 Productos de tabaco	649	741	1 101	1 195
321 Textiles	420	687	1 304	1 940
322 Fabricación de prendas de vestir	15	105	257	325
323 Productos de cuero y piel	5	14	14	22
324 Caza, excepto el de caucho y plástico	26	31	90	159
331 Productos de madera y corcho	239	612	1 165	1 460
332 Muebles y accesorios	6	18	42	52
341 Papel y productos de papel	43	110	256	394
342 Impresión y edición	51	92	148	227
351 Sustancias químicas industriales	145	385	451	694
352 Otros productos químicos	241	430	461	700
353 Refinación del petróleo				
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón				
355 Productos de caucho	164	328	488	745
356 Productos de plástico n.c.p.	25	175	140	216
361 Alfarería, loza y arcilla	8	24	47	71
362 Vidrio y productos de vidrio	36	96	55	74
369 Otros productos minerales no metálicos	200	262	220	327
371 Hierro y acero	107	489	735	605
372 Metales no ferrosos				
381 Productos de metal, excepto maquinaria	118	278	697	1 076
382 Maquinaria no eléctrica	53	76	102	152
383 Maquinaria eléctrica	180	246	276	414
384 Equipo de transporte	217	331	740	1 153
385 Equipo profesional y científico	2	4	7	11
390 Otras manufacturas	13	24	61	91

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

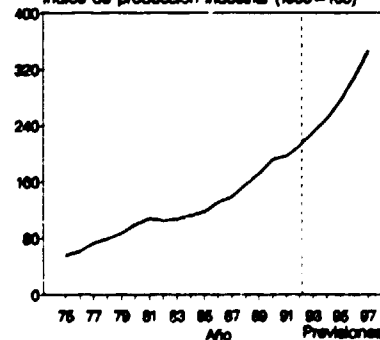
PIB por habitante (miles de dólares) /c



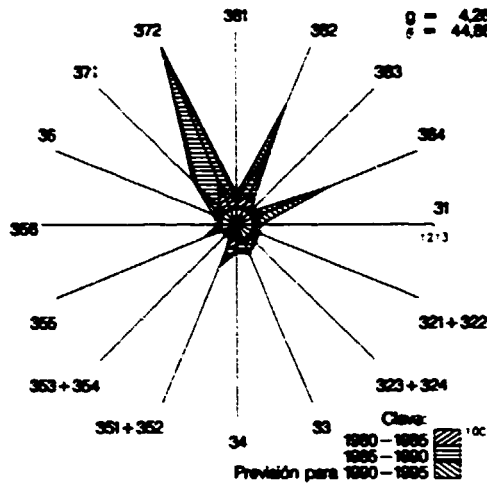
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios corrientes



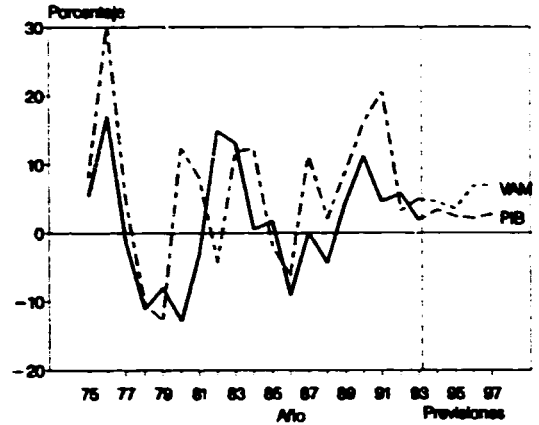
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



Fuente: ONUSTAT  
Estimados por UNIDO/IDRES

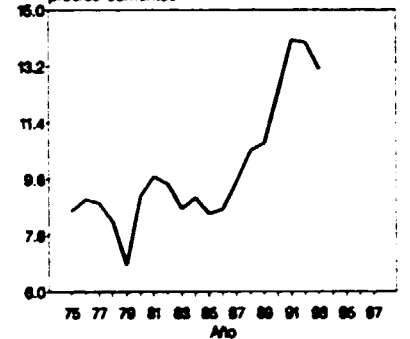
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	413 554	532 799	538 132	605 990
Per cápita (en dólares de 1990)	10 535	10 892	9 129	9 443
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	9,1	8,5	12,3	13,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	38 048	48 338	64 319	84 684
Índice de producción industrial (1980=100)	100	139	159	208
Valor agregado (en millones de dólares)	9 186	12 235	48 791	5 892
Producción bruta (en millones de dólares)	15 871	25 030	106 037	12 530
Empleo (en miles de personas)	470	613	653	673
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	48	52	54	53
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	29	28	15	16
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	23	19	31	31
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	33 756	39 072	158 728	18 542
Valor agregado/trabajador	17 411	19 961	73 035	8 907
Salario promedio incluidos suplementos	9 668	11 181	23 953	3 061
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	10,91	11,45	12,18	8,66
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	166	174	185	132
Grado de especialización	0,46	0,22	0,56	1,70
Grado de especialización	20,3	15,9	15,9	18,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	930	1 259	4 497	618
313 Bebidas	145	302	925	89
314 Productos de tabaco	190	104	499	78
321 Textiles	1 329	2 119	8 268	846
322 Fabricación de prendas de vestir	78	76	517	34
323 Productos de cuero y piel	36	68	419	33
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	100	161	518	45
331 Productos de madera y corcho	68	119	659	56
332 Muebles y accesorios	33	48	197	24
341 Papel y productos de papel	135	262	794	83
342 Impresión y edición	80	96	693	67
351 Sustancias químicas industriales	93	231	1 385	167
352 Otros productos químicos	278	606	2 514	221
353 Refinación del petróleo	1 652	879	190	19
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	2	32	233	18
355 Productos de caucho	93	180	711	81
356 Productos de plástico n.c.p.	198	235	1 003	93
361 Alfarería, loza y arcilla	45	75	251	22
362 Vidrio y productos de vidrio	115	166	443	90
369 Otros productos minerales no metálicos	819	1 368	4 198	491
371 Hierro y acero	367	713	5 453	548
372 Metales no ferrosos	48	191	2 521	217
381 Productos de metal, excepto maquinaria	319	555	2 065	239
382 Maquinaria no eléctrica	208	631	4 420	617
383 Maquinaria eléctrica	391	749	2 027	157
384 Equipo de transporte	399	927	3 077	890
385 Equipo profesional y científico	24	55	141	25
390 Otras manufacturas	11	26	172	25

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

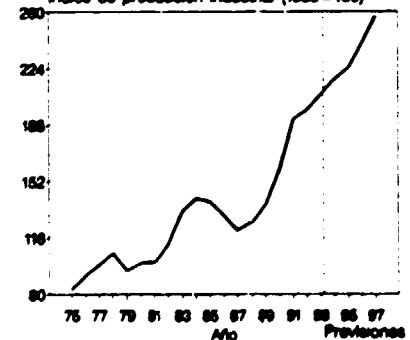
PIB por habitante (miles de dólares) A



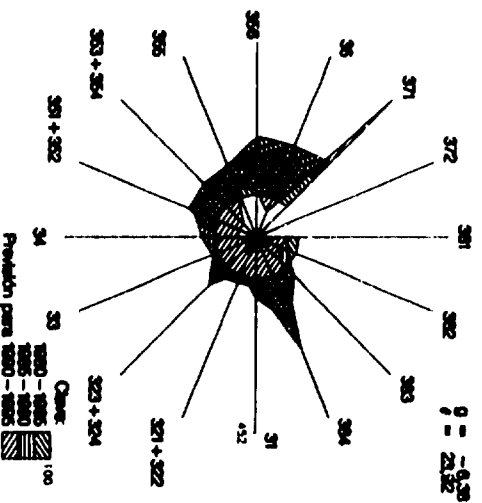
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes



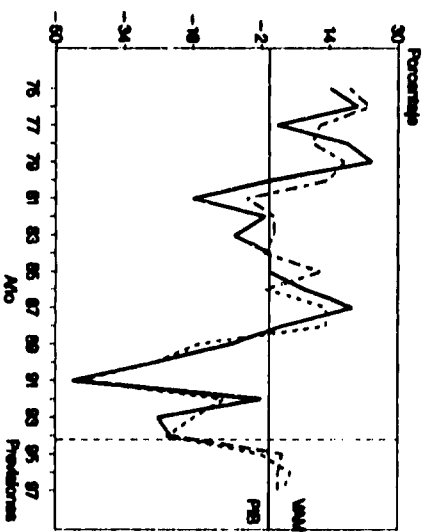
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructura en la industria**  
 Índice del valor agregado: 1980=100



**Tasa anual de crecimiento del PIB y del VVA**  
 Precios constantes en dólares de 1980



— Fuente: ONU/STAT  
 - - - Estimados por UNICEFOPRES

	1986	1985	1986	1983
PIB (en millones de dólares de 1980)	96 479	73 401	64 898	25 363
Por cápita (en dólares de 1980)	7 571	4 792	3 580	1 304
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	4,5	9,5	8,4	9,5

**SECTOR MANUFACTURERO:**

Valor agregado (en millones de dólares 1980)	6 983	7 445	5 735	2 312
Índice de producción industrial (1980=100)	100	107	128	80
Valor agregado (en millones de dólares)	2 047	3 676	3 622	3 622
Producción bruta (en millones de dólares)	5 137	7 162	7 560	7 560
Empleo (en miles de personas)	177	174	132	126

**RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)**

Insumos intermedios (%)	60	49	37	46
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	13	13	13	17
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	27	39	46	37

**PRODUCTIVIDAD (en dólares)**

Producción bruta	28 995	41 091	6 715	2 312
Valor agregado trabajador	11 554	21 089	28 365	7 560
Salario promedio estandarizado suplementos	3 700	5 242	3 559	3 559

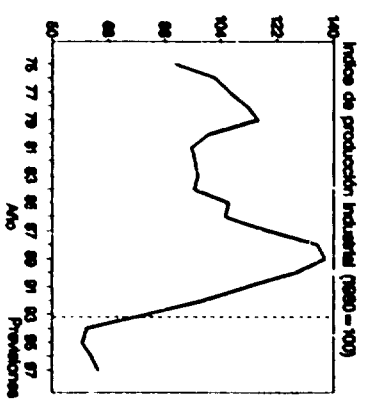
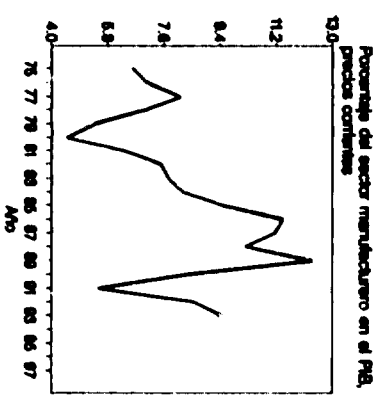
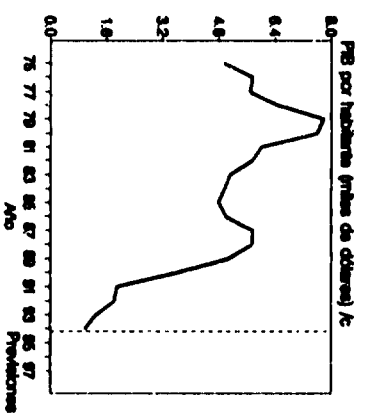
**FINANZAS ESTRICTAMENTE**

Cambio estructural 0 (promedio de 5 años, en grados)	6,95	5,69	4,51	12,00
en porcentaje de 0 en el período 1970-1975	46	37	30	79
Tasa de crecimiento cambio estructural 0	1,78	1,66	0,02	-1,14
Grado de sesgamiento	20,0	24,2	23,3	21,9

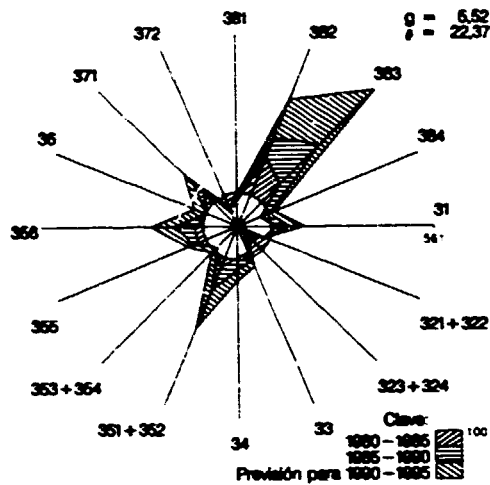
**VALOR AGREGADO (en millones de dólares)**

3112 Productos químicos	183	396	306	306
313 Bebidas	97	125	139	125
314 Productos de tabaco	108	140	125	125
321 Tintes	246	246	362	362
322 Fabricación de prendas de vestir	30	53	47	47
323 Productos de cuero y piel	24	1	1	1
324 Calzado excepto el de caucho y plástico	18	1	70	70
331 Productos de madera y corcho	1	1	1	1
332 Muebles y accesorios	48	13	14	14
341 Papel y productos de papel	29	52	50	50
342 Impresión y edición	87	151	167	167
351 Sustancias químicas industriales	187	389	362	362
352 Otros productos químicos	67	151	167	167
353 Refinación del petróleo	353	866	636	636
354 Productos de derivados del petróleo y del carbón	27	40	36	36
355 Productos de caucho	5	10	11	11
356 Productos de plástico n.c.p.	11	33	28	28
361 Alfileres, lana y araña	1	1	1	1
362 Vetro y productos de vidrio	21	35	31	31
369 Otros productos minerales no metálicos	190	545	557	557
371 Horno y acero	7	20	17	17
372 Metales no ferrosos				
381 Productos de metal, excepto maquinaria	53	47	56	56
382 Maquinaria no eléctrica	160	149	111	111
383 Maquinaria eléctrica	122	165	139	139
384 Equipo de transporte	15	40	36	36
385 Equipo profesional y científico	1			
390 Otros manufacturados	1			

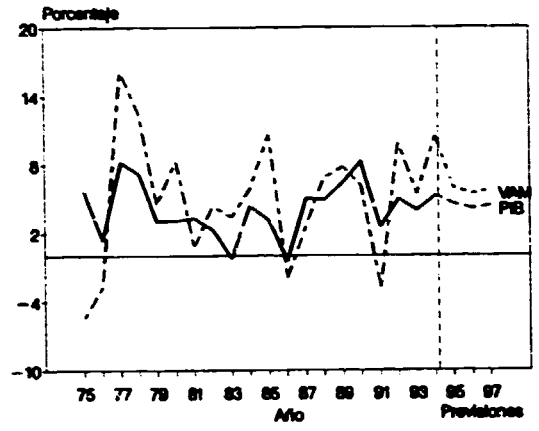
Para la fuente, las notas y las observaciones, verase las "Notas técnicas" error



Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

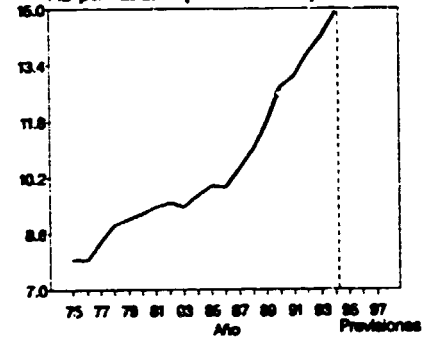


— Fuente: ONUSTAT  
- - - Estimados por UNIDODRES

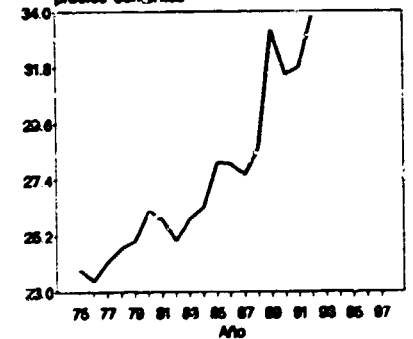
	1988	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	31 196	35 380	44 748	50 098
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	9 172	9 960	12 774	14 216
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	26,2	28,1	31,5	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	7 539	9 577	11 757	13 215
Índice de producción industrial (1980=100)	100	116	168	200
Valor agregado (en millones de dólares)	5 700	5 819	14 775	16 643
Producción bruta <sup>5)</sup> (en millones de dólares)	15 905	15 394	33 106	37 298
Empleo (en miles de personas)	225	186	194	197
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	64	62	55	55
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	17	14	14	13
Excedente de explotación (%)	19	24	31	32
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	70 068	82 191	170 495	183 407
Valor agregado / trabajador	25 112	31 070	76 091	86 128
Salario promedio incluidos suplementos	11 894	11 582	23 915	24 846
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	4,5 <sup>6)</sup>	4,63	3,87	2,63
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	94	97	81	55
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	1,41	0,72	1,67	2,26
Grado de especialización	14,9	18,5	20,7	22,4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	1 264	1 194	3 032	3 360
313 Bebidas	325	331	792	800
314 Productos de tabaco	83	83	165	175
321 Textiles	266	161	345	323
322 Fabricación de prendas de vestir	147	118	207	165
323 Productos de cuero y piel	28	12	21	16
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	42	22	18	12
331 Productos de madera y corcho	93	66	170	178
332 Muebles y accesorios	59	40	86	87
341 Papel y productos de papel	105	75	190	192
342 Impresión y edición	265	219	561	607
351 Sustancias químicas industriales	236	264	757	963
352 Otros productos químicos	536	595	1 718	2 179
353 Refinación del petróleo	22	18	31	32
354 Productos derivados del petróleo y del carbón				
355 Productos de caucho	52	56	117	110
356 Productos de plástico n.c.p.	113	120	331	362
361 Alfarería, loza y arcilla	28	13	28	29
362 Vidrio y productos de vidrio	109	113	144	169
369 Otros productos minerales no metálicos	322	260	559	624
371 Hierro y acero	31	37	92	94
372 Metales no ferrosos	15	8	10	11
381 Productos de metal, excepto maquinaria	335	216	470	432
382 Maquinaria no eléctrica	449	654	2 034	2 248
383 Maquinaria eléctrica	337	512	1 842	2 346
384 Equipo de transporte	190	116	310	307
385 Equipo profesional y científico	168	261	611	701
390 Otras manufacturas	79	39	132	112

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

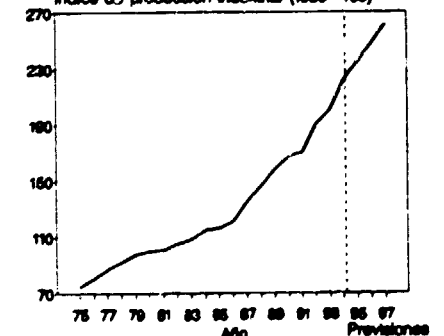
PIB por habitante (miles de dólares) /c



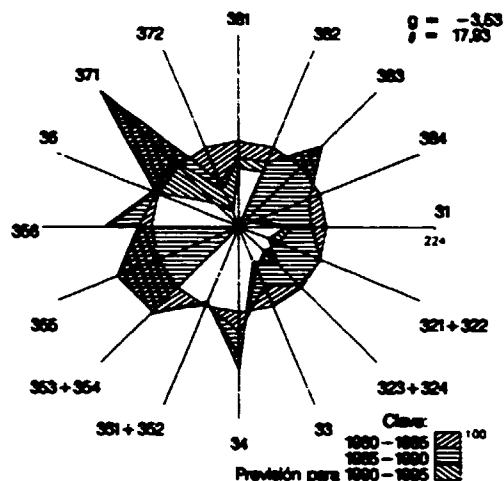
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



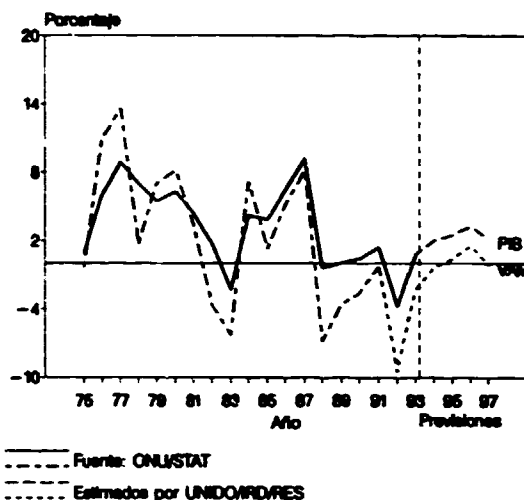
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



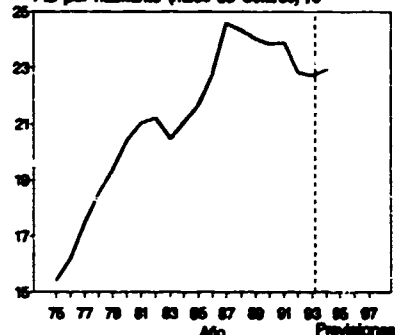
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



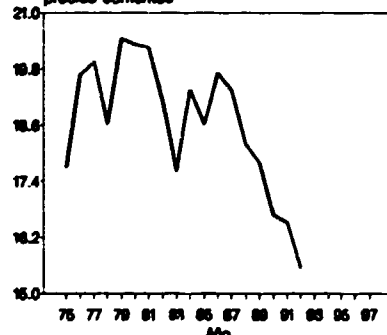
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	4 657	5 225	6 080	5 981
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	20 425	21 681	23 844	22 741
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios corrientes	20,3	18,6	16,7	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	813	823	815	722
Índice de producción industrial (1980=100)	100	101	101	89
Valor agregado (en millones de dólares)	785	558	758	670
Producción bruta (en millones de dólares)	1 969	1 629	2 605	2 421
Empleo (en miles de personas)	28	30	22	24
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	61	66	71	72
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	20	19	22	23
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	19	15	7	5
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	69 708	54 610	112 116	101 065
Valor agregado / trabajador	27 097	18 717	32 611	28 741
Salario promedio incluidos suplementos	13 687	10 407	25 776	23 683
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	2,44	4,42	5,85	4,97
en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	75	137	181	154
Tasa de crecimiento - cambio estructural θ	4,07	-0,39	-0,85	-1,49
Grado de especialización	31,7	27,5	26,0	28,5
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	330	221	288	260
313 Bebidas	11	10	21	21
314 Productos de tabaco				
321 Textiles	26	25	21	14
322 Fabricación de prendas de vestir	17	11	10	10
323 Productos de cuero y piel	8	6	5	8
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1	1	1	-
331 Productos de madera y corcho	-	-	1	1
332 Muebles y accesorios	53	32	40	36
341 Papel y productos de papel	5	5	9	10
342 Impresión y edición	36	37	84	87
351 Sustancias químicas industriales	11	9	17	15
352 Otros productos químicos	11	9	15	15
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	5	6	-	-
356 Productos de plástico n.c.p.	12	11	27	25
361 Alfarería, loza y arcilla	1	-	1	-
362 Vidrio y productos de vidrio	4	3	4	3
369 Otros productos minerales no metálicos	22	19	37	35
371 Hierro y acero	6	11	9	4
372 Metales no ferrosos	50	24	36	13
381 Productos de metal, excepto maquinarias	24	16	29	24
382 Maquinaria no eléctrica	46	31	56	48
383 Maquinaria eléctrica	15	16	-	-
384 Equipo de transporte	65	47	20	16
385 Equipo profesional y científico	2	1	-	-
390 Otras manufacturas	3	4	27	26

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

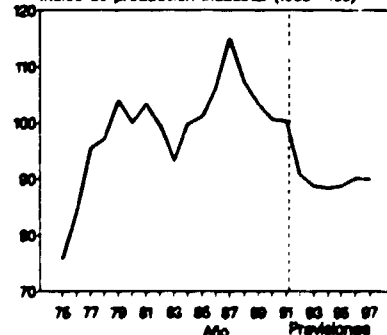
PIB por habitante (miles de dólares) A

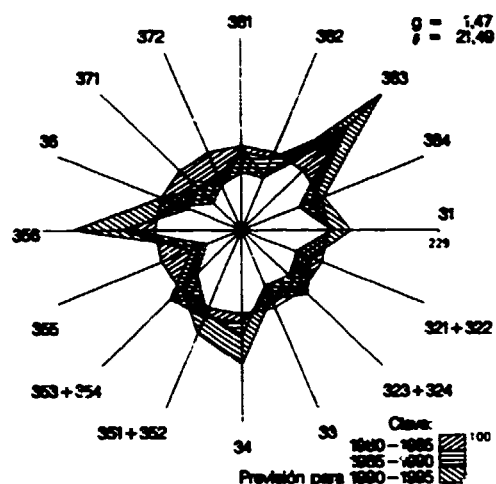
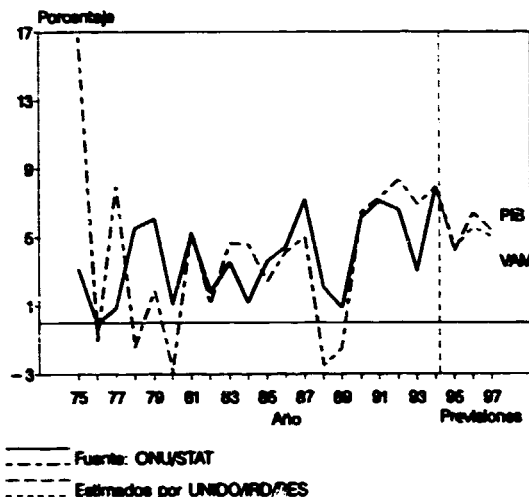


Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



Índice de producción industrial (1980=100)

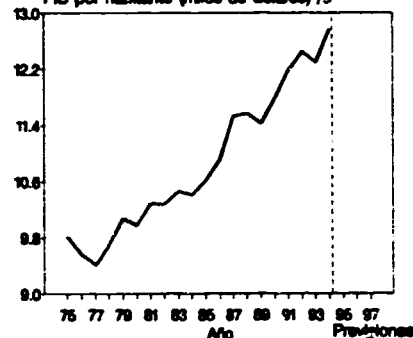
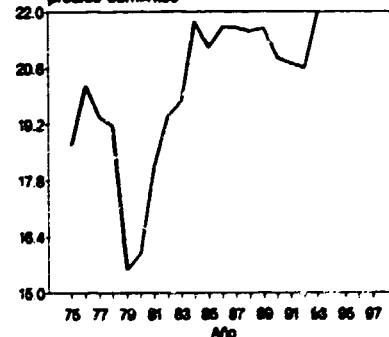


Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

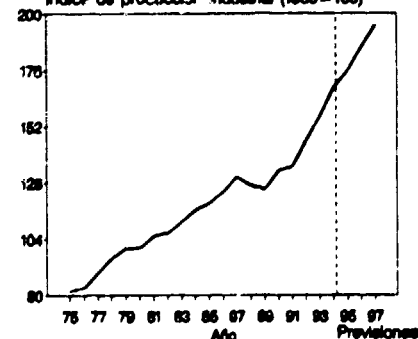
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	38 687	44 907	54 910	64 578
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	9 973	10 609	11 783	12 291
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios corrientes	16,0	21,1	20,5	22,0
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	6 303	7 512	8 394	10 428
Índice de producción industrial (1980=100)	100	119	133	156
Valor agregado (en millones de dólares)	6 490	6 655	10 193	12 789
Producción bruta (en millones de dólares)	14 332	16 351	24 574	36 241
Empleo (en n.º de personas)	259	292	292	334
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Ingresos intermedios (%)	50	59	59	65
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	30	30	32	25
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	15	11	9	10
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	54 615	55 297	81 048	101 978
Valor agregado/trabajador	24 733	22 506	34 449	35 994
Salario promedio incluidos suplementos	16 750	16 650	27 193	27 193
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	5,50	6,41	5,14	2,26
en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	99	115	92	41
Tasa de crecimiento: cambio estructural $\theta$	1,76	0,87	-0,43	1,77
Grado de especialización	14,8	18,3	18,0	18,8
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311-2 Productos alimenticios	706	748	1 221	1 406
313 Bebidas	66	56	146	178
314 Productos de tabaco	24	10	33	25
321 Textiles	422	243	404	442
322 Fabricación de prendas de vestir	293	229	427	563
323 Productos de cuero y piel	18	13	19	23
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	38	42	55	72
331 Productos de madera y corcho	112	78	116	147
332 Muebles y accesorios	90	81	131	157
341 Papel y productos de papel	150	135	241	286
342 Impresión y edición	184	227	470	561
351 Sustancias químicas industriales	256	317	498	549
352 Otros productos químicos	250	241	420	509
353 Refinación del petróleo	93	106	115	136
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	93	106	115	136
355 Productos de caucho	104	64	76	37
356 Productos de plástico n.c.p.	212	290	468	646
361 Alfarería, loza y arcilla	26	25	30	48
362 Vidrio y productos de vidrio	36	23	37	39
369 Otros productos minerales no metálicos	239	145	306	421
371 Hierro y acero	148	118	113	169
372 Metales no ferrosos	61	34	61	69
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1 060	967	1 228	1 570
382 Maquinaria no eléctrica	245	224	279	300
383 Maquinaria eléctrica	831	1 415	2 200	2 963
384 Equipo de transporte	610	522	742	985
385 Equipo profesional y científico	68	129	125	178
390 Otras manufacturas	63	67	120	115

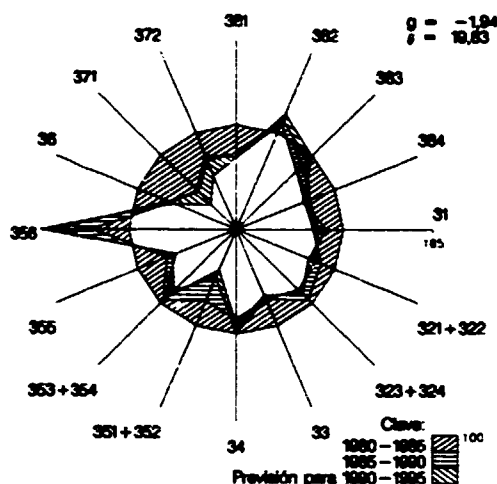
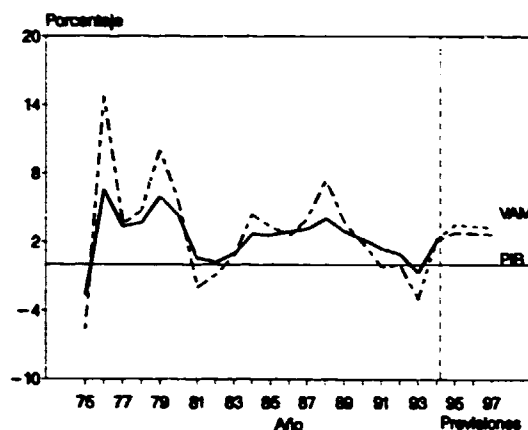
Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

PIB por habitante (miles de dólares) /c

Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios corrientes

Índice de producción industrial (1980=100)



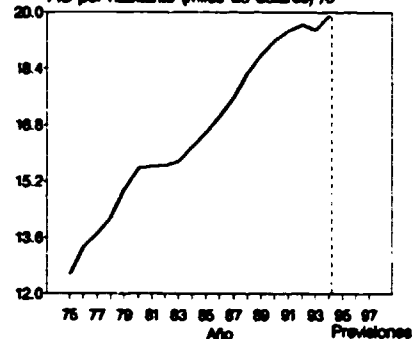
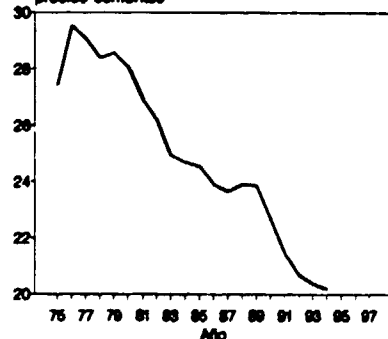
Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

--- Fuente: ONU/STAT  
 - - - - - Estimados por UNDO/IRD/RES

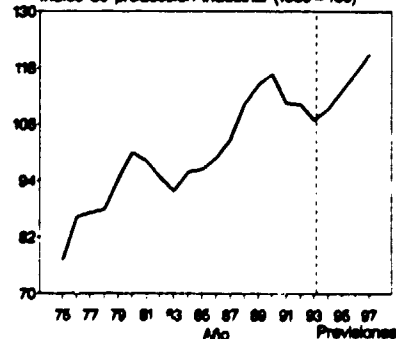
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	878 864	942 069	1 095 122	1 113 778
Per capita (en dólares de 1990)	15 573	16 594	19 205	19 497
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	28,1	24,5	22,7	20,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	191 990	202 705	245 232	237 267
Índice de producción industrial (1980=100)	100	96	117	107
Valor agregado (en millones de dólares)	97 032	64 726	144 733	122 253
Producción bruta (en millones de dólares)	250 912	212 913	478 031	392 541
Empleo (en miles de personas)	3 333	2 875	2 757	2 680
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	61	70	70	69
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	21	18	27	29
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	18	12	4	3
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	74 433	73 115	170 315	143 209
Valor agregado/trabajador	28 784	22 227	51 566	44 788
Salario promedio incluidos suplementos	15 647	13 630	46 311	41 850
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	2,90	6,15	3,51	2,79
en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	69	145	83	66
Tasa de crecimiento cambio estructural θ	0,86	-0,80	0,09	-0,77
Grado de especialización	10,0	10,7	11,0	11,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	6 362	3 618	9 599	9 280
313 Bebidas	1 572	1 354	2 015	1 704
314 Productos de tabaco	307	224	556	557
321 Textiles	6 716	5 062	10 327	7 944
322 Fabricación de prendas de vestir	3 197	2 322	4 876	4 582
323 Productos de cuero y piel	718	560	1 234	1 131
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1 495	1 260	2 231	2 086
331 Productos de madera y corcho	1 318	786	1 616	1 323
332 Muebles y accesorios	1 936	1 257	2 900	2 501
341 Papel y productos de papel	2 260	1 661	3 878	2 870
342 Impresión y edición	3 017	2 271	6 171	5 406
351 Sustancias químicas industriales	6 354	4 219	6 020	4 325
352 Otros productos químicos	4 068	2 471	3 860	3 247
353 Refinación del petróleo	1 128	936	1 718	1 683
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	206	170	406	458
355 Productos de caucho	1 832	1 107	2 254	1 966
356 Productos de plástico n.c.p.	1 465	1 729	4 799	4 328
361 Alfarería, loza y arcilla	1 984	1 178	2 860	2 405
362 Vidrio y productos de vidrio	1 336	806	1 673	1 440
369 Otros productos minerales no metálicos	3 361	1 864	4 299	3 476
371 Hierro y acero	8 354	3 846	8 117	5 046
372 Metales no ferrosos	1 315	875	1 783	1 341
381 Productos de metal, excepto maquinaria	5 637	3 405	8 014	6 947
382 Maquinaria no eléctrica	9 326	8 914	20 330	18 144
383 Maquinaria eléctrica	8 435	5 813	14 990	13 567
384 Equipo de transporte	10 280	6 172	14 550	11 737
385 Equipo profesional y científico	2 032	550	1 762	1 323
390 Otras manufacturas	871	297	1 890	1 429

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

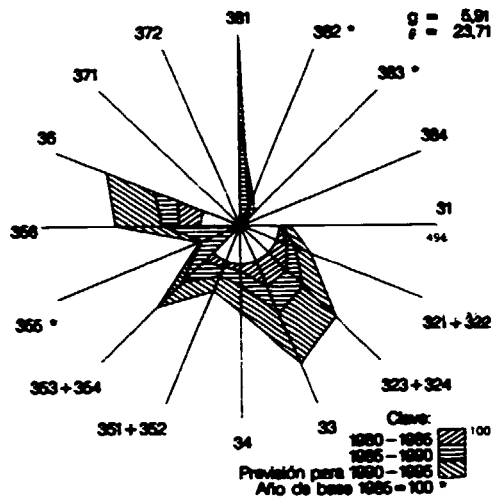
PIB por habitante (miles de dólares) /c

Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes

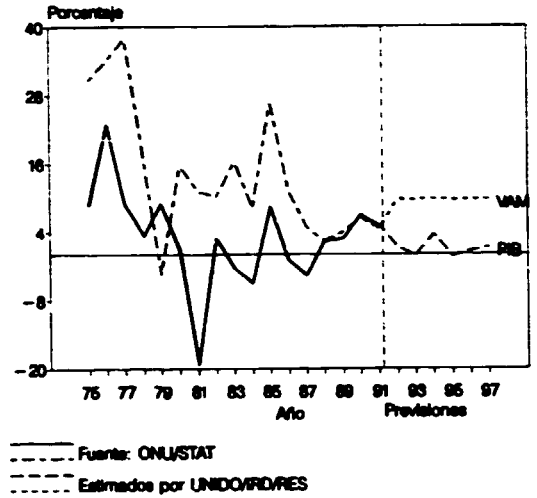
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



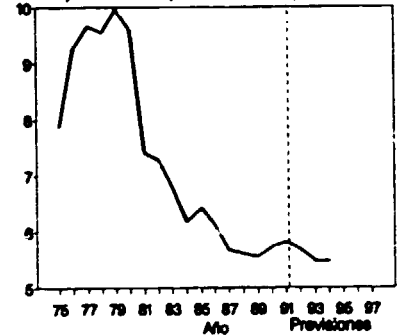
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



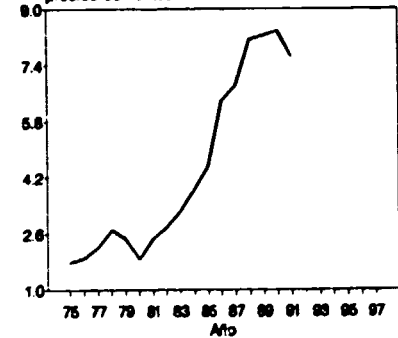
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	29 196	24 333	26 078	27 646
Per cápita (en dólares de 1990)	9 594	6 427	5 738	5 477
Porcentaje del sector manufacturero (precios corrientes)	1,9	4,5	8,4	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	855	1 662	2 185	2 744
Índice de producción industrial (1980=100)	100	141	183	230
Valor agregado (en millones de dólares)	358	538	731	
Producción bruta (en millones de dólares)	1 177	1 747	2 459	
Empleo (en miles de personas)	18	23	27	31
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	70	69	70	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	13	12	11	
Excedente de explotación e impuestos: netos (%)	17	19	18	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	64 186	76 411	88 279	
Valor agregado/trabajador	19 577	24 491	28 519	
Salario promedio incluidos suplementos	8 327	9 338	10 058	
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	12,51	3,36	2,40	1,78
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	173	47	33	25
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0,44	1,59	2,50	3,30
Grado de especialización	19,9	23,6	25,4	25,4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311:2 Productos alimenticios	35	37	40	
313 Bebidas	17	18	21	
314 Productos de tabaco	55	74	79	
321 Textiles	14	22	27	
322 Fabricación de prendas de vestir	5	5	6	
323 Productos de cuero y piel	7	15	22	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	14	25	34	
331 Productos de madera y corcho	3	6	9	
332 Muebles y accesorios	2	4	6	
341 Papel y productos de papel	3	3	3	
342 Impresión y edición	-	1	2	
351 Sustancias químicas industriales	35	41	52	
352 Otros productos químicos	21	34	43	
353 Refinación del petróleo	81	124	200	
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbon	-	-	-	
355 Productos de caucho	-	-	1	
356 Productos de plástico n.c.p.	2	4	5	
361 Alfarería, loza y arcilla	1	2	2	
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	
369 Otros productos minerales no metálicos	51	99	142	
371 Hierro y acero	-	-	-	
372 Metales no ferrosos	-	-	-	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	3	7	12	
382 Maquinaria no eléctrica	-	-	-	
383 Maquinaria eléctrica	-	-	-	
384 Equipo de transporte	-	-	-	
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	
390 Otras manufacturas	9	18	26	

Para fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" s/opa

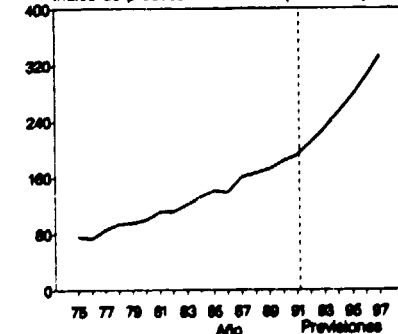
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**

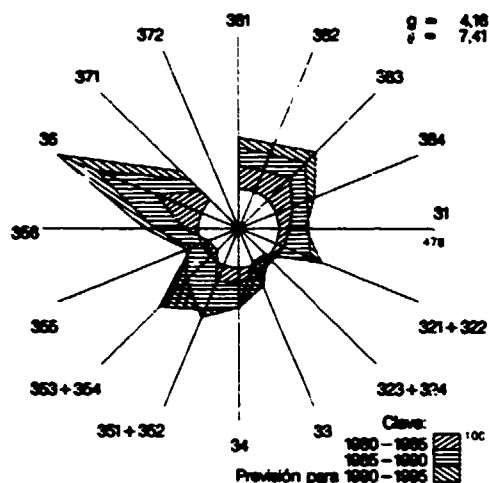


**Índice de producción industrial (1980=100)**

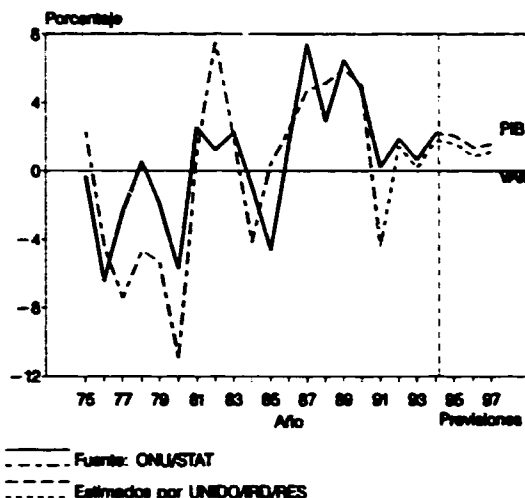




**Cambio estructural en la industria**  
(Índice de valor agregado: 1980=100)



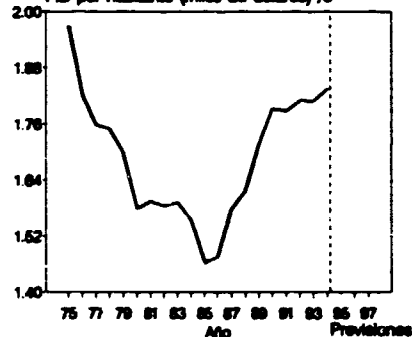
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



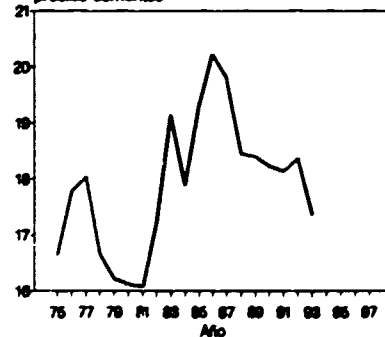
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	3 369	3 382	4 242	4 362
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	1 579	1 463	1 793	1 679
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios corrientes	16,1	19,3	18,2	17,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	619	658	824	800
Índice de producción industrial (1980=100)	100	106	133	129
Valor agregado (en millones de dólares)	431	370	831	709
Producción bruta (en millones de dólares)	1 661	1 498	2 549	2 347
Empleo (en miles de personas)	44	46	65	66
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	74	75	67	70
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	10	10	10
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	14	15	22	20
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	37 512	32 235	39 234	35 329
Valor agregado / trabajador	9 734	7 959	12 787	10 666
Salario promedio incluidos suplementos	4 560	3 225	4 076	3 662
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	6,01	7,03	6,55	5,07
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	126	148	138	107
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	-1,38	0,67	1,48	0,08
Grado de especialización	18,8	17,0	20,2	19,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	78	74	182	181
313 Bebidas	63	51	103	89
314 Productos de tabaco	61	48	58	39
321 Textiles	3	2	5	6
322 Fabricación de prendas de vestir	15	12	28	29
323 Productos de cuero y piel	2	3	2	1
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	8	5	7	6
331 Productos de madera y corcho	3	2	5	2
332 Muebles y accesorios	12	12	19	11
341 Papel y productos de papel	7	6	12	11
342 Impresión y edición	15	14	29	25
351 Sustancias químicas industriales	4	4	8	8
352 Otros productos químicos	21	20	44	42
353 Refinación del petróleo	55	28	151	83
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	2	1	3	2
355 Productos de caucho	10	5	12	12
356 Productos de plástico n.c.p.	10	9	20	19
361 Alfarería, loza y arcilla	1	2	5	6
362 Vidrio y productos de vidrio	2	3	8	9
369 Otros productos minerales no metálicos	8	12	29	24
371 Hierro y acero	5	5	9	9
372 Metales no ferrosos	.	.	.	.
381 Productos de metal, excepto maquinaria	10	11	20	20
382 Maquinaria no eléctrica	6	7	13	13
383 Maquinaria eléctrica	6	7	14	14
384 Equipo de transporte	23	23	42	41
385 Equipo profesional y científico	.	.	.	.
390 Otras manufacturas	4	4	6	4

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

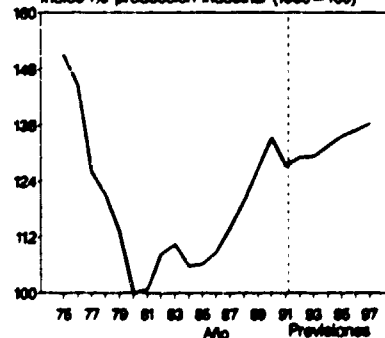
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



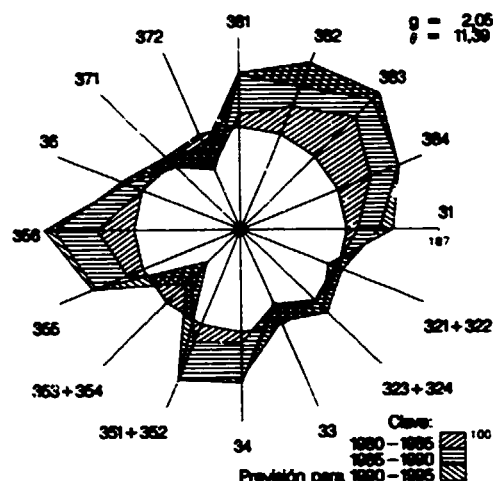
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



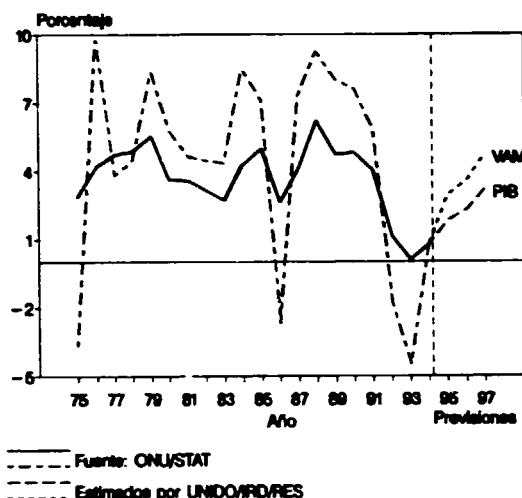
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



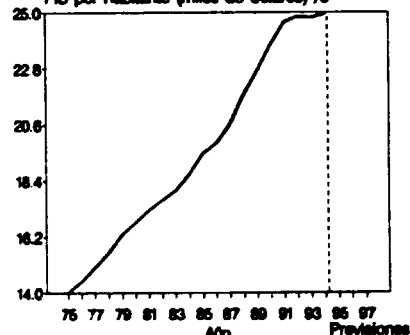
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



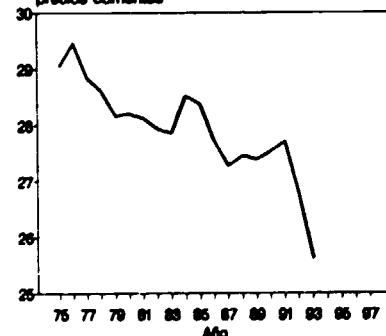
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 959 620	2 354 213	2 932 088	3 088 818
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	16 778	19 483	23 734	24 803
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios corrientes	28,2	28,4	27,5	25,6
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	485 633	643 188	852 566	846 109
Índice de producción industrial (1980=100)	100	120	150	138
Valor agregado (en millones de dólares)	339 234	412 505	891 780	1 156 787
Producción bruta (en millones de dólares)	970 568	1 114 669	2 245 738	2 872 483
Empleo (en miles de personas)	10 253	10 652	11 172	10 885
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	65	63	60	60
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	13	13	14
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	23	24	27	26
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	88 443	102 310	201 015	260 655
Valor agregado / trabajador	30 912	37 852	79 823	106 510
Salario promedio incluidos suplementos	11 522	13 644	26 368	37 854
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	2,96	3,12	2,29	2,08
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	70	74	54	49
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	1,82	0,95	1,92	0,59
Grado de especialización	11,8	15,1	15,8	15,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	25 889	32 041	66 676	98 412
313 Bebidas	5 015	5 303	10 305	13 131
314 Productos de tabaco	1 888	700	2 003	3 304
321 Textiles	15 436	15 259	27 046	32 283
322 Fabricación de prendas de vestir	5 156	5 622	11 921	16 297
323 Productos de cuero y piel	886	977	1 872	2 495
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	697	658	1 478	1 888
331 Productos de madera y corcho	8 997	6 888	14 000	16 405
332 Muebles y accesorios	3 788	3 798	8 730	10 919
41 Papel y productos de papel	9 310	9 759	22 287	28 809
342 Impresión y edición	17 099	20 789	47 938	66 158
351 Sustancias químicas industriales	13 809	16 811	38 083	51 231
352 Otros productos químicos	15 471	19 758	46 764	62 060
353 Refinación del petróleo	6 620	4 595	4 841	12 216
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	1 063	713	1 540	2 071
355 Productos de caucho	4 150	5 077	11 403	15 213
356 Productos de plástico n.c.p.	9 478	13 570	30 796	42 055
361 Alfarería, loza y arcilla	1 623	1 627	2 984	3 918
362 Vidrio y productos de vidrio	2 876	4 029	8 467	10 098
369 Otros productos minerales no metálicos	12 565	12 321	26 659	34 809
371 Hierro y acero	26 444	25 224	48 539	60 793
372 Metales no ferrosos	7 458	5 236	11 976	13 197
381 Productos de metal, excepto maquinaria	22 409	26 356	62 905	83 428
382 Maquinaria no eléctrica	39 270	53 576	126 569	146 977
383 Maquinaria eléctrica	38 868	63 180	133 877	166 363
384 Equipo de transporte	22 107	45 158	95 594	125 916
385 Equipo profesional y científico	5 685	6 972	12 798	15 887
390 Otras manufacturas	5 178	6 510	13 730	20 516

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

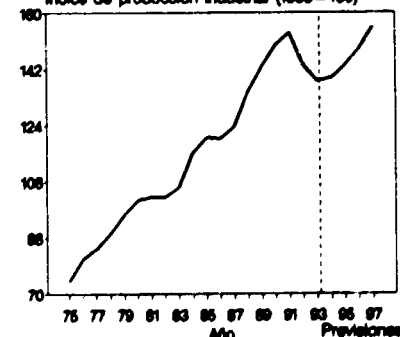
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



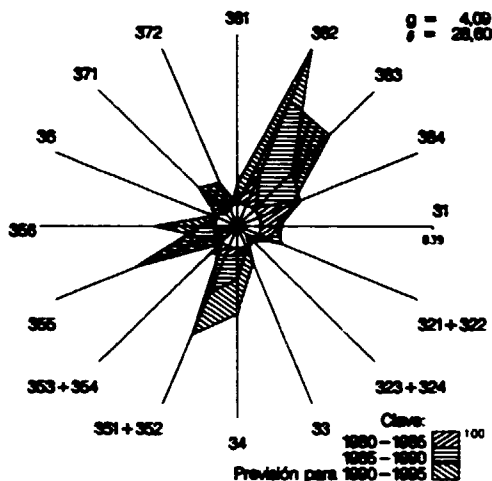
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios corrientes



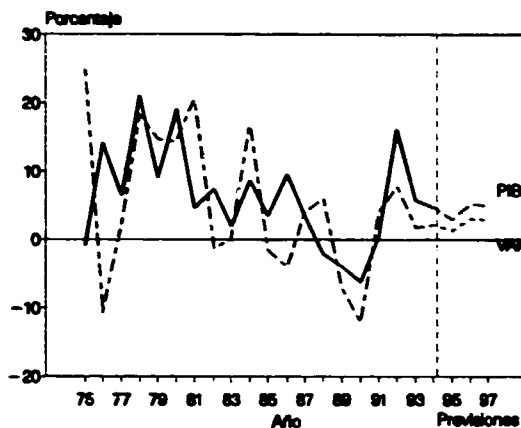
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)

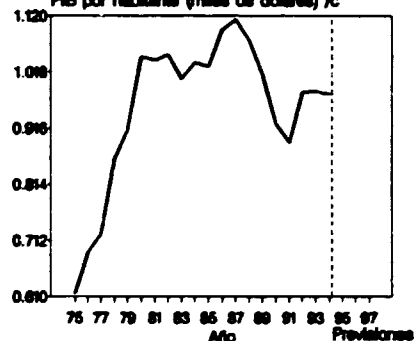


Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNIDO/IDRES

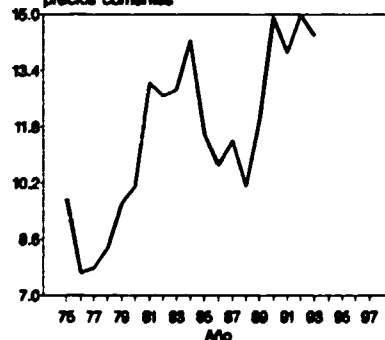
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	3 057	3 940	3 934	4 853
Per capita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	1 046	1 028	924	983
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	10,1	11,6	14,9	14,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	441	603	520	592
Índice de producción industrial (1980=100)	100	147	194	222
Valor agregado (en millones de dólares)	406	581	583	719
Producción bruta (en millones de dólares)	917	1 997	1 846	1 997
Empleo (en miles de personas)	25	42	44	66
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	56	71	68	64
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	9	8	11
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	32	20	24	25
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	26 708	38 671	33 065	25 297
Valor agregado / trabajador	11 819	11 243	10 437	9 111
Salario promedio incluidos suplementos	4 418	4 326	3 175	3 224
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	12,80	6,91	13,92	16,45
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	87	47	94	111
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	1,23	1,16	0,20	-0,22
Grado de especialización	19,5	21,1	15,3	18,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	24	48	58	120
313 Bebidas	20	27	28	13
314 Productos de tabaco	50	92	75	14
321 Textiles	10	14	20	27
322 Fabricación de prendas de vestir	8	10	13	11
323 Productos de cuero y piel	2	2	4	2
324 Cetzado, excepto el de caucho y plástico	8	8	3	3
331 Productos de madera y corcho	7	7	4	5
332 Muebles y accesorios	11	11	14	26
341 Papel y productos de papel	9	9	20	29
342 Impresión y edición	7	11	12	30
351 Sustancias químicas industriales	10	14	44	49
352 Otros productos químicos	20	28	42	98
353 Refinación del petróleo	53	87	55	44
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	-	-	1	-
358 Productos de plástico n.c.p.	12	13	17	41
361 Alfarería, loza y arcilla	2	3	3	5
362 Vidrio y productos de vidrio	2	3	3	5
369 Otros productos minerales no metálicos	98	123	85	97
371 Hierro y acero	11	8	24	18
372 Metales no ferrosos	5	4	9	4
381 Productos de metal, excepto maquinaria	27	31	23	53
382 Maquinaria no eléctrica	2	4	9	15
383 Maquinaria eléctrica	2	2	11	9
384 Equipn. de transporte	-	1	1	1
385 Equipo profesional y científico	-	-	2	1
390 Otras manufacturas	7	23	2	-

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

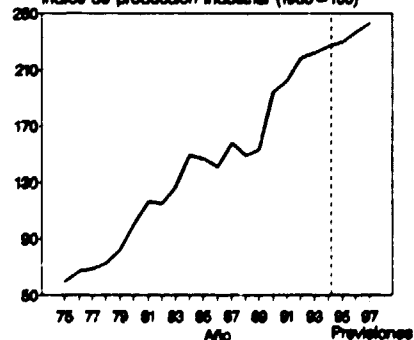
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**

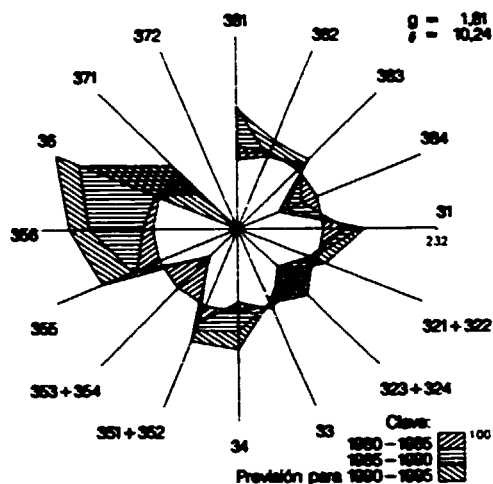
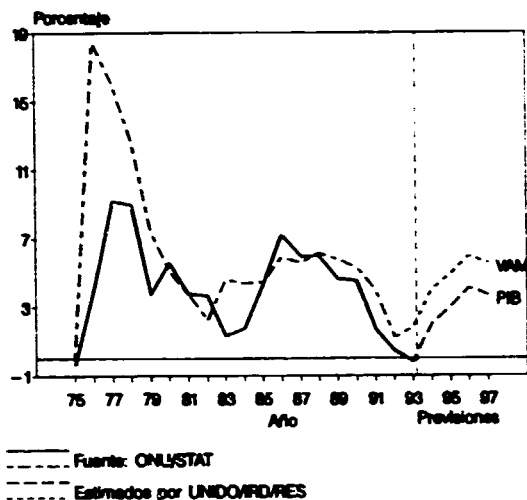


**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



**Índice de producción industrial (1980=100)**

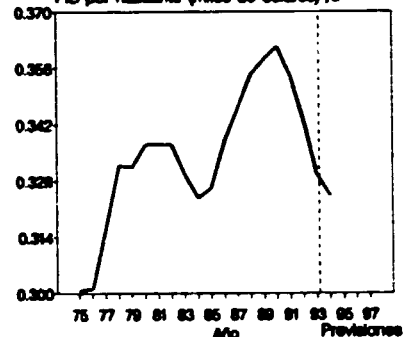
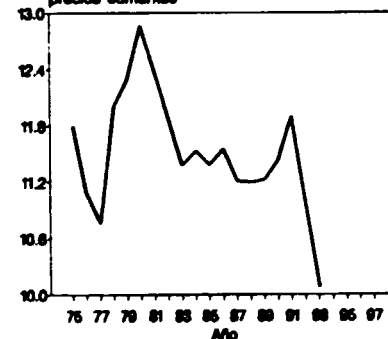


Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

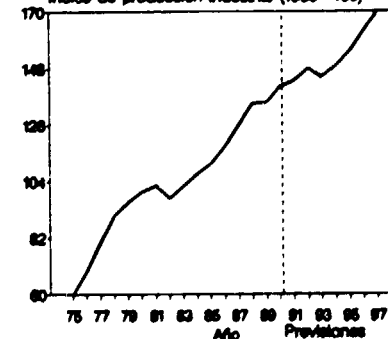
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	5 605	6 485	8 532	8 695
Per cápita (en dólares de 1990)	337	326	361	329
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	12,9	11,4	11,4	10,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	540	652	862	923
Índice de producción industrial (1980=100)	100	111	141	145
Valor agregado (en millones de dólares)	744	670	921	809
Producción bruta (en millones de dólares)	3 656	4 301	7 767	7 534
Empleo (en miles de personas)	143	163	192	195
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	80	84	88	89
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	9	7	5	4
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	11	9	7	7
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	25 544	26 428	40 520	38 547
Valor agregado / trabajador	5 197	4 115	4 804	4 141
Salario promedio incluidos suplementos	2 269	1 795	2 054	1 625
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	7,07	4,87	3,23	2,33
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	88	61	40	29
Grado de especialización	0,67	0,28	1,00	-0,10
Grado de especialización	15,8	18,7	18,0	17,8
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	177	185	252	212
313 Bebidas	65	72	90	86
314 Productos de tabaco	10	13	12	13
321 Textiles	59	40	55	53
322 Fabricación de prendas de vestir	17	19	16	14
323 Productos de cuero y piel	6	3	4	3
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	9	6	13	7
331 Productos de madera y corcho	20	17	17	14
332 Muebles y accesorios	9	8	11	8
341 Papel y productos de papel	34	23	42	38
342 Impresión y edición	22	19	27	27
351 Sustancias químicas industriales	25	16	17	16
352 Otros productos químicos	39	50	67	61
353 Refinación del petróleo	15	6	7	6
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	25	27	33	36
356 Productos de plástico n.c.p.	14	13	24	23
361 Alfarería, loza y arcilla	1	-	1	1
362 Vidrio y productos de vidrio	3	4	5	4
369 Otros productos minerales no metálicos	20	17	42	41
371 Hierro y acero	12	6	12	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	44	31	64	51
382 Maquinaria no eléctrica	6	4	5	5
383 Maquinaria eléctrica	40	36	44	41
384 Equipo de transporte	64	43	39	31
385 Equipo profesional y científico	-	1	4	2
390 Otras manufacturas	6	8	17	13

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

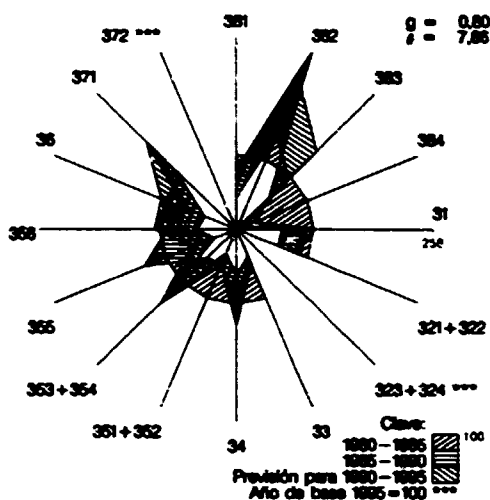
PIB por habitante (miles de dólares) A

Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes

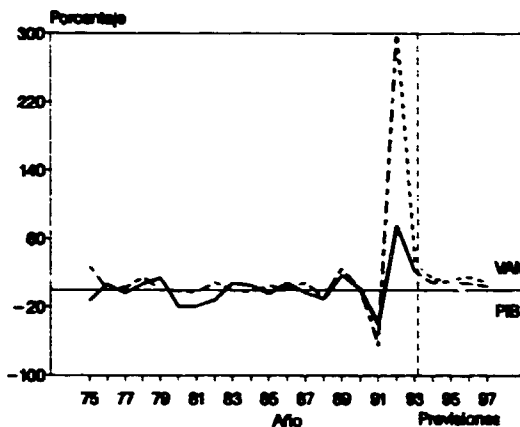
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasa anual de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)

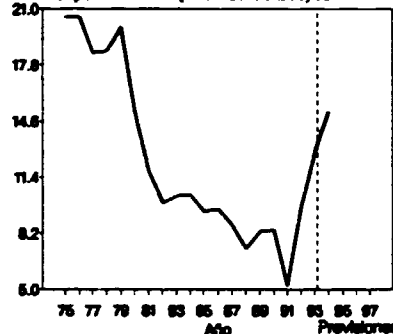


Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNIDO/IRD/RES

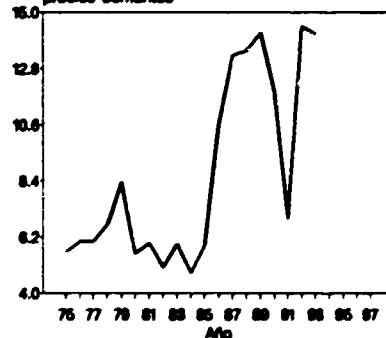
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	20 913	16 270	17 969	22 924
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	15 209	9 459	8 385	12 915
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	5,6	5,9	11,9	14,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	1 607	1 717	2 151	4 026
Índice de producción industrial (1980=100)	100	139	168	314
Valor agregado (en millones de dólares)	1 752	1 275	2 179	2 215
Producción bruta (en millones de dólares)	6 216	7 436	5 531	
Empleo (en miles de personas)	43	46	56	60
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	72	83	61	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	7	8	8	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	21	9	31	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	144 813	151 545	94 963	
Valor agregado / trabajador	40 798	25 991	37 394	35 688
Salario promedio incluidos suplementos	9 811	13 000	8 124	
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	6,80	17,44	4,23	4,48
en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	54	138	33	36
Tasa de crecimiento / cambio estructural θ	2,84	-0,35	3,31	0,85
Grado de especialización	39,7	31,3	61,5	49,9
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	96	101	69	93
313 Bebidas	20	31	21	28
314 Productos de tabaco	-	-	-	-
321 Textiles	7	8	16	21
322 Fabricación de prendas de vestir	84	75	54	72
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-	-	-	-
331 Productos de madera y corcho	40	14	10	13
332 Muebles y accesorios	41	31	30	39
341 Papel y productos de papel	5	12	31	40
342 Impresión y edición	40	52	5	10
351 Sustancias químicas industriales	118	56	43	58
352 Otros productos químicos	13	16	15	20
353 Refinación del petróleo	915	561	1 652	1 432
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	1	1	-	1
355 Productos de caucho	5	7	2	3
356 Productos de plástico n.c.p.	24	24	16	28
361 Alfarería, loza y arcilla	2	-	-	4
362 Vidrio y productos de vidrio	2	4	12	16
369 Otros productos minerales no metálicos	143	115	72	158
371 Hierro y acero	7	14	11	14
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	99	88	54	76
382 Maquinaria no eléctrica	10	30	19	25
383 Maquinaria eléctrica	22	15	27	37
384 Equipo de transporte	45	12	2	4
385 Equipo profesional y científico	5	2	1	1
390 Otras manufacturas	7	5	17	22

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

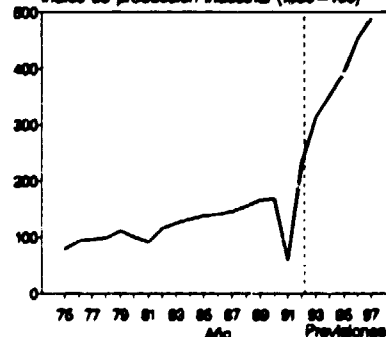
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



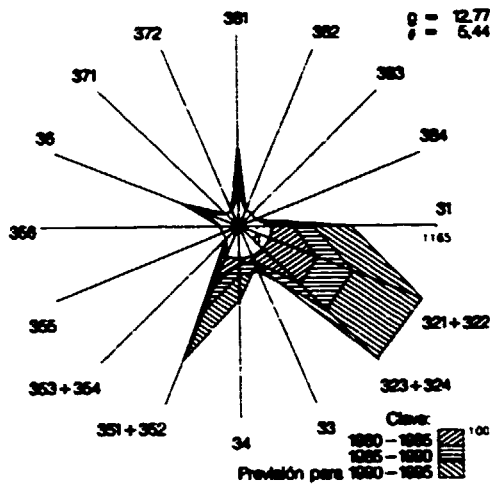
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



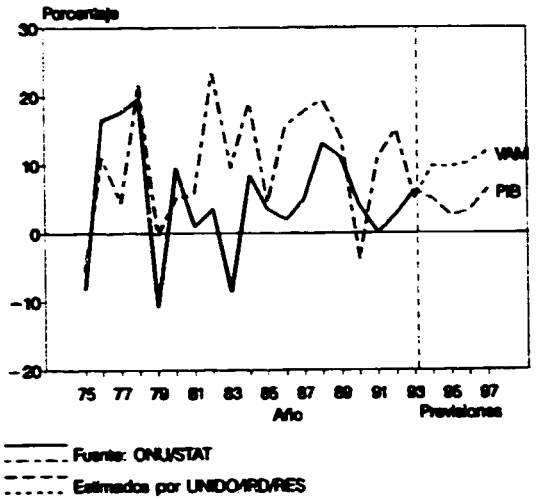
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



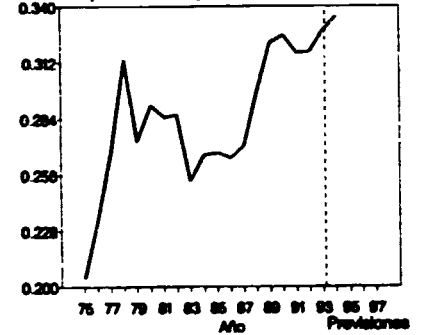
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



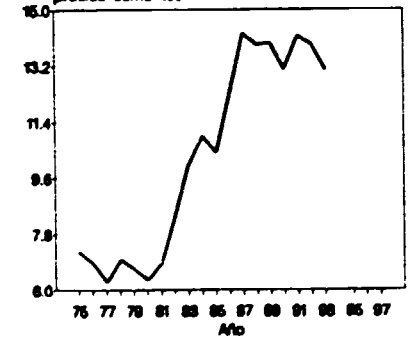
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	389	417	584	637
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	290	267	326	328
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios corrientes	6,3	10,4	13,1	13,0
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	20	36	64	86
Índice de producción industrial (1980=100)	100	177	315	423
Valor agregado (en millones de dólares)	14	22	68	114
Producción bruta (en millones de dólares)	57	66	189	306
Empleo (en miles de personas)	6	7	19	15
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	75	67	64	63
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	6	9	11	7
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	18	24	26	30
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	10 232	9 779	10 158	20 813
Valor agregado / trabajador	3 183	3 234	3 668	8 396
Salario promedio incluidos suplementos	855	1 178	1 070	1 533
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	1,36	5,84	0,52	0,92
Tasa de crecimiento: cambio estructural $\theta$	3,93	3,43	19,42	7,91
Grado de especialización	33,4	33,9	34,0	34,6
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	6	8	25	40
313 Bebidas	4	7	24	42
314 Productos de tabaco	-	-	-	-
321 Textiles	1	2	7	11
322 Fabricación de prendas de vestir	-	1	2	3
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-	-	1	1
331 Productos de madera y corcho	-	-	1	1
332 Muebles y accesorios	-	-	-	-
341 Papel y productos de papel	-	-	1	2
342 Impresión y edición	-	-	1	2
351 Sustancias químicas industriales	-	-	-	-
352 Otros productos químicos	1	1	4	7
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	-	-	-	-
356 Productos de plástico n.c.p.	-	-	-	-
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	1	2
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	-	-	1	2
371 Hierro y acero	-	-	2	3
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1	1	2	3
382 Maquinaria no eléctrica	-	-	-	-
383 Maquinaria eléctrica	-	-	-	-
384 Equipo de transporte	-	-	-	-
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	-	-	1	1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

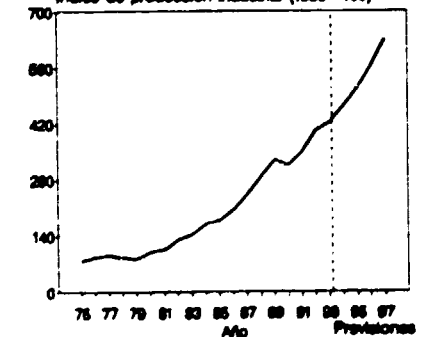
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**

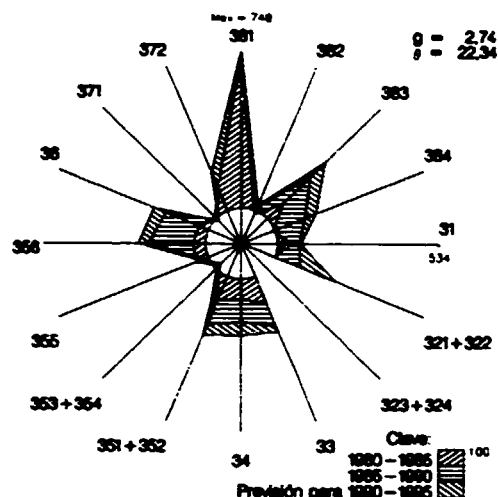
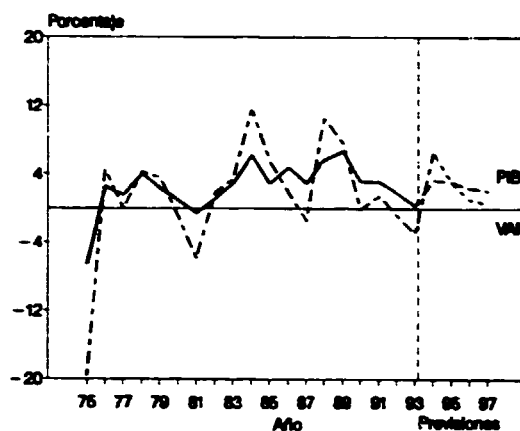


**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



**Índice de producción industrial (1980=100)**



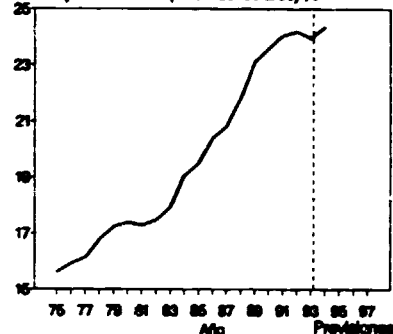
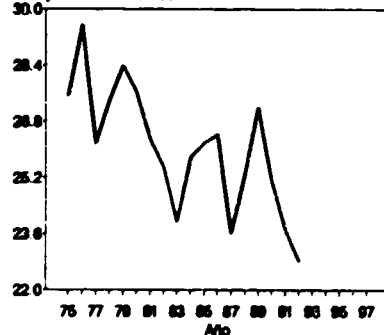
Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1980)

----- Fuente: ONU/STAT  
 - - - - - Estimados por UNIDO/IRDRES

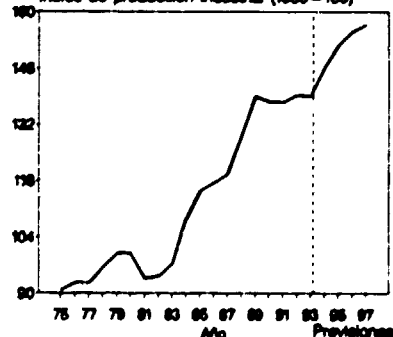
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	6 329	7 161	8 969	9 463
Per cápita (en dólares de 1990)	17 386	19 520	23 594	23 957
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	27,6	26,2	25,1	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	1 670	1 946	2 316	2 258
Índice de producción industrial (1980=100)	100	115	138	139
Valor agregado (en millones de dólares)	1 168	981	2 219	2 306
Producción bruta (en millones de dólares)	3 269	2 948	6 065	7 008
Empleo (en miles de personas)	38	37	36	35
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta):</b>				
Insumos intermedios (%)	71	71	68	71
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	25	18	19	19
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	4	11	13	10
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	89 590	79 134	171 512	195 537
Valor agregado / trabajador	29 807	24 961	58 641	63 013
Salario promedio incluidos suplementos	23 389	15 423	35 600	42 083
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	3,08	3,24	4,02	2,57
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	112	118	146	94
Grado de especialización	-0,77	1,47	0,61	0,15
Grado de especialización	37,5	31,0	23,5	20,5
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311-2 Productos alimenticios	31	36	77	76
313 Bebidas	24	18	45	50
314 Productos de tabaco	17	14	33	35
321 Textiles	24	15	64	92
322 Fabricación de prendas de vestir	5	3	6	7
323 Productos de cuero y piel				
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico				
331 Productos de madera y corcho	2	2	6	6
332 Muebles y accesorios	2	4	10	11
341 Papel y productos de papel	14	15	43	50
342 Impresión y edición	18	17	50	56
351 Sustancias químicas industriales	41	43	126	127
352 Otros productos químicos	3	8	23	27
353 Refinación del petróleo				
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	1	1	2	2
355 Productos de caucho	113	102	171	176
356 Producción de plástico n.c.p.	18	16	62	63
361 Alfarería, loza y arcilla	10	6	15	14
362 Vidrio y productos de vidrio	11	14	50	52
369 Otros productos minerales no metálicos	49	40	147	168
371 Hierro y acero	592	415	761	678
372 Metales no ferrosos	32	35	75	89
381 Productos de metal, excepto maquinaria	24	86	203	240
382 Maquinaria no eléctrica	98	59	143	159
383 Maquinaria eléctrica	19	27	69	81
384 Equipo de transporte	7	5	19	22
385 Equipo profesional y científico	10	7	19	20
390 Otras manufacturas	1	1	2	2

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

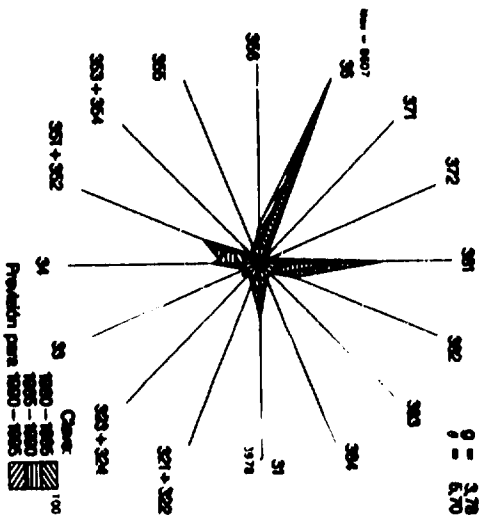
PIB por habitante (miles de dólares) /c

Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes

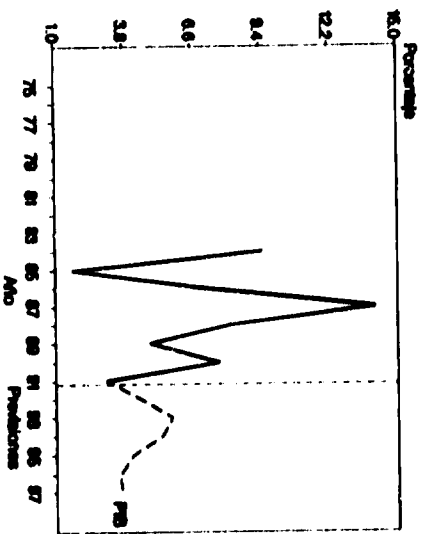
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
Índice del valor agregado: 1980=100

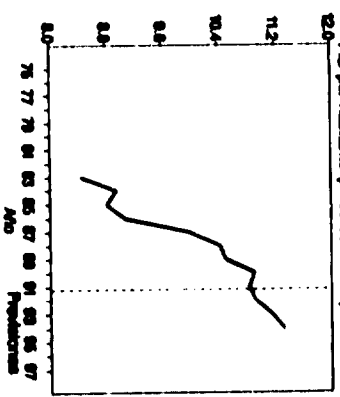


Tasa anual de crecimiento del PIB  
Precios constantes en dólares de 1980



— Fuente: ONUSTAT  
- - - Estimada por UNDO/ONDRES

PIB por industria (Índice de dólares) /%



PIB (en millones de dólares de 1990)

Par orden (en dólares de 1990)

Porcentaje del sector manufacturero : precios constantes

SECTOR MANUFACTURERO:

Valor agregado (en millones de dólares 1990)

Índice de producción industrial (1980=100)

Valor agregado (en millones de dólares)

Producción bruta (en millones de dólares)

Empleo (en miles de personas)

RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)

Insumos intermediarios (%)

Salarios y salidas reducidas suplementos (%)

Escadencia de explotación e inquilinos netos (%)

PRODUCTIVIDAD (en dólares)

Producción bruta / trabajador

Valor agregado / trabajador

Salario promedio real: suplementos

ÍNDICES ESTRUCTURALES:

Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)

Tasa de crecimiento en porcentaje de θ en el período 1970-1975

Tasa de crecimiento: cambio estructural θ

Grado de especialización

VALOR AGREGADO (en millones de dólares)

3112 Productos alimenticios

311 Bebidas

314 Productos de tabaco

321 Textiles

322 Fabricación de prendas de vestir

323 Productos de cuero y piel

324 Cestería, escaño de caucho y plástico

331 Productos de madera y corcho

332 Muebles y accesorios

341 Papel y productos de papel

342 Imprenta y edición

351 Sustancias químicas industriales

352 Otros productos químicos

353 Refinación del petróleo

354 Productos de derivados del petróleo y del carbón

355 Productos de caucho

356 Productos de plástico n.c.p.

361 Alfarería, loza y cerámica

362 Vidrio y productos de vidrio

369 Otros productos menajeros no metálicos

371 Hierro y acero

372 Metales no ferrosos

381 Productos de metal, escaño maquinera

382 Maquinaria no eléctrica

383 Maquinaria eléctrica

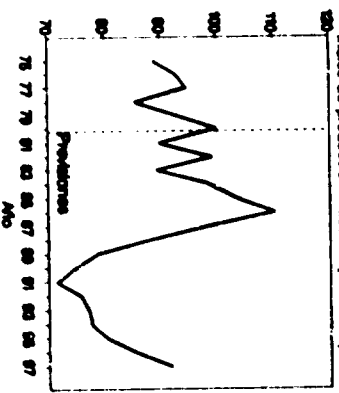
384 Equipo de transporte

385 Equipo profesional y científico

390 Otros manufactureros

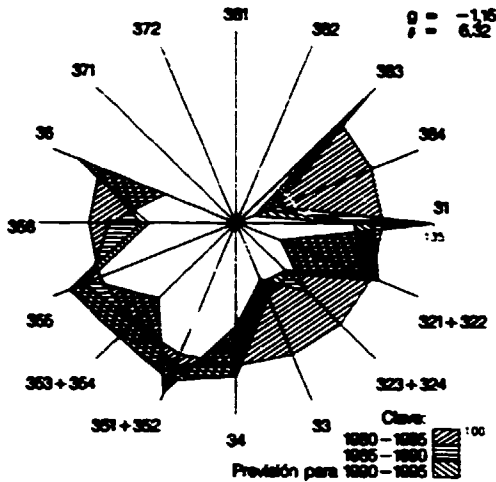
Para la fuente, las notas y las observaciones, verame las "Notas técnicas" supra

Índice de producción industrial (1980=100)

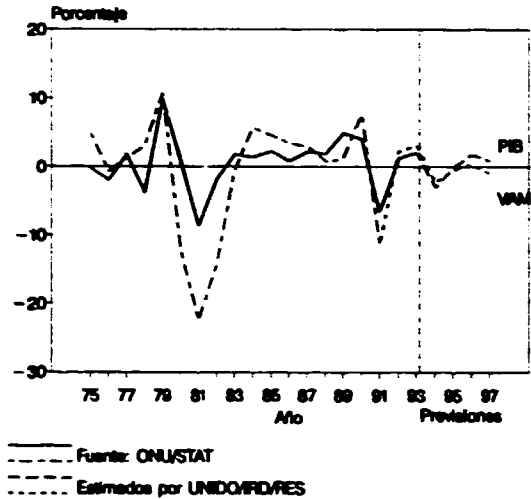




Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)



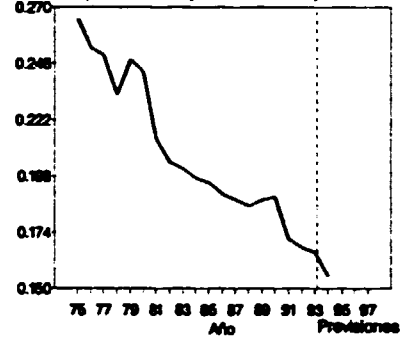
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1980)



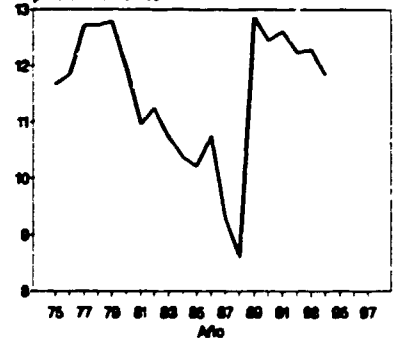
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	2 194	2 076	2 376	2 293
Per cápita (en dólares de 1990)	242	195	189	166
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	11.9	10.2	12.4	12.3
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	335	244	285	266
Índice de producción industrial (1980=100)	100	83	105	98
Valor agregado (en millones de dólares)	221	132	150	150
Producción bruta (en millones de dólares)	569	328	359	363
Empleo (en miles de personas)	41	47	46	47
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	61	60	58	59
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	15	16	13	13
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	24	25	29	29
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	14 005	6 872	7 357	7 280
Valor agregado/trabajador	5 439	2 782	3 107	3 041
Salario promedio incluidos suplementos	2 083	1 099	979	984
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	7.69	14.31	10.20	0.85
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	0.15	-0.34	0.46	1.72
Grado de especialización	22.4	24.2	31.1	31.0
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	23	45	22	22
313 Bebidas	34	16	16	15
314 Productos de tabaco	3	3	2	2
321 Textiles	67	16	60	61
322 Fabricación de prendas de vestir	19	6	4	4
323 Productos de cuero y piel	3	1	1	1
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	8	5	3	3
331 Productos de madera y corcho	2	1	1	1
332 Muebles y accesorios	2	.	1	1
341 Papel y productos de papel	4	3	5	5
342 Impresión y edición	6	2	2	2
351 Sustancias químicas industriales	1	1	1	1
352 Otros productos químicos	10	11	9	9
353 Refinación del petróleo	11	7	9	10
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	.	.	.	.
355 Productos de caucho	1	1	1	1
356 Productos de plástico n.c.p.	3	2	1	2
361 Alfarería, loza y arcilla	.	.	.	.
362 Vidrio y productos de vidrio	2	1	1	1
369 Otros productos minerales no metálicos	2	1	3	3
371 Hierro y acero	.	.	.	.
372 Metales no ferrosos	.	.	.	.
381 Productos de metal, excepto maquinaria	9	5	4	4
382 Maquinaria no eléctrica	.	.	.	.
383 Maquinaria eléctrica	3	3	3	3
384 Equipo de transporte	7	2	1	1
385 Equipo profesional y científico	.	.	.	.
390 Otras manufacturas	2	1	.	.

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

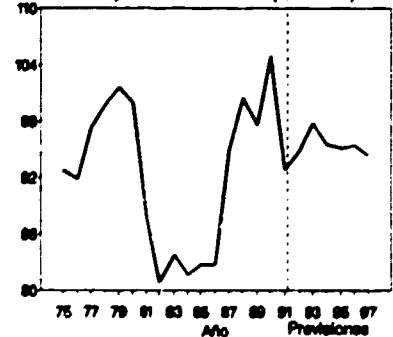
PIB por habitante (miles de dólares) /c



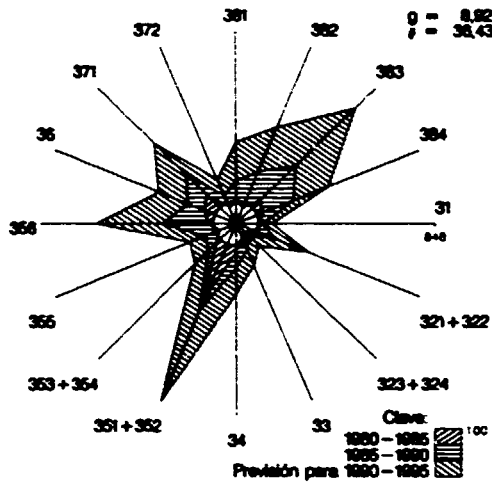
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes



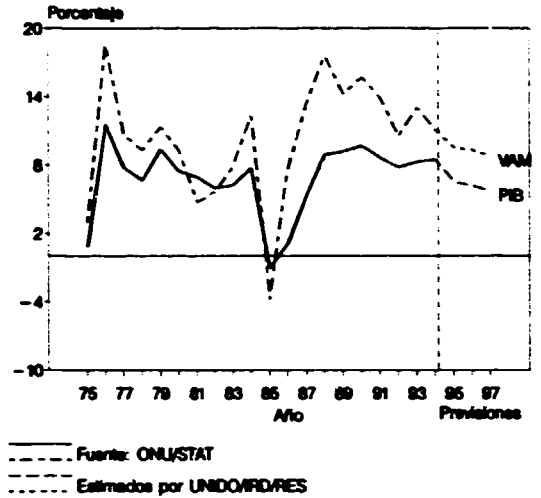
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



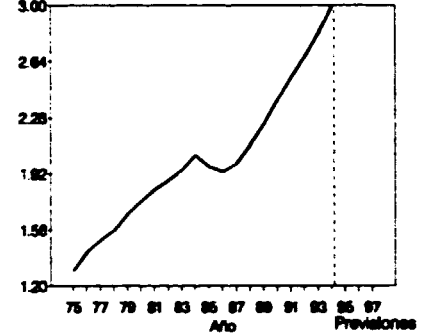
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del IAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



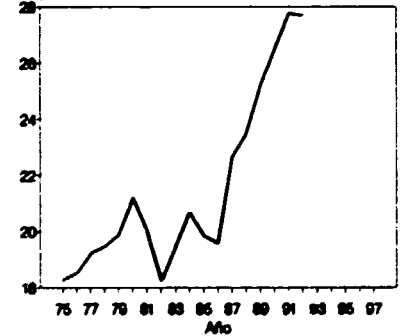
	1988	1985	1988	1993
PIB " (en millones de dólares de 1990)	23 997	30 794	42 822	54 318
Per cápita " (en dólares de 1990)	1 744	1 964	2 393	2 822
Porcentaje del sector manufacturero " , precios constantes	21,2	19,9	26,5	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado " (en millones de dólares 1990)	4 708	6 066	11 493	16 346
Índice de producción industrial (1980=100)	100	124	242	344
Valor agregado (en millones de dólares)	3 711	4 879	9 068	15 625
Producción bruta (en millones de dólares)	13 526	18 359	35 422	59 703
Empleo (en miles de personas)	463	473	831	1 107
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	73	73	74	74
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	9	8	8
Excedente de explotación (%)	20	18	18	18
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	28 919	38 561	42 503	53 881
Valor agregado / trabajador	8 198	10 249	10 881	14 400
Salario promedio incluidos suplementos	2 257	3 375	3 240	4 148
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de 0 en el período 1970-1975	4,98	8,14	6,84	5,24
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	51	84	71	54
Grado de especialización	3,10	0,47	1,73	3,00
Grado de especialización	15,7	15,3	14,8	16,4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	682	703	865	1 289
313 Bebidas	108	122	201	176
314 Productos de tabaco	95	205	127	166
321 Textiles	188	133	297	572
322 Fabricación de prendas de vestir	68	100	280	419
323 Productos de cuero y piel	3	2	6	15
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	11	5	4	8
331 Productos de madera y corcho	405	263	584	863
332 Muebles y accesorios	35	40	70	153
341 Papel y productos de papel	35	55	155	258
342 Impresión y edición	147	197	266	417
351 Sustancias químicas industriales	81	616	748	1 581
352 Otros productos químicos	119	153	232	401
353 Refinación del petróleo	117	136	199	301
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	2	21	32	51
355 Productos de caucho	302	250	528	818
356 Productos de plástico n.c.p.	70	92	261	489
361 Alfarería, loza y arcilla	10	13	36	58
362 Vidrio y productos de vidrio	24	23	73	117
369 Otros productos minerales no metálicos	172	297	441	710
371 Hierro y acero	80	153	287	451
372 Metales no ferrosos	40	35	63	100
381 Productos de metal, excepto maquinaria	141	147	316	590
382 Maquinaria no eléctrica	119	99	348	631
383 Maquinaria eléctrica	455	738	1 945	3 773
384 Equipo de transporte	156	211	494	779
385 Equipo profesional y científico	26	30	97	233
390 Otras manufacturas	23	39	111	217

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

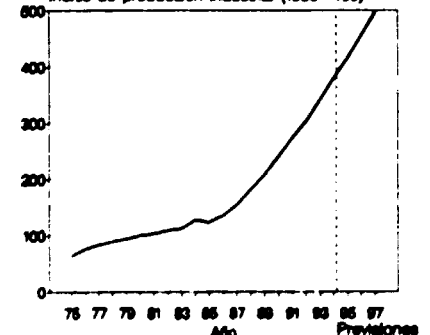
PIB por habitante (miles de dólares) A

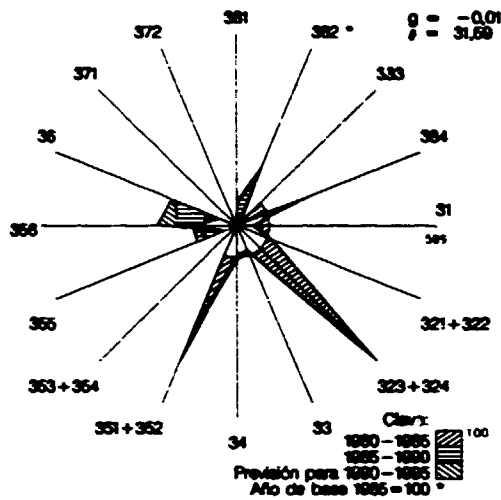
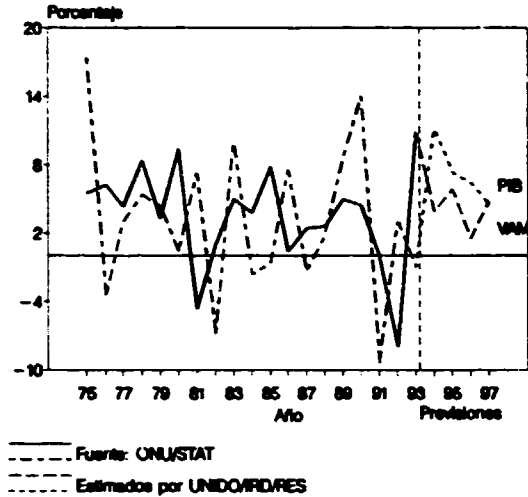


Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes



Índice de producción industrial (1980=100)

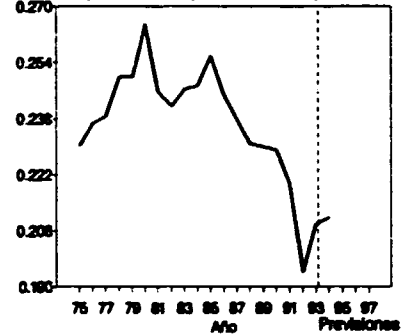
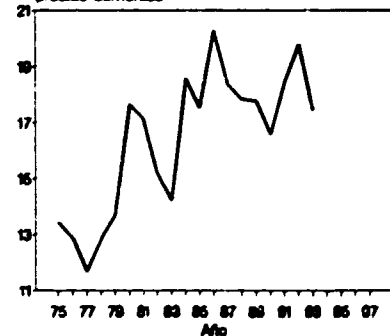


Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)Tasa anual de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

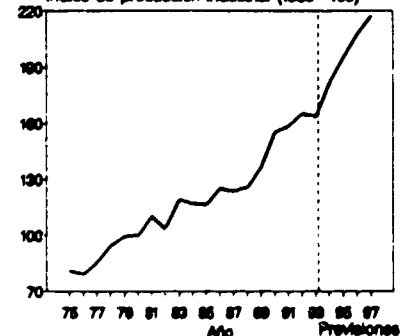
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1,2</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 638	1 855	2 145	2 188
Per cápita <sup>1,2</sup> (en dólares de 1990)	265	256	229	208
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1,2</sup> , precios corrientes	17,6	17,5	16,6	17,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>1,2</sup> (en millones de dólares 1990)	220	236	315	291
Índice de producción industrial (1980=100)	100	116	155	164
Valor agregado (en millones de dólares)	123	90	133	133
Producción bruta (en millones de dólares)	340	330	506	609
Empleo (en miles de personas)	39	31	45	49
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	64	73	77	78
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	10	10	10
Excedente de explotación (%)	24	18	13	11
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	8 783	10 745	12 793	12 535
Valor agregado / trabajador	3 174	2 923	2 944	2 780
Salario promedio incluidos suplementos	1 046	1 035	1 283	1 312
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	10,25	14,12	5,07	2,98
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	1,26	-0,07	0,20	1,34
Grado de especialización	27,7	16,7	17,8	18,0
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311,2 Productos alimenticios	54	14	27	25
313 Bebidas	8	7	12	11
314 Productos de tabaco	9	5	8	7
321 Textiles	12	14	18	17
322 Fabricación de prendas de vestir	2	1	1	1
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1	3	4	4
331 Productos de madera y corcho	2	2	2	2
332 Muebles y accesorios	1	1	1	1
341 Papel y productos de papel	2	2	1	1
342 Impresión y edición	8	6	9	9
351 Sustancias químicas industriales	2	8	7	8
352 Otros productos químicos	5	14	21	24
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	1	1	-	-
356 Productos de plástico n.c.p.	2	2	5	6
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	3	1	8	8
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de n-metal, excepto maquinaria	6	6	5	4
382 Maquinaria no eléctrica	-	1	3	3
383 Maquinaria eléctrica	5	1	1	1
384 Equipo de transporte	1	1	1	1
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	-	-	-	-

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

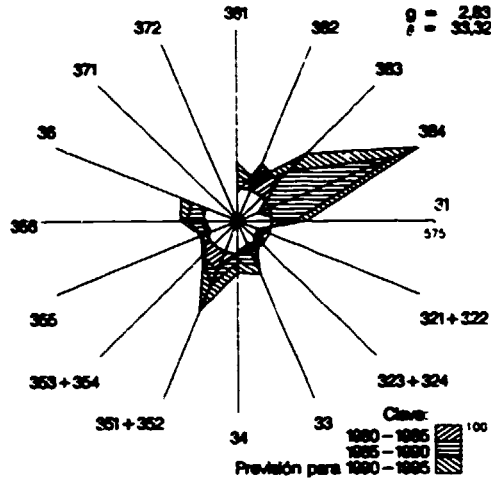
PIB por habitante (miles de dólares) /c

Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios corrientes

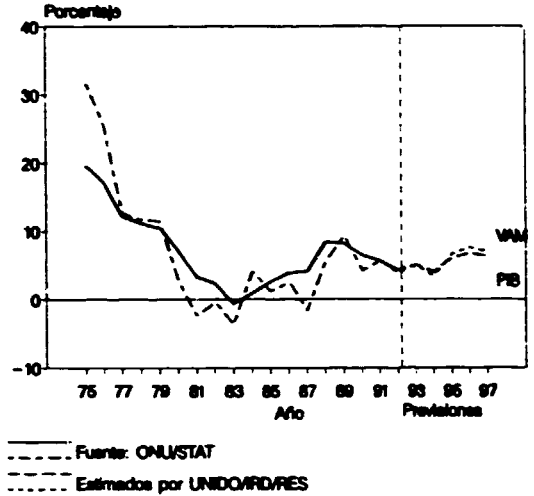
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



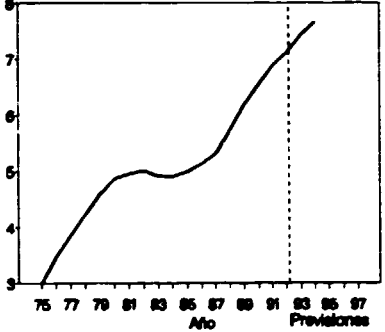
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



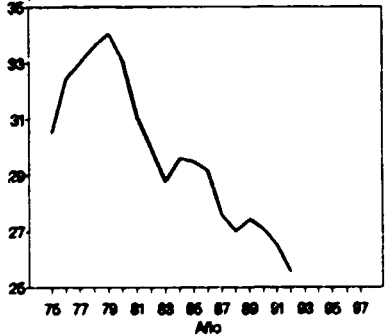
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 578	1 716	2 318	2 682
Per capita (en dólares de 1990)	4 871	4 989	6 547	7 428
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	33.1	29.5	27.0	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	464	458	554	638
Índice de producción industrial (1980=100)	100	111	184	226
Valor agregado (en millones de dólares)	302	265	526	523
Producción bruta (en millones de dólares)	706	650	1 665	1 651
Empleo (en miles de personas)	29	26	29	30
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	57	59	68	68
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	23	22	17	17
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	20	19	15	15
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	23 265	24 271	57 247	54 132
Valor agregado / trabajador	9 945	9 914	18 257	17 418
Salario promedio incluidos suplementos	5 652	5 561	9 781	9 305
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	5.54	5.63	8.75	4.72
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	39	40	62	34
Grado de especialización	2.43	0.12	0.53	0.73
Grado de especialización	18.3	17.7	13.6	13.3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	20	25	56	58
313 Bebidas	20	22	42	44
314 Productos de tabaco	8	8	9	9
321 Textiles	17	8	17	14
322 Fabricación de prendas de vestir	88	65	80	67
323 Productos de cuero y piel	4	1	2	2
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	8	9	12	9
331 Productos de madera y corcho	2	1	5	5
332 Muebles y accesorios	14	9	26	26
341 Papel y productos de papel	2	3	7	7
342 Impresión y edición	22	17	34	35
351 Sustancias químicas industriales	1	2	5	5
352 Otros productos químicos	5	6	12	14
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	10	7	15	14
356 Productos de plástico n.c.p.	6	4	11	11
361 Alfarería, loza y arcilla	1	-	1	1
362 Vidrio y productos de vidrio	2	1	2	2
369 Otros productos minerales no metálicos	6	7	15	15
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	14	10	26	27
382 Maquinaria no eléctrica	5	8	8	8
383 Maquinaria eléctrica	22	31	62	67
384 Equipo de transporte	6	3	43	42
385 Equipo profesional y científico	12	12	29	31
390 Otras manufacturas	8	5	10	12

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

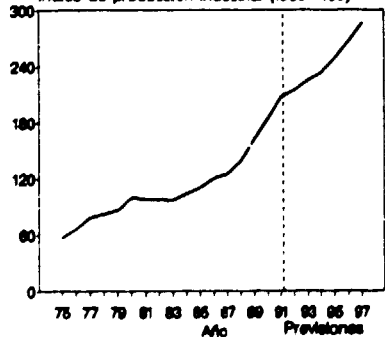
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



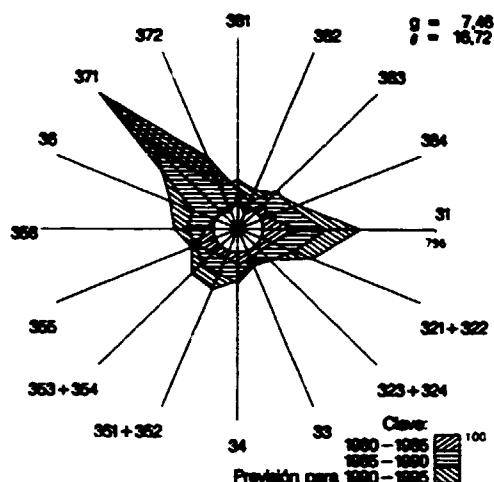
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



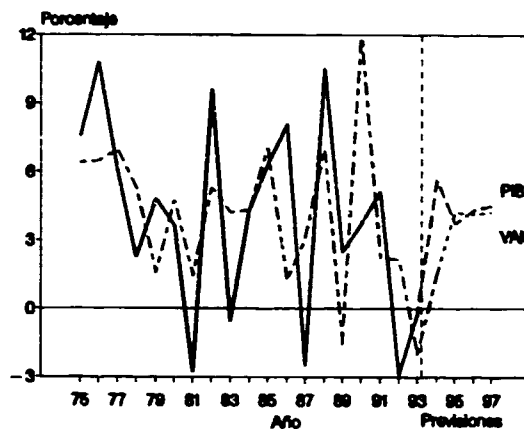
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VM  
(precios constantes en dólares de 1980)

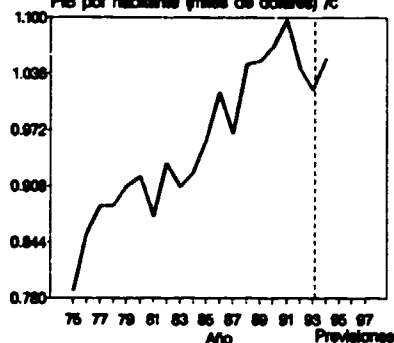


Fuente: ONUSTAT  
Estimados por UNIDO/IRD/RES

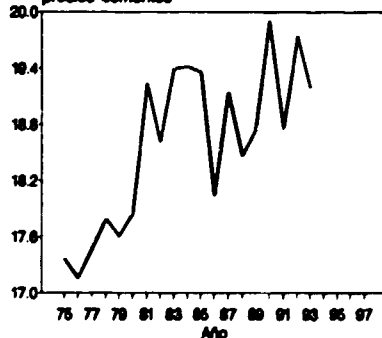
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	17 812	20 942	25 940	26 408
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	919	960	1 066	1 018
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios corrientes	17,8	19,4	19,9	19,2
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	3 197	3 973	4 886	4 998
Índice de producción industrial (1980=100)	100	104	120	125
Valor agregado (en millones de dólares)	1 485	1 391	3 303	4 122
Producción bruta (en millones de dólares)	6 239	4 698	11 263	11 412
Empleo (en miles de personas)	176	227	307	385
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	77	71	72	65
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	13	12	11	12
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	10	16	18	23
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	33 920	19 786	35 325	28 460
Valor agregado / trabajador	7 801	5 693	10 029	9 955
Salario promedio incluidos suplementos	4 363	2 434	3 774	3 539
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	7,36	7,78	12,16	6,28
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	317	335	524	271
Grado de especialización	0,49	1,12	0,76	0,65
Grado de especialización	12,8	15,3	14,5	16,7
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	130	110	144	267
313 Bebidas	62	154	416	520
314 Productos de tabaco	38	89	216	268
321 Textiles	202	172	315	390
322 Fabricación de prendas de vestir	32	45	228	309
323 Productos de cuero y piel	15	11	24	24
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	24	20	44	43
331 Productos de madera y corcho	30	34	65	61
332 Muebles y accesorios	19	7	14	13
341 Papel y productos de papel	64	64	151	132
342 Impresión y edición	26	19	43	47
351 Sustancias químicas industriales	127	166	403	560
352 Otros productos químicos	97	13	30	26
353 Refinación del petróleo	114	102	225	287
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón				
355 Productos de caucho	34	38	60	66
356 Productos de plástico n.c.p.	20	17	40	48
361 Alfarería, loza y arcilla	6	3	7	7
362 Vidrio y productos de vidrio	10	5	7	7
369 Otros productos minerales no metálicos	154	98	306	428
371 Hierro y acero	7	1	56	43
372 Metales no ferrosos	8	4	25	20
381 Productos de metal, excepto maquinaria	110	96	166	217
382 Maquinaria no eléctrica	30	12	35	56
383 Maquinaria eléctrica	61	56	132	117
384 Equipo de transporte	62	49	140	157
385 Equipo profesional y científico	1	3	7	7
390 Otras manufacturas	2	1	4	5

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

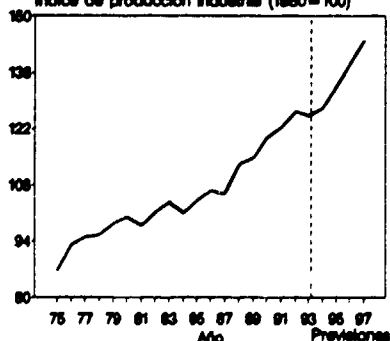
PIB por habitante (miles de dólares) /c



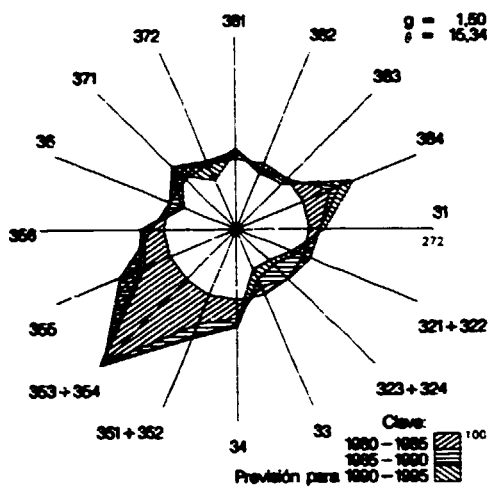
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



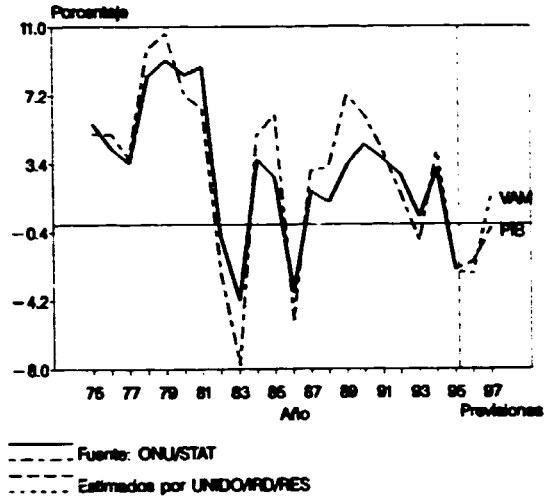
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



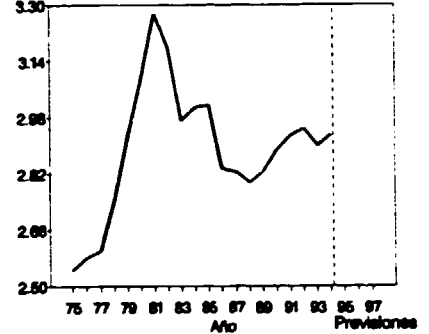
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



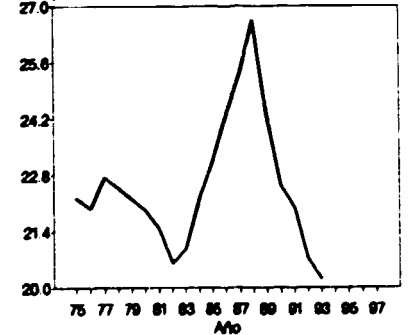
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	206 925	227 752	244 047	261 103
Per cápita (en dólares de 1990)	3 086	3 016	2 888	2 900
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	21,9	23,1	22,5	20,2
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	45 704	48 586	55 593	58 221
Índice de producción industrial (1980=100)	100	106	122	127
Valor agregado (en millones de dólares)	43 048	46 379	57 482	73 874
Producción bruta (en millones de dólares)	102 047	106 972	132 792	184 414
Empleo (en miles de personas)	2 417	2 314	2 145	2 047
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	58	57	57	57
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	14	9	9	8
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	28	34	35	35
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	42 221	46 227	61 903	89 395
Valor agregado / trabajador	17 811	20 040	26 796	38 791
Salario promedio incluidos suplementos	5 846	4 192	5 373	7 563
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	3,56	5,63	3,90	2,28
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	112	177	122	72
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	1,79	0,85	0,01	-0,10
Grado de especialización	8,9	9,5	10,4	10,9
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	6 389	7 015	8 661	12 315
313 Bebidas	2 723	2 589	3 299	5 155
314 Productos de tabaco	623	740	793	1 362
321 Textiles	3 133	3 099	3 075	3 880
322 Fabricación de prendas de vestir	1 277	1 094	1 198	1 603
323 Productos de cuero y piel	366	397	347	480
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	845	658	575	726
331 Productos de madera y corcho	919	786	845	962
332 Muebles y accesorios	784	498	565	711
341 Papel y productos de papel	1 189	1 180	1 660	2 179
342 Impresión y edición	1 050	1 250	1 654	2 278
351 Sustancias químicas industriales	2 235	2 982	3 801	5 068
352 Otros productos químicos	2 235	2 562	4 124	5 708
353 Refinación del petróleo	1 917	4 341	5 533	7 592
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	222	529	679	925
355 Productos de caucho	767	1 164	1 201	1 576
356 Productos de plástico n.c.p.	754	767	1 074	1 429
361 Alfarería, loza y arcilla	383	420	398	542
362 Vidrio y productos de vidrio	566	529	709	1 007
369 Otros productos minerales no metálicos	1 464	1 113	1 044	1 461
371 Hierro y acero	2 070	2 227	2 713	3 322
372 Metales no ferrosos	562	506	597	626
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1 961	1 849	2 384	3 237
382 Maquinaria no eléctrica	2 074	1 643	2 030	2 634
383 Maquinaria eléctrica	1 900	1 635	1 907	2 548
384 Equipo de transporte	2 980	3 621	4 915	7 714
385 Equipo profesional y científico	305	381	674	1 306
390 Otras manufacturas	754	798	1 024	1 525

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

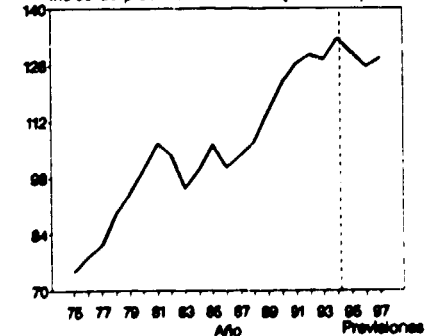
**PIB por habitante (miles de dólares) A**



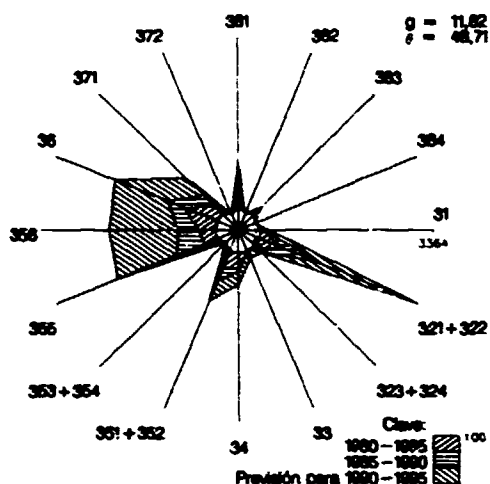
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



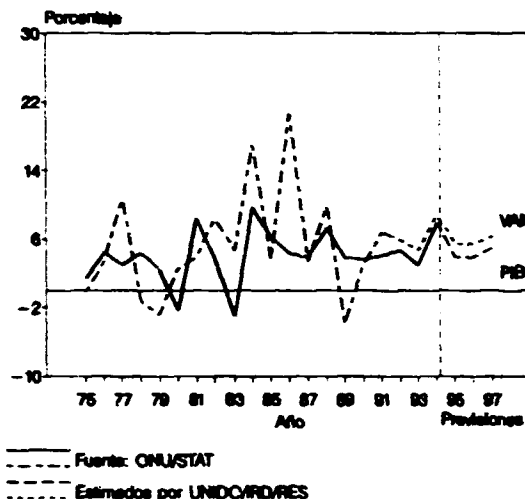
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



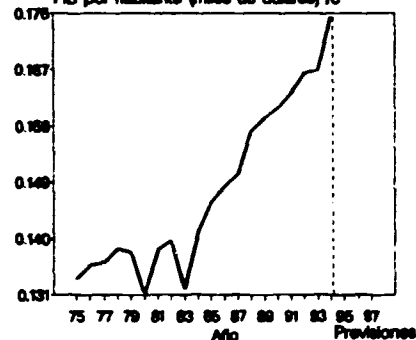
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



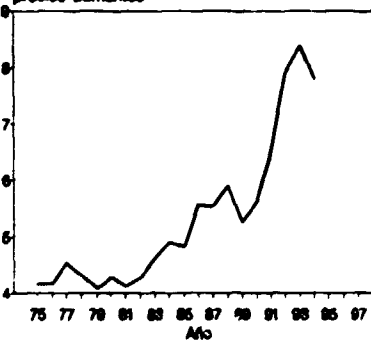
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 950	2 477	3 099	3 474
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	131	146	151	167
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios constantes	4,3	4,8	5,6	8,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	74	106	143	169
Índice de producción industrial (1980=100)	100	145	193	228
Valor agregado (en millones de dólares)	90	179	269	398
Producción bruta (en millones de dólares)	579	653	656	923
Empleo (en miles de personas)	61	127	156	235
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	82	73	59	57
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	4	6	13	11
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	14	21	31	33
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	7 290	4 692	4 068	3 760
Valor agregado/trabajador	1 319	1 288	1 666	1 623
Salario promedio incluidos suplementos	301	313	400	416
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural <sup>5</sup> θ (promedio de 5 años, en grados)	2,13	5,09	11,95	7,05
en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	261	623	1 465	864
Tasa de crecimiento cambio estructural θ	2,49	2,93	0,65	2,75
Grado de especialización	33,9	26,2	20,5	23,8
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	38	59	38	53
313 Bebidas	1	5	23	25
314 Productos de tabaco	17	26	40	40
321 Textiles	5	23	54	119
322 Fabricación de prendas de vestir	1	7	24	35
323 Productos de cuero y piel	2	3	4	3
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	-	1	1	2
331 Productos de madera y corcho	2	4	3	7
332 Muebles y accesorios	4	3	2	5
341 Papel y productos de papel	-	1	3	3
342 Impresión y edición	1	3	2	2
35.1 Sustancias químicas industriales	-	-	-	-
35.2 Otros productos químicos	2	8	13	15
35.3 Refinación del petróleo	-	-	-	-
35.4 Productos div. derivados del petróleo y del carbon	-	-	-	-
35.5 Productos de caucho	-	1	2	4
35.6 Productos de plástico n.c.p	-	2	3	6
36.1 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
36.2 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
36.9 Otros productos minerales no metálicos	3	22	34	49
37.1 Hierro y acero	1	4	8	11
37.2 Metales no ferrosos	-	-	-	-
38.1 Productos de metal, excepto maquinaria	2	5	8	12
38.2 Maquinaria no eléctrica	-	-	-	-
38.3 Maquinaria eléctrica	2	3	4	6
38.4 Equipo de transporte	-	-	-	-
38.5 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
39.0 Otras manufacturas	10	1	3	1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

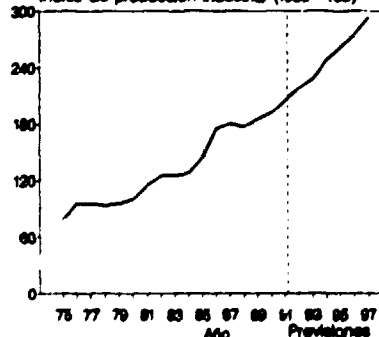
**PIB por habitante (miles de dólares) t**



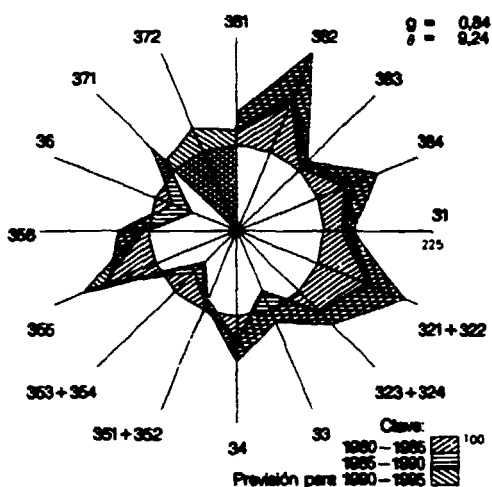
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



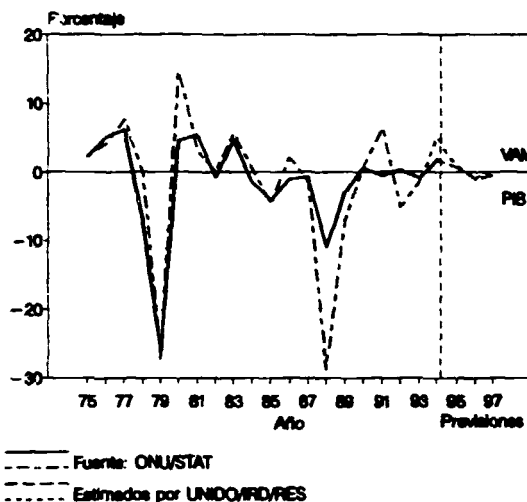
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



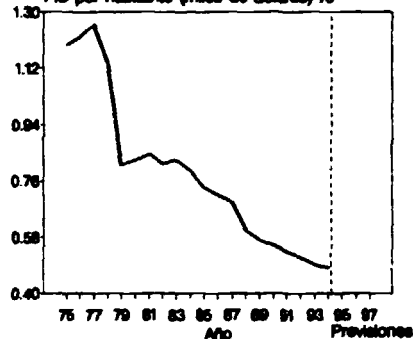
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAN**  
(precios constantes en dólares de 1990)



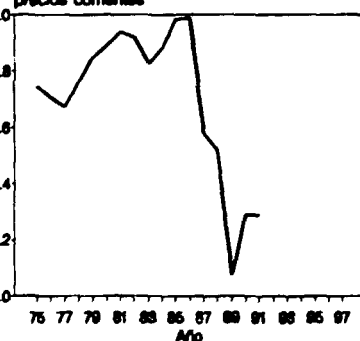
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>CA</sup> (en millones de dólares de 1990)	2 315	2 389	2 045	2 023
Per cápita <sup>CA</sup> (en dólares de 1990)	826	740	556	492
Porcentaje del sector manufacturero <sup>CA</sup> , precios corrientes	12,8	13,8	6,2	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>CA</sup> (en millones de dólares 1990)	374	389	260	259
Índice de producción industrial (1980=100)	100	120	122	123
Valor agregado (en millones de dólares)	242	982	1 602	
Producción bruta (en millones de dólares)	612	1 587	2 423	
Empleo (en miles de personas)	34	39	47	53
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	60	38	34	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	10	11	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	28	52	55	
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	18 017	38 009	48 335	
Valor agregado / trabajador	7 131	23 515	31 346	
Salario promedio incluidos suplementos	2 078	4 152	5 793	
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	7,80	12,88	2,34	2,16
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	-1,1	0,38	-1,09	-0,24
Grado de especialización	27,7	29,6	31,4	32,4
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	52	268	393	
313 Bebidas	48	227	445	
314 Productos de tabaco	28	64	118	
321 Textiles	9	70	102	
322 Fabricación de prendas de vestir	4	23	33	
323 Productos de cuero y piel	2	6	12	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	4	27	43	
331 Productos de madera y corcho	3	10	14	
332 Muebles y accesorios	1	4	4	
341 Papel y productos de papel	1	3	3	
342 Impresión y edición	4	22	37	
351 Sustancias químicas industriales	11	23	31	
352 Otros productos químicos	14	56	107	
353 Refinación del petróleo	35	78	111	
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	1	2	
355 Productos de caucho	1	6	11	
356 Productos de plástico n.e.p.	4	20	29	
361 Alfarería, loza y arcilla	-	2	-	
362 Vidrio y productos de vidrio	-	1	1	
369 Otros productos minerales no metálicos	7	17	24	
371 Hierro y acero	-	1	2	
372 Metales no ferrosos	-	-	-	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	9	40	62	
382 Maquinaria no eléctrica	-	3	4	
383 Maquinaria eléctrica	1	5	8	
384 Equipo de transporte	1	3	4	
385 Equipo profesional y científico	1	-	-	
390 Otras manufacturas	-	2	2	

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

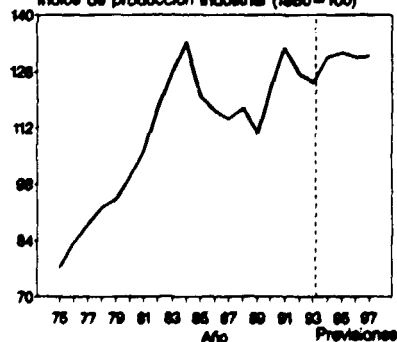
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**

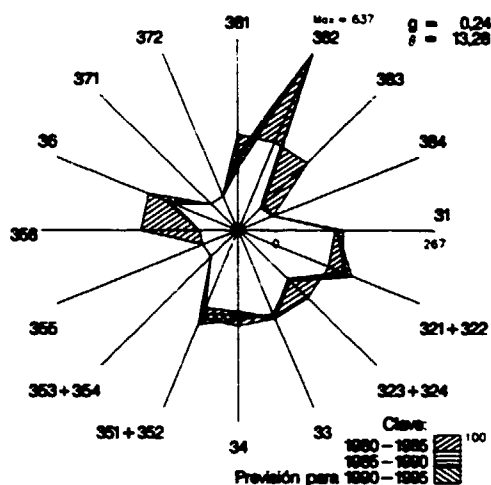


**Índice de producción industrial (1980=100)**

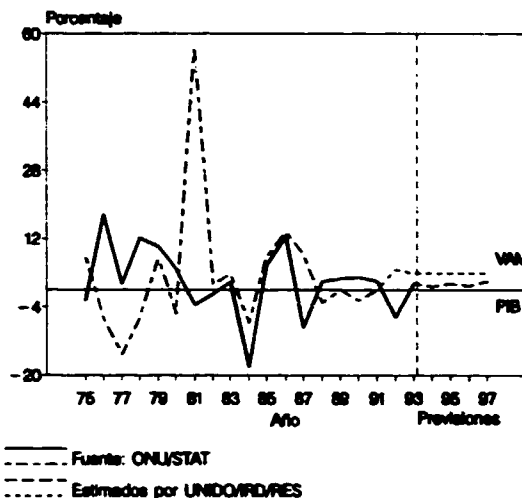




**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



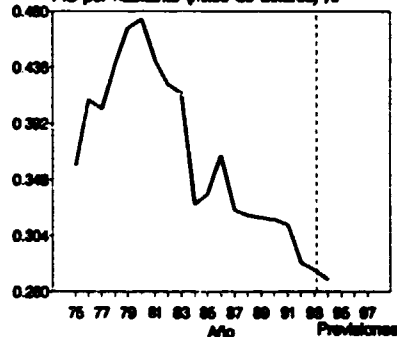
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



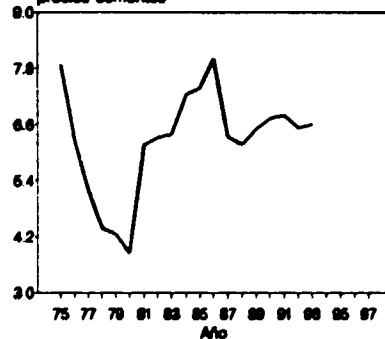
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	2 646	2 223	2 449	2 369
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	474	336	317	277
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios corrientes	3,8	7,4	6,7	6,6
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	87	141	163	177
Índice de producción industrial (1980=100)	100	109	132	143
Valor agregado (en millones de dólares)	31	20	29	25
Producción bruta (en millones de dólares)	90	59	93	80
Empleo (en miles de personas)	2	3	3	3
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	65	64	66	67
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	15	14	15	15
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	19	22	19	19
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	43 657	21 195	30 800	24 380
Valor agregado / trabajador	15 103	7 641	10 344	8 234
Salario promedio incluidos suplementos	6 534	2 981	4 404	3 481
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	5,69	3,83	2,50	2,16
en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	283	191	125	108
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	1,39	-0,22	0,19	0,10
Grado de especialización	18,6	23,0	21,2	21,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	2	1	1	1
313 Bebidas	7	6	8	6
314 Productos de tabaco	-	-	-	-
321 Textiles	6	5	8	7
322 Fabricación de prendas de vestir	1	1	1	1
323 Productos de cuero y piel	1	-	1	1
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1	-	-	-
331 Productos de madera y corcho	-	-	-	-
332 Muebles y accesorios	-	-	-	-
341 Papel y productos de papel	-	-	-	-
342 Impresión y edición	2	1	1	1
351 Sustancias químicas industriales	2	-	-	-
352 Otros productos químicos	3	3	4	4
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	-	-	-	-
356 Productos de plástico n.c.p.	1	-	-	-
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	2	1	2	1
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquineros	3	1	2	1
382 Maquineros no eléctricos	-	1	1	1
383 Maquineros eléctricos	-	-	-	-
384 Equipo de transporte	-	-	-	-
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	-	-	-	-

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

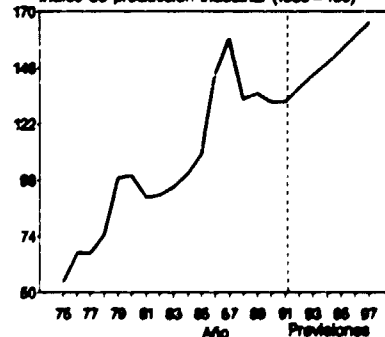
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



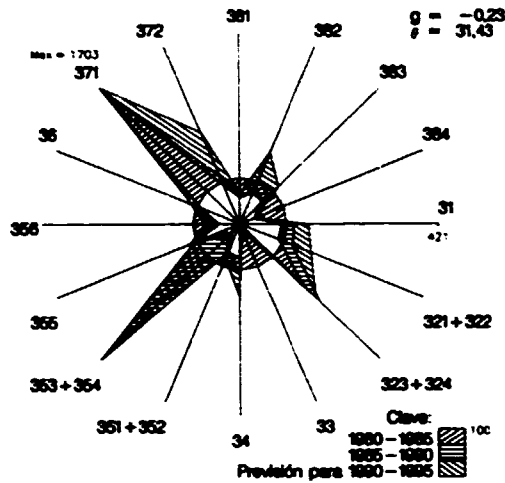
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios corrientes



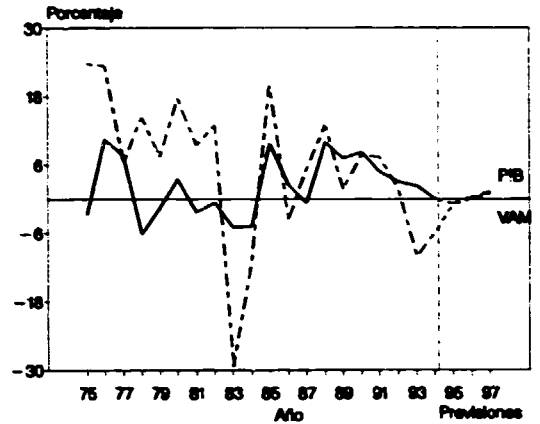
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)

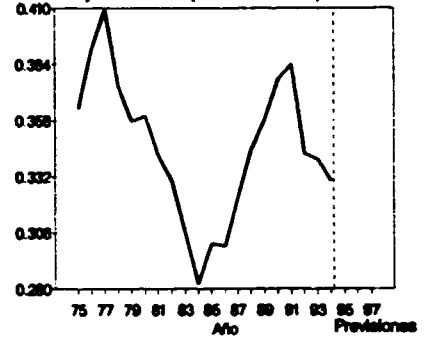


Fuente: ONUSTAT  
Estimados por UNIDO/DFRES

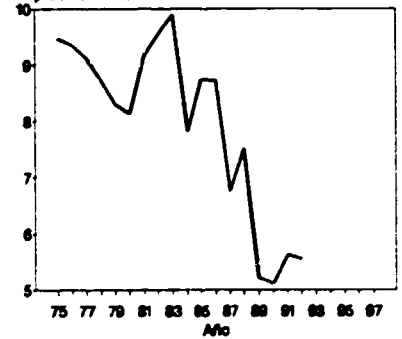
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	25 929	24 989	32 426	35 791
Per cápita (en dólares de 1990)	360	301	377	340
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	8,1	8,7	5,1	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	1 537	1 427	1 779	1 742
Índice de producción industrial (1980=100)	100	89	92	95
Valor agregado (en millones de dólares)	2 422	1 737	3 022	3 168
Producción bruta (en millones de dólares)	4 740	3 534	6 107	5 944
Empleo (en miles de personas)	432	336	416	457
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	49	51	51	47
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	11	10	10	10
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	40	39	40	44
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	10 273	9 947	14 044	12 449
Valor agregado/trabajador	5 260	4 904	7 140	6 859
Salario promedio incluidos suplementos	1 226	1 043	1 443	1 239
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	16,37	25,41	3,05	2,35
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	135	209	25	19
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	1,19	0,26	1,82	2,28
Grado de especialización	18,6	18,4	20,8	21,8
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	149	251	479	561
313 Bebidas	267	205	359	376
314 Productos de tabaco	96	63	69	57
321 Textiles	231	233	435	495
322 Fabricación de prendas de vestir	3	1	1	1
323 Productos de cuero y piel	12	23	36	31
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	12	28	49	45
331 Productos de madera y corcho	85	14	12	9
332 Muebles y accesorios	56	14	12	9
341 Papel y productos de papel	38	51	107	136
342 Impresión y edición	75	45	79	80
351 Sustancias químicas industriales	30	9	11	9
352 Otros productos químicos	265	213	365	333
353 Refinación del petróleo	72	-7	36	29
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbon	6	-1	2	2
355 Productos de caucho	26	31	46	42
356 Productos de plástico n.c.p.	98	49	90	92
361 Alfarería, loza y arcilla	.	2	2	3
362 Vidrio y productos de vidrio	24	7	12	17
369 Otros productos minerales no metálicos	87	106	171	148
371 Hierro y acero	3	17	39	52
372 Metales no ferrosos	33	34	57	79
381 Productos de metal, excepto maquinaria	140	92	149	138
382 Maquinaria eléctrica	23	19	35	45
383 Maquinaria eléctrica	46	36	69	72
384 Equipo de transporte	526	193	295	302
385 Equipo profesional y científico	.	.	.	.
390 Otras manufacturas	13	6	6	5

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

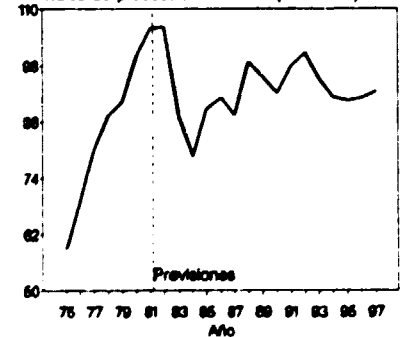
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



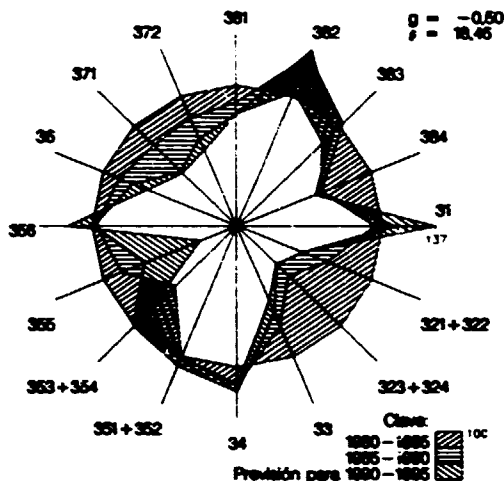
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



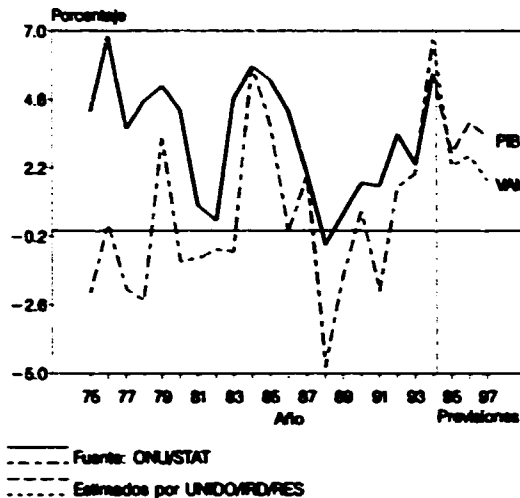
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)



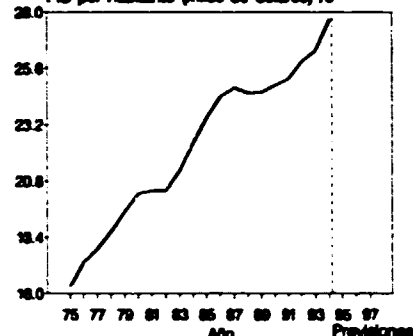
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



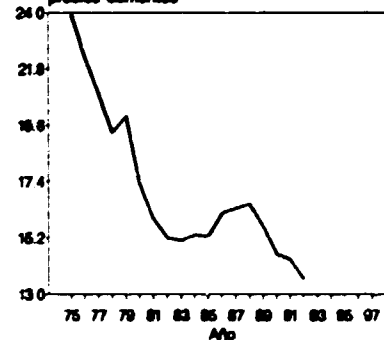
	1988	1985	1988	1990
PIB (en millones de dólares de 1990)	82 790	97 604	105 524	113 368
Per cápita (en dólares de 1990)	20 262	23 502	24 882	26 371
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	17,3	15,3	14,6	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	14 041	15 028	14 437	14 633
Índice de producción industrial (1980=100)	100	109	113	115
Valor agregado (en millones de dólares)	9 339	7 660	13 504	12 466
Producción bruta (en millones de dólares)	31 936	28 186	50 107	45 097
Empleo (en miles de personas)	354	312	271	245
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	71	73	73	73
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	21	20	19	23
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	8	7	8	3
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	89 656	89 751	184 292	179 224
Valor agregado trabajador	26 217	24 391	49 684	51 318
Salario promedio incluidos suplementos	19 129	17 852	35 540	43 278
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	5,11	7,64	7,08	5,37
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	84	126	116	88
Grado de especialización	-0,19	-0,18	-0,14	-0,51
Grado de especialización	12,2	13,2	12,9	14,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	908	633	1 307	1 665
313 Bebidas	292	296	660	583
314 Productos de tabaco	168	220	478	474
321 Textiles	213	126	191	186
322 Fabricación de prendas de vestir	101	59	58	54
323 Productos de cuero y piel	18	9	16	15
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	24	10	11	11
331 Productos de madera y corcho	587	366	619	408
332 Muebles y accesorios	196	165	236	209
341 Papel y productos de papel	452	400	787	554
342 Impresión y edición	668	717	1 381	1 271
351 Sustancias químicas industriales	452	422	811	586
352 Otros productos químicos	227	183	393	427
353 Refinación del petróleo	103	24	195	136
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	53	59	63	53
355 Productos de caucho	51	39	58	21
356 Productos de plástico n.c.p.	170	147	273	272
361 Alfarería, loza y arcilla	26	18	27	24
362 Vidrio y productos de vidrio	55	50	77	67
369 Otros productos minerales no metálicos	281	215	361	246
371 Hierro y acero	385	276	347	292
372 Metales no ferrosos	743	550	826	618
381 Productos de metal, excepto maquinaria	595	465	784	701
382 Maquinaria no eléctrica	933	1 079	1 590	1 753
383 Maquinaria eléctrica	547	498	751	721
384 Equipo de transporte	1 000	555	1 028	915
385 Equipo profesional y científico	32	39	82	103
390 Otras manufacturas	59	42	89	104

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

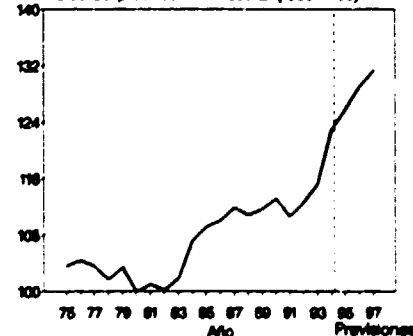
PIB por habitante (miles de dólares) A



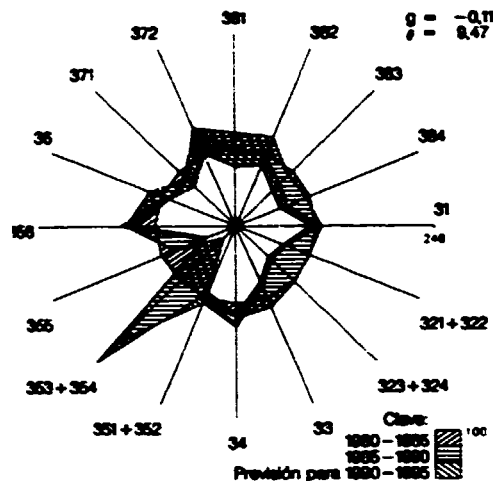
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes



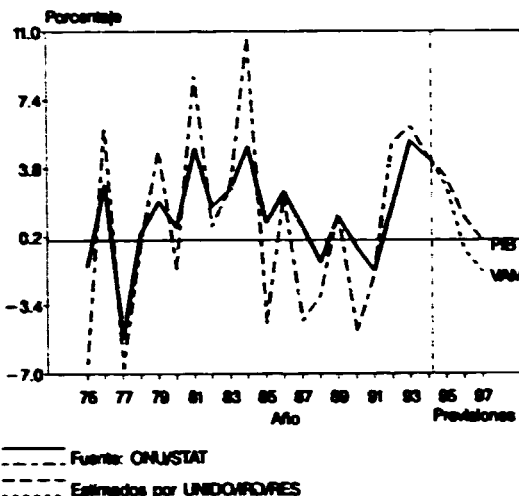
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



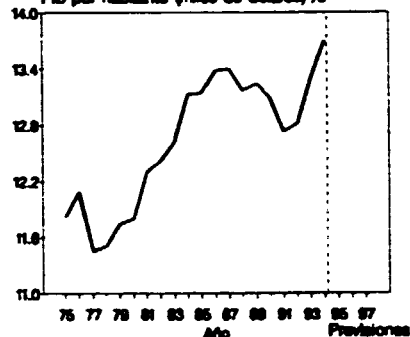
**Tasa bruta de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



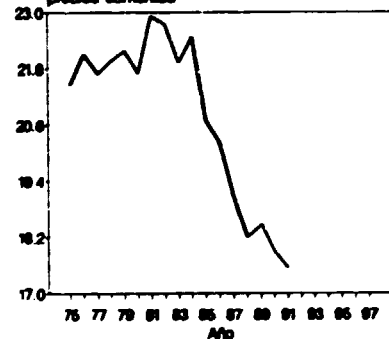
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	36 725	42 647	43 941	46 367
Per cápita (en dólares de 1990)	11 797	13 134	13 078	13 305
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	21,7	20,7	17,9	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	6 998	8 325	7 636	8 356
Índice de producción industrial (1980=100)	100	117	127	139
Valor agregado (en millones de dólares)	4 756	4 657	6 928	6 995
Producción bruta (en millones de dólares)	14 790	15 399	23 457	23 685
Empleo (en miles de personas)	285	278	222	215
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	68	70	70	70
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	22	18	17	18
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	10	12	12	12
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	51 964	50 964	98 140	104 519
Valor agregado/trabajador	16 711	15 414	28 989	31 707
Salario promedio incluidos suplementos	11 356	10 180	15 421	19 419
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	2,08	2,29	5,52	2,30
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	39	43	104	43
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	0,65	0,75	-0,80	0,91
Grado de especialización	14,6	14,7	15,3	15,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	1 098	1 082	1 676	1 687
313 Bebidas	110	93	216	212
314 Productos de tabaco	30	19	45	43
321 Textiles	222	193	232	224
322 Fabricación de prendas de vestir	185	170	202	204
323 Productos de cuero y piel	45	46	54	58
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	55	46	41	38
331 Productos de madera y corcho	253	257	323	313
332 Muebles y accesorios	92	95	126	125
341 Papel y productos de papel	266	276	553	549
342 Impresión y edición	294	326	537	540
351 Sustancias químicas industriales	140	134	249	252
352 Otros productos químicos	156	142	211	214
353 Refinación del petróleo	26	-1	137	137
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	9	7	9	9
355 Productos de caucho	96	70	52	65
356 Productos de plástico n.c.p.	110	138	229	233
361 Alfarería, loza y arcilla	13	11	17	17
362 Vidrio y productos de vidrio	44	41	63	58
369 Otros productos minerales no metálicos	114	127	181	164
371 Hierro y acero	93	71	113	118
372 Metales no ferrosos	82	102	139	146
381 Productos de metal, excepto maquinaria	371	404	480	522
382 Maquinaria no eléctrica	235	254	340	347
383 Maquinaria eléctrica	239	200	260	276
384 Equipo de transporte	318	274	322	331
385 Equipo profesional y científico	14	20	24	25
390 Otras manufacturas	45	48	85	89

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

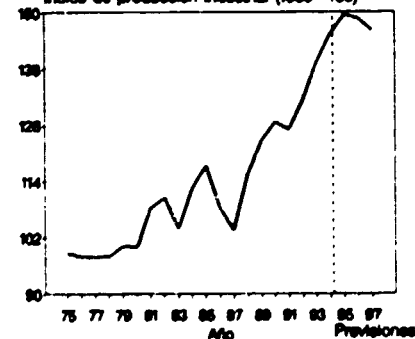
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



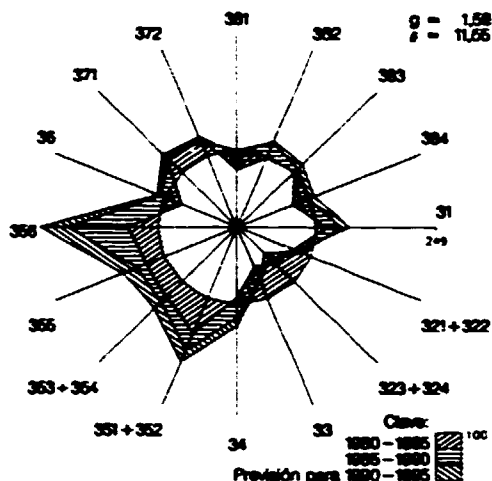
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



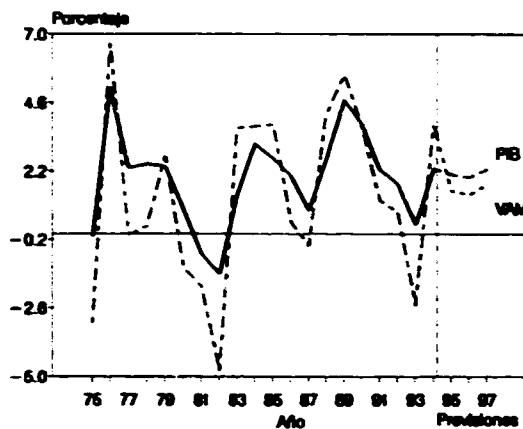
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)

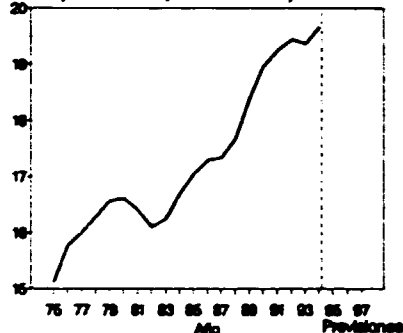


— Fuente: ONUSTAT  
- - - Estimados por UNIDOW/DFRES

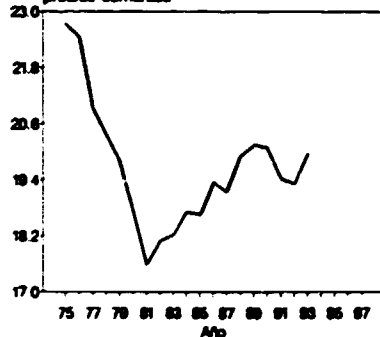
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	234 973	246 975	283 525	295 971
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	16 613	17 042	18 982	19 364
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios corrientes	18,7	18,6	20,1	20,0
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	45 186	47 167	53 804	53 461
Índice de producción industrial (1980=100)	100	104	119	118
Valor agregado (en millones de dólares)	29 380	20 714	47 539	52 035
Producción bruta (en millones de dólares)	109 612	80 068	161 096	169 062
Empleo (en miles de personas)	944	797	845	833
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	73	74	70	69
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	20	21	22	24
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	7	5	7	7
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	109 988	87 795	165 199	201 089
Valor agregado / trabajador	29 285	23 459	49 365	65 132
Salario promedio incluidos suplementos	23 135	21 037	42 133	47 870
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	2,76	6,01	4,82	2,37
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	74	161	129	63
Grado de especialización	-0,45	0,04	0,72	0,33
Grado de especialización	15,0	15,2	14,8	15,0
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	4 562	2 896	6 373	7 158
313 Bebidas	654	737	1 512	1 685
314 Productos de tabaco	282	775	1 848	1 959
321 Textiles	734	463	1 046	1 083
322 Fabricación de prendas de vestir	372	130	279	268
323 Productos de cuero y piel	68	38	61	57
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	118	51	85	86
331 Productos de madera y corcho	594	234	590	653
332 Muebles y accesorios	418	164	459	463
341 Papel y productos de papel	805	660	1 666	1 875
342 Impresión y edición	2 480	1 446	3 588	4 014
351 Sustancias químicas industriales	2 263	2 436	5 610	6 180
352 Otros productos químicos	913	902	1 903	2 104
353 Refinación del petróleo	533	521	1 057	1 166
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	191	55	134	146
355 Productos de caucho	156	139	296	326
356 Productos de plástico n.c.p.	472	466	1 389	1 591
361 Alfarería, loza y arcilla	134	77	196	215
362 Vidrio y productos de vidrio	245	133	370	404
369 Otros productos minerales no metálicos	893	477	1 272	1 383
371 Hierro y acero	522	798	1 513	1 670
372 Metales no ferrosos	371	326	611	669
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2 455	1 293	3 375	3 335
382 Maquinaria no eléctrica	2 369	1 628	3 848	4 163
383 Maquinaria eléctrica	3 687	2 656	5 407	5 973
384 Equipo de transporte	1 927	1 015	2 571	2 861
385 Equipo profesional y científico	237	146	349	413
390 Otras manufacturas	356	49	135	116

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

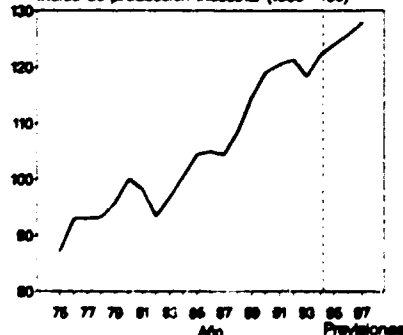
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



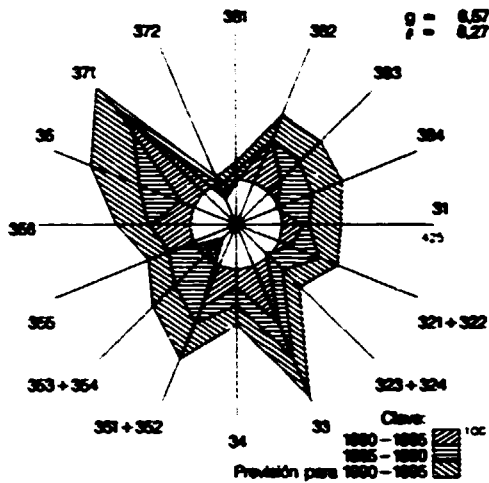
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



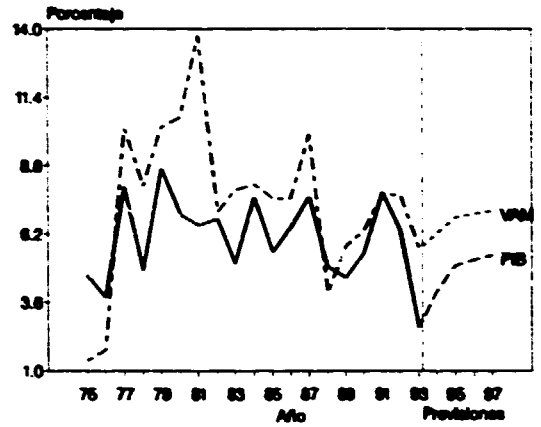
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



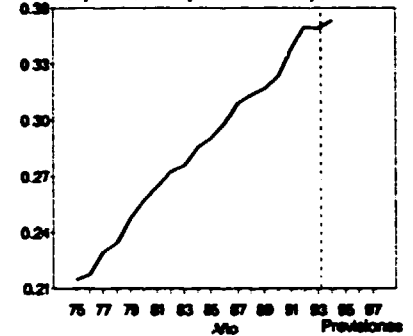
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VMI**  
(precios constantes en dólares de 1980)



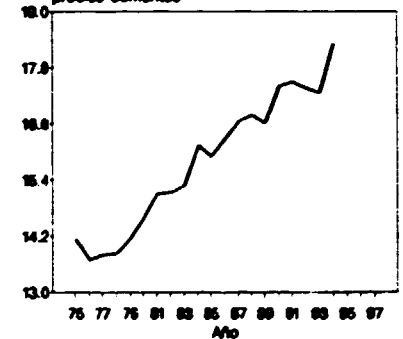
	1988	1985	1980	1983
PIB (en millones de dólares de 1990)	21 941	29 767	39 464	46 442
Per cápita (en dólares de 1990)	257	290	324	349
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	14,6	15,9	17,4	17,3
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	2 889	4 411	6 096	7 468
Índice de producción industrial (1980=100)	100	133	150	185
Valor agregado (en millones de dólares)	2 423	3 236	4 299	5 308
Producción bruta (en millones de dólares)	7 144	10 132	13 354	16 523
Empleo (en miles de personas)	452	493	533	589
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	66	68	68	68
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	7	6	7	7
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	27	26	25	25
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	14 806	20 484	24 989	28 957
Valor agregado/trabajador	4 953	6 545	8 247	9 315
Salario promedio incluidos suplementos	1 122	1 323	1 799	2 000
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	6,88	8,30	8,76	1,66
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	0,74	0,94	0,66	2,96
Grado de especialización	23,2	23,5	20,5	20,4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
2112 Productos alimenticios	431	580	606	802
313 Bebidas	45	74	79	99
314 Productos de tabaco	300	372	453	567
321 Textiles	483	562	816	924
322 Fabricación de prendas de vestir	7	18	70	99
323 Productos de cuero y piel	41	35	27	32
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	4	3	32	42
331 Productos de madera y corcho	4	9	15	18
332 Muebles y accesorios	3	6	5	6
341 Papel y productos de papel	29	33	47	56
342 Impresión y edición	24	36	41	48
351 Sustancias químicas industriales	127	281	299	358
352 Otros productos químicos	156	230	318	391
353 Refinación del petróleo	158	45	259	322
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	9	17	32	40
355 Productos de caucho	28	41	41	49
356 Productos de plástico n.c.p.	12	21	21	27
361 Alfarería, loza y arcilla	5	8	15	17
362 Vidrio y productos de vidrio	11	17	31	40
369 Otros productos minerales no metálicos	171	599	347	454
371 Hierro y acero	99	342	292	362
372 Metales no ferrosos	1	1	1	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	38	33	43	48
382 Maquinaria no eléctrica	43	80	80	99
383 Maquinaria eléctrica	78	98	141	172
384 Equipo de transporte	97	83	160	203
385 Equipo profesional y científico	6	6	11	13
390 Otras manufacturas	11	11	17	18

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

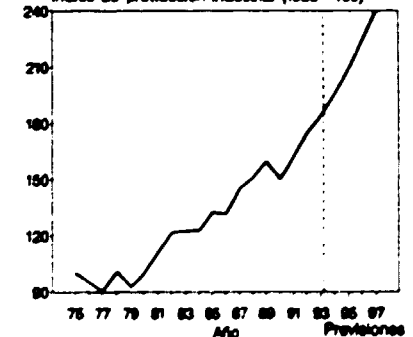
**PIB por habitante (miles de dólares) /:**



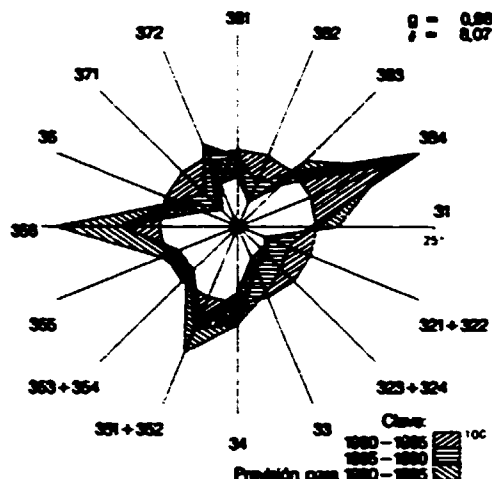
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



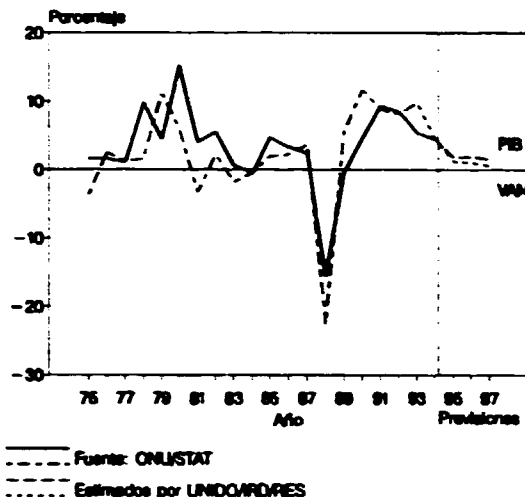
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



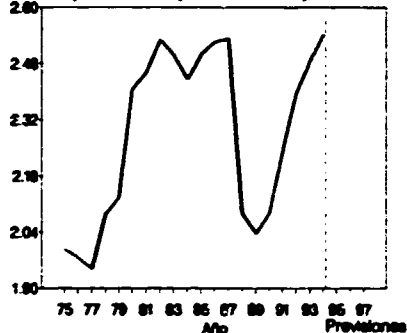
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1983)



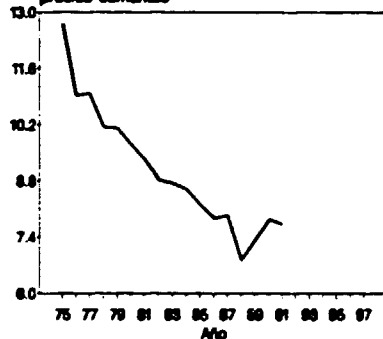
	1980	1985	1988	1993
<b>PIB</b> (en millones de dólares de 1990)	4 672	5 382	5 009	6 264
Per capita (en dólares de 1990)	2 396	2 484	2 089	2 468
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	9,7	8,2	7,8	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	428	421	407	526
Índice de producción industrial (1980=100)	100	108	102	127
Valor agregado (en millones de dólares)	477	553	515	641
Producción bruta (en millones de dólares)	1 473	1 773	1 617	2 141
Empleo (en miles de personas)	31	36	33	39
<b>RENTABILIDAD</b> (porcentaje de la producción bruta)				
Insumos intermedios (%)	68	69	68	70
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	9	13	13	13
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	23	18	19	17
<b>PRODUCTIVIDAD</b> (en dólares)				
Producción bruta/trabajador	46 756	48 876	48 533	54 034
Valor agregado/trabajador	15 159	15 246	15 501	16 369
Salario promedio incluidos suplementos	4 236	6 270	6 300	6 827
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	5,56	4,54	4,15	2,12
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	85	70	64	33
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	0,74	0,01	-0,22	2,30
Grado de especialización	24,2	23,0	29,7	28,8
<b>VALOR AGREGADO</b> (en millones de dólares)				
311 2 Productos alimenticios	155	171	196	234
313 Bebidas	52	53	67	80
314 Productos de tabaco	26	30	22	32
321 Textiles	4	3	5	5
322 Fabricación de prendas de vestir	31	26	14	11
323 Productos de cuero y piel	4	1	2	3
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	7	9	4	4
331 Productos de madera y corcho	8	7	3	5
332 Muebles y accesorios	8	11	5	7
341 Papel y productos de papel	20	33	26	35
342 Impresión y edición	22	29	18	26
351 Sustancias químicas industriales	4	9	9	12
352 Otros productos químicos	26	42	36	50
353 Refinación del petróleo	27	25	25	27
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	2	1	2
355 Productos de caucho	2	2	2	2
356 Productos de plástico n.c.p.	12	21	22	31
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	1	7	3	4
369 Otros productos minerales no metálicos	31	26	16	25
371 Hierro y acero	5	4	2	3
372 Metales no ferrosos	2	3	2	3
381 Productos de metal, excepto maquinaria	19	20	15	21
382 Maquinaria no eléctrica	1	1	-	-
383 Maquinaria eléctrica	3	4	3	4
384 Equipo de transporte	4	13	11	11
385 Equipo profesional y científico	1	2	3	4
390 Otras manufacturas	2	2	2	3

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

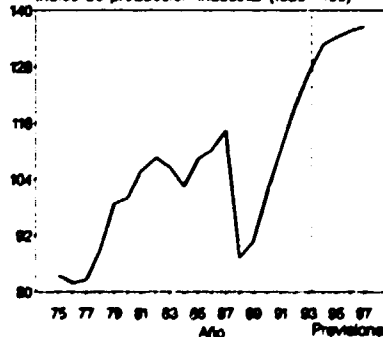
**PIB por habitante** (miles de dólares) /c



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes

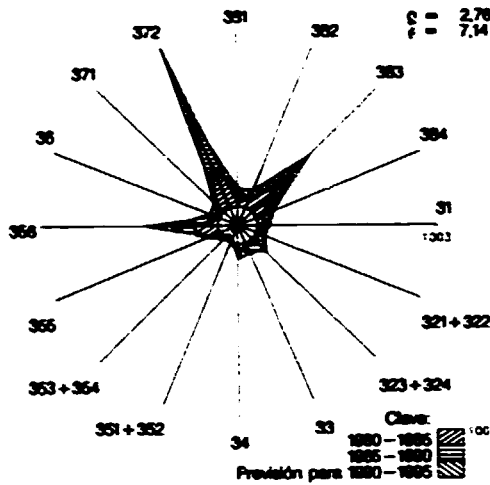


**Índice de producción industrial** (1980=100)

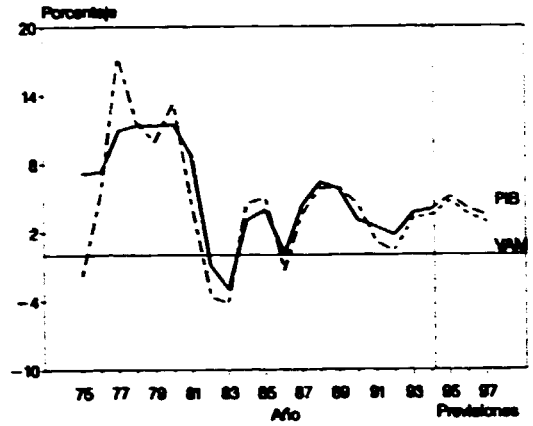


PARAGUAY

**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)

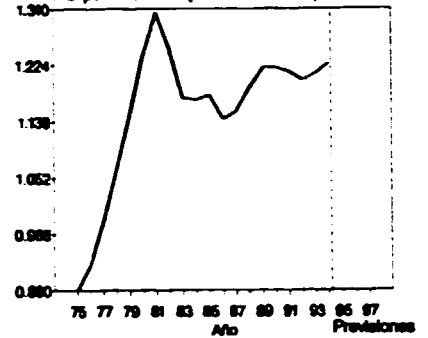


Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNIDEM/PRORES

	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	3 849	4 352	5 265	5 696
Per cápita (en dólares de 1990)	1 240	1 178	1 220	1 212
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	16,5	16,2	17,3	16,6
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	721	761	910	953
Índice de producción industrial (1980=100)	100	113	133	104
Valor agregado (en millones de dólares)	575	666	774	789
Producción bruta (en millones de dólares)	1 312	1 395	1 408	1 614
Empleo (en miles de personas)	146	129	158	160
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	55	61	53	63
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)				
Excedente de explotación e impuestos netos (%)				
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	8 989	10 903	8 325	9 915
Valor agregado/trabajador	4 081	5 178	5 000	4 901
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	7,33	5,17	3,61	3,42
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	137	97	68	64
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	1,19	0,66	1,89	-0,58
Grado de especialización	31,7	28,9	27,9	27,5
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	170	219	235	217
313 Bebidas	43	56	62	70
314 Productos de tabaco	6	7	7	6
321 Textiles	44	42	54	54
322 Fabricación de prendas de vestir	2	3	3	2
323 Productos de cuero y piel	7	14	18	18
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	18	20	25	25
331 Productos de madera y corcho	95	96	106	130
332 Muebles y accesorios	6	8	9	12
341 Papel y productos de papel	-	1	1	-
342 Impresión y edición	24	36	26	35
351 Sustancias químicas industriales	4	5	5	5
352 Otros productos químicos	10	9	7	6
353 Refinación del petróleo	94	62	76	86
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	-	-	-	-
356 Productos de plástico n.c.p.	6	13	17	22
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	1	2	3	4
369 Otros productos minerales no metálicos	26	23	31	25
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	1	4	6	8
381 Productos de metal, excepto maquinaria	9	15	15	11
382 Maquinaria no eléctrica	1	1	2	1
383 Maquinaria eléctrica	-	1	1	1
384 Equipo de transporte	5	10	8	6
385 Equipo profesional y científico	1	1	1	1
390 Otras manufacturas	2	17	58	42

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

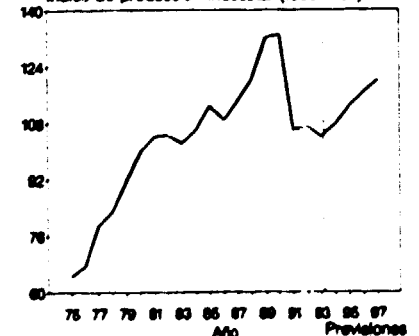
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes

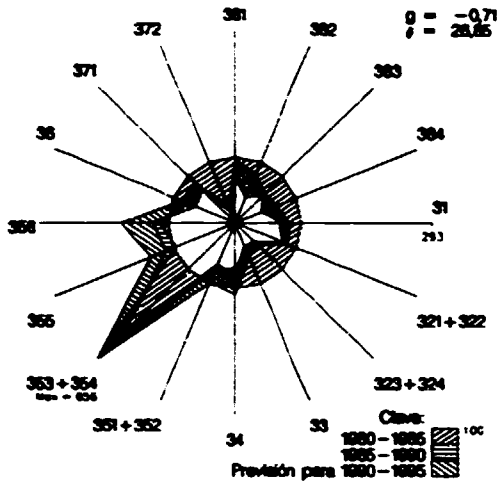


**Índice de producción industrial (1980=100)**

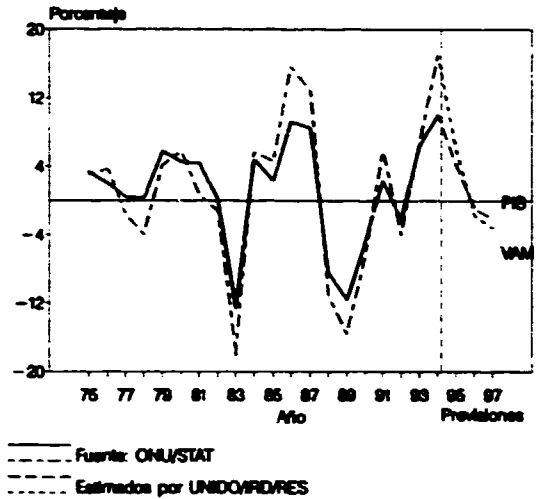




**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



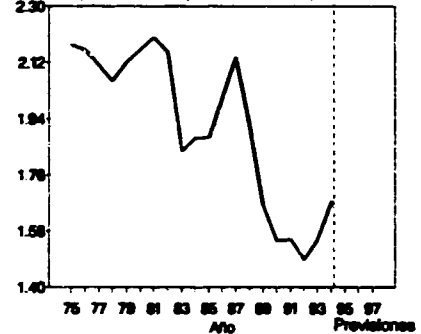
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



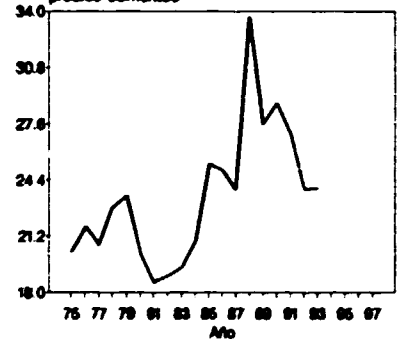
	1988	1985	1988	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	37 452	36 703	33 427	35 555
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	2 162	1 880	1 548	1 554
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	20,2	25,3	28,8	23,9
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	12 493	11 240	10 217	11 067
Índice de producción industrial (1980=100)	100	86	78	82
Valor agregado (en millones de dólares)	4 984	3 918	11 842	15 686
Producción bruta (en millones de dólares)	12 977	9 573	23 253	30 801
Empleo (en miles de personas)	273	263	295	312
<b>RENTABILIDAD</b> (porcentaje de la producción bruta)				
Insumos intermedios (%)	62	59	49	49
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	7	6	9	8
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	32	35	42	43
<b>PRODUCTIVIDAD</b> (en dólares)				
Producción bruta / trabajador	47 484	36 350	78 615	98 041
Valor agregado / trabajador	18 236	14 877	40 081	50 213
Salario promedio incluidos suplementos	3 178	2 154	6 995	7 440
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	10,22	16,82	9,53	2,54
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	150	206	140	37
Grado de especialización	0,32	-0,03	-0,44	-1,37
Grado de especialización	12,7	21,3	13,6	13,8
<b>VALOR AGREGADO</b> (en millones de dólares):				
311.2 Productos alimenticios	767	402	1 891	2 058
313 Bebidas	379	303	988	1 388
314 Productos de tabaco	84	61	155	191
321 Textiles	466	352	1 158	1 237
322 Fabricación de prendas de vestir	65	52	289	333
323 Productos de cuero y piel	56	20	61	85
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	41	20	76	77
331 Productos de madera y corcho	81	32	85	141
332 Muebles y accesorios	40	19	75	95
341 Papel y productos de papel	156	77	341	473
342 Impresión y edición	100	80	369	491
351 Sustancias químicas industriales	215	158	486	673
352 Otros productos químicos	289	193	728	1 071
353 Refinación del petróleo	192	1 154	1 632	2 489
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	6	1	2	2
355 Productos de caucho	62	52	242	299
356 Productos de plástico n.c.p.	89	90	387	525
361 Alfarería, loza y arcilla	15	8	12	16
362 Vidrio y productos de vidrio	47	15	90	126
369 Otros productos minerales no metálicos	129	113	323	445
371 Hierro y acero	192	123	467	597
372 Metales no ferrosos	604	172	345	487
381 Productos de metal, excepto maquinaria	188	113	430	614
382 Maquinaria no eléctrica	156	58	351	440
383 Maquinaria eléctrica	211	111	435	450
384 Equipo de transporte	278	106	454	632
385 Equipo profesional y científico	14	10	49	75
390 Otras manufacturas	58	75	120	167

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

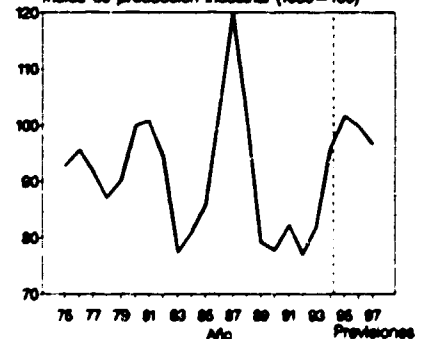
**PIB por habitante** (miles de dólares) /c



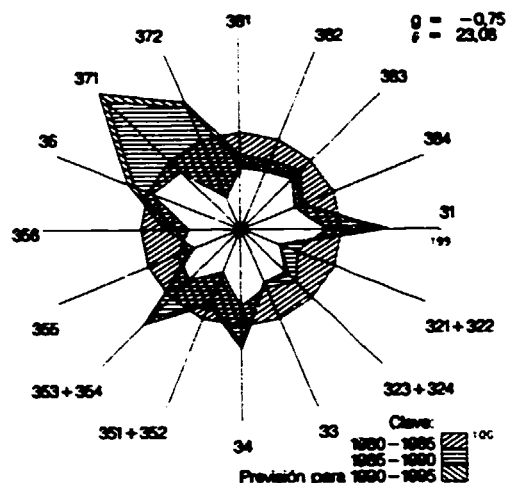
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB**, precios constantes



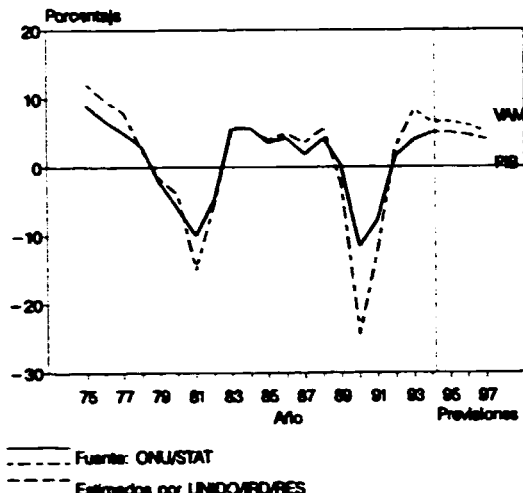
**Índice de producción Industrial** (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)



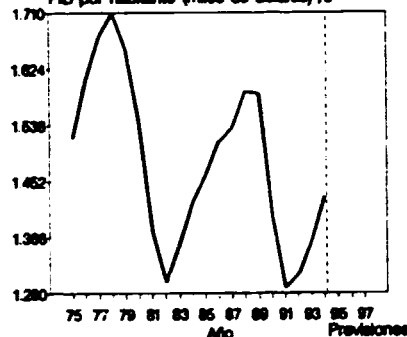
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



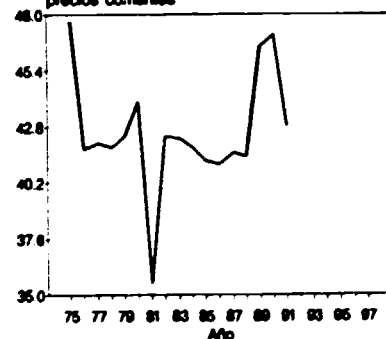
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	54 856	54 357	53 290	52 123
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	1 542	1 461	1 398	1 361
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	44,0	41,2	47,0	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	31 971	29 768	25 072	24 586
Índice de producción industrial (1980=100)	100	98	84	81
Valor agregado (en millones de dólares)	22 833	24 432	23 017	40 111
Producción bruta (en millones de dólares)	1 597	1 683	48 839	1 916
Empleo (en miles de personas)	4 063	3 578	3 014	2 290
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	49	38	53	43
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	23	21	8	16
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	28	41	39	41
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	5 360	5 292	16 204	11 115
Valor agregado / trabajador	5 321	6 052	7 637	17 361
Salario promedio incluidos suplementos	1 575	1 627	1 757	2 160
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	6,03	14,02	11,51	10,41
en porcentaje de θ en el período 1970-1975	118	275	226	204
Tasa de crecimiento / cambio estructural θ	0,06	-0,48	0,61	0,02
Grado de especialización	11,7	14,4	11,3	11,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	889	144	2 595	3 820
313 Bebidas	3 062	3 582	1 838	3 590
314 Productos de tabaco	636	74	379	820
321 Textiles	2 795	2 444	1 222	1 855
322 Fabricación de prendas de vestir	572	801	432	781
323 Productos de cuero y piel	122	221	120	193
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	403	430	263	473
331 Productos de madera y corcho	423	434	325	518
332 Muebles y accesorios	491	500	307	554
341 Papel y productos de papel	224	269	348	619
342 Impresión y edición	154	208	166	299
351 Sustancias químicas industriales	837	734	1 056	1 874
352 Otros productos químicos	961	644	649	1 087
353 Refinación del petróleo	1 058	1 239	1 419	2 512
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	54	60	249	443
355 Productos de caucho	317	341	209	327
356 Productos de plástico n.c.p.	360	296	274	494
361 Alfarería, loza y arcilla	97	146	107	194
362 Vidrio y productos de vidrio	289	282	227	408
369 Otros productos minerales no metálicos	335	634	602	1 070
371 Hierro y acero	868	1 161	1 887	3 354
372 Metales no ferrosos	602	336	951	1 683
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1 343	1 347	1 081	2 002
382 Maquinaria no eléctrica	3 263	3 360	2 604	4 687
383 Maquinaria eléctrica	1 558	1 801	1 420	2 535
384 Equipo de transporte	2 436	2 255	1 855	3 145
385 Equipo profesional y científico	244	251	173	314
390 Otras manufacturas	237	438	258	462

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

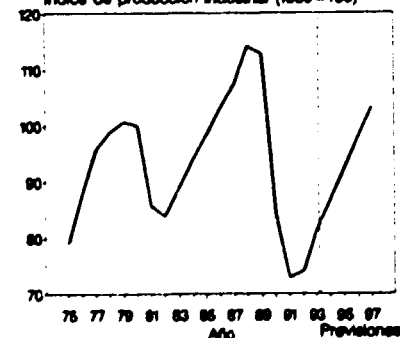
PIB por habitante (miles de dólares) /c



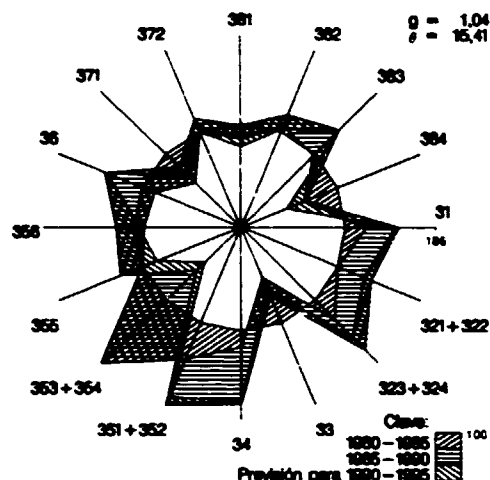
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



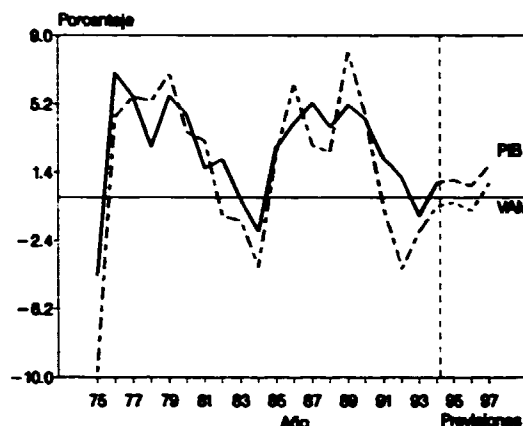
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



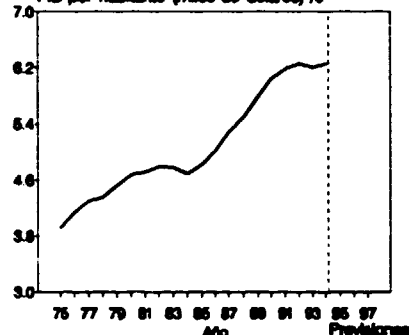
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



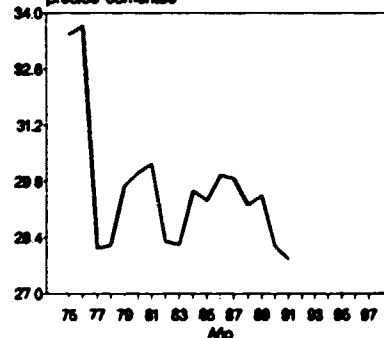
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	45 675	47 737	59 680	61 011
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	4 677	4 820	6 048	6 202
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	30,0	29,3	28,2	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	13 249	13 144	16 647	15 569
Índice de producción industrial (1980=100)	100	103	125	117
Valor agregado (en millones de dólares)	5 602	4 114	12 910	14 113
Producción bruta (en millones de dólares)	17 932	15 534	37 078	39 655
Empleo (en miles de personas)	680	622	616	583
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	69	74	65	64
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	17	14	17	18
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	14	13	18	18
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	25 885	24 565	59 180	67 755
Valor agregado / trabajador	8 687	6 507	22 074	30 946
Salario promedio incluidos suplementos	4 541	3 490	10 237	11 999
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	5,31	6,94	3,00	1,55
en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	83	109	47	24
Tasa de crecimiento : cambio estructural $\theta$	1,44	-0,21	2,10	1,08
Grado de especialización	11,2	10,3	11,5	11,9
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	544	475	1 430	1 644
313 Bebidas	135	133	391	412
314 Productos de tabaco	54	93	238	285
321 Textiles	905	679	2 082	2 235
322 Fabricación de prendas de vestir	186	182	606	706
323 Productos de cuero y piel	41	41	134	133
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	86	86	257	280
331 Productos de madera y corcho	325	150	450	485
332 Muebles y accesorios	106	30	118	124
341 Papel y productos de papel	274	276	957	1 101
342 Impresión y edición	180	140	464	534
351 Sustancias químicas industriales	147	215	622	721
352 Otros productos químicos	224	190	643	660
353 Refinación del petróleo	219	-18	239	237
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	58	46	129	111
356 Productos de plástico n.c.p.	128	53	274	282
361 Alfarería, loza y arcilla	80	67	261	303
362 Vidrio y productos de vidrio	87	53	196	210
369 Otros productos minerales no metálicos	295	200	706	817
371 Hierro y acero	297	98	311	320
372 Metales no ferrosos	33	26	69	72
381 Productos de metal, excepto maquinaria	323	219	584	570
382 Maquinaria no eléctrica	170	143	367	382
383 Maquinaria eléctrica	319	247	778	892
384 Equipo de transporte	428	222	527	511
385 Equipo profesional y científico	15	16	47	55
390 Otras manufacturas	20	11	29	29

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

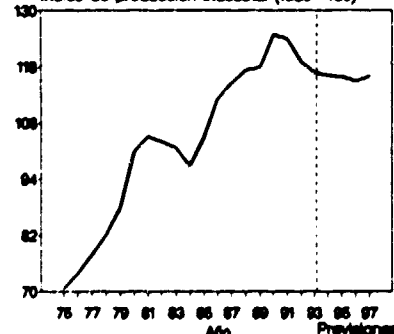
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



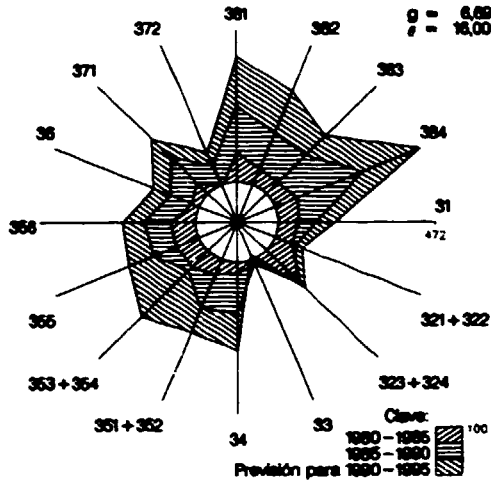
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



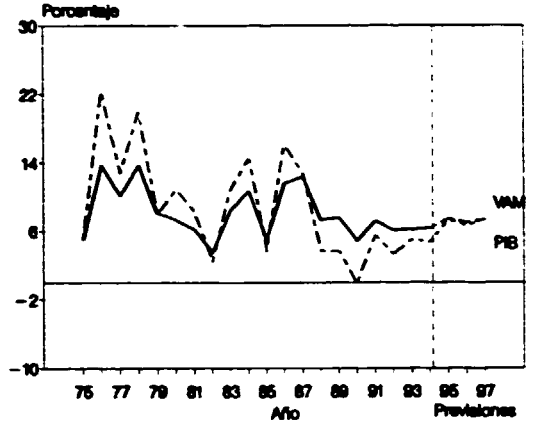
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1980)

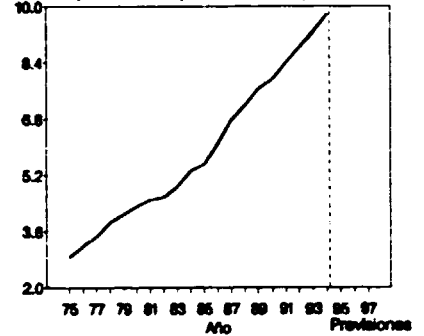


Fuente: ONU/STAT  
Estimados por UNIDO/IDORES

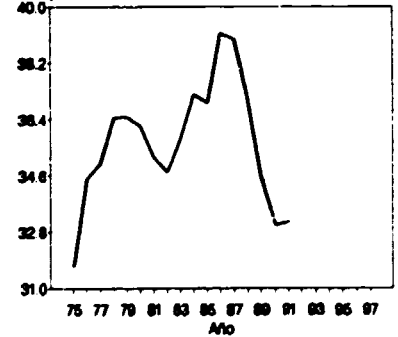
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	76 787	106 273	161 330	194 872
Per cápita (en dólares de 1990)	4 313	5 518	7 936	9 280
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	36,2	36,9	33,0	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	27 102	39 515	55 424	63 374
Índice de producción industrial (1980=100)	100	135	189	216
Valor agregado (en millones de dólares)	14 907	23 557	55 424	73 835
Producción bruta (en millones de dólares)	55 343	77 001	173 961	210 228
Empleo (en miles de personas)	1 997	2 459	2 250	2 205
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	73	69	68	65
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	12	13	15
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	17	18	19	20
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	27 719	31 314	76 970	95 276
Valor agregado/trabajador	7 466	9 580	24 523	33 462
Salario promedio incluidos suplementos	2 678	3 862	10 168	14 017
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados)	5,29	3,38	5,68	4,52
en porcentaje de (i) en el periodo 1970-1975	113	72	121	96
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	2,74	2,23	1,34	0,75
Grado de especialización	10,0	9,7	10,4	10,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	1 103	1 510	3 175	3 956
313 Bebidas	315	784	1 711	2 195
314 Productos de tabaco	419	685	1 429	1 980
321 Textiles	1 719	2 434	3 845	5 100
322 Fabricación de prendas de vestir	504	999	2 288	2 318
323 Productos de cuero y piel	158	262	231	194
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	65	263	579	739
331 Productos de madera y corcho	316	394	547	492
332 Muebles y accesorios	119	146	325	348
341 Papel y productos de papel	424	647	1 950	2 577
342 Impresión y edición	263	294	860	1 415
351 Sustancias químicas industriales	884	1 399	3 711	4 561
352 Otros productos químicos	280	409	1 152	1 812
353 Refinación del petróleo	890	1 542	2 747	5 538
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	19	23	38	49
355 Productos de caucho	198	349	781	1 045
356 Productos de plástico n.c.p.	870	1 535	3 570	4 455
361 Alfárets, loza y arcilla	85	138	380	595
362 Vidrio y productos de vidrio	113	167	491	496
369 Otros productos minerales no metálicos	484	580	1 285	1 763
371 Hierro y acero	828	1 242	3 392	4 325
372 Metales no ferrosos	139	146	385	488
381 Productos de metal, excepto maquinaria	584	1 115	3 057	4 323
382 Maquinaria no eléctrica	524	827	2 263	3 367
383 Maquinaria eléctrica	1 890	2 882	8 021	10 303
384 Equipo de transporte	686	1 182	4 050	5 878
385 Equipo profesional y científico	254	388	728	716
399 Otras manufacturas	774	1 216	2 431	2 521

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

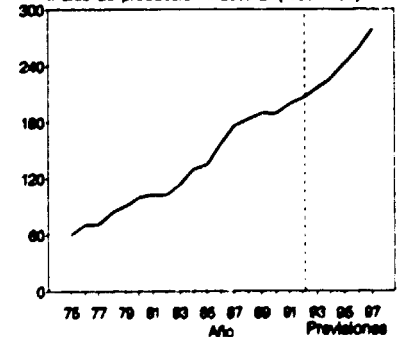
PIB por habitante (miles de dólares) /c



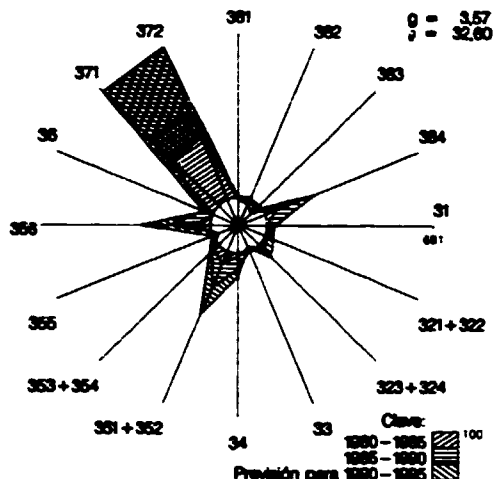
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



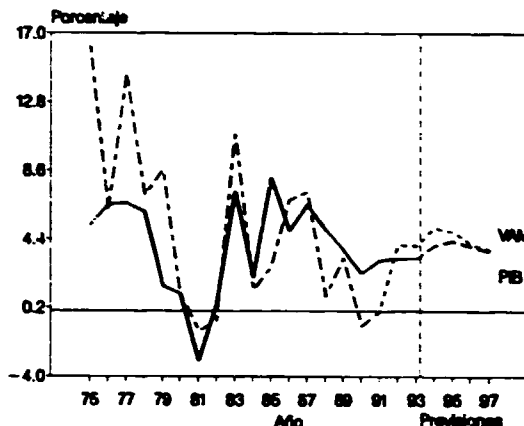
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

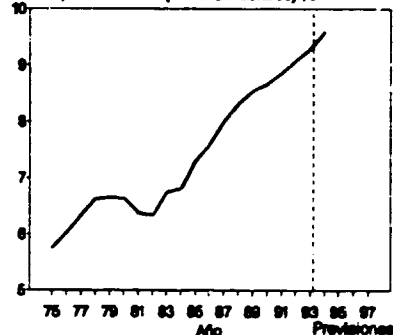


Fuente: ONUSTAT  
Estimados por UNCOM/IDRES

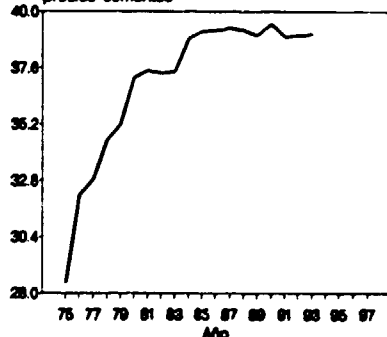
	1988	1985	1980	1983
PIB (en millones de dólares de 1990)	21 294	24 575	31 604	33 637
Per cápita (en dólares de 1990)	6 642	7 301	8 667	9 297
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	37.2	39.2	39.5	39.0
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	9 068	10 255	12 126	13 115
Índice de producción industrial (1980=100)	100	113	134	145
Valor agregado (en millones de dólares)	6 162	7 968	12 129	
Producción bruta (en millones de dólares)				
Empleo (en miles de personas)	155	149	158	161
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)				
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)				
Excedente de explotación e impuestos netos (%)				
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador				
Valor agregado/trabajador	39 846	53 554	76 524	
Salario promedio incluidos suplementos	8 762	13 625	16 905	
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de i en el periodo 1970-1975	3.70	3.72	2.68	2.73
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	1.25	1.26	0.91	0.93
Grado de especialización	0.97	0.57	2.13	0.84
	29.8	32.1	37.0	-1.4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	433	485	674	
313 Bebidas	559	714	1 117	
314 Productos de tabaco	123	143	171	
321 Textiles	34	34	42	
322 Fabricación de prendas de vestir	337	437	486	
323 Productos de cuero y piel	16	21	36	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	51	67	78	
331 Productos de madera y corcho	7	7	9	
332 Muebles y accesorios	38	38	50	
341 Papel y productos de papel	55	56	66	
342 Impresión y edición	56	86	164	
351 Sustancias químicas industriales	35	58	39	
352 Otros productos químicos	1 650	2 849	5 334	
353 Refinación del petróleo	50	74	84	
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbon	65	91	121	
355 Productos de caucho	47	50	47	
356 Productos de plástico n.c.p.	36	63	116	
361 Alfarería, loza y arcilla	19	21	33	
362 Vidrio y productos de vidrio	25	28	44	
369 Otros productos minerales no metálicos	57	65	101	
371 Hierro y acero	2	10	17	
372 Metales no ferrosos	4	21	38	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	84	93	116	
382 Maquinaria no eléctrica	454	502	668	
383 Maquinaria eléctrica	1 346	1 246	1 409	
384 Equipo de transporte	18	29	66	
385 Equipo profesional y científico	452	582	889	
390 Otras manufacturas	107	95	113	

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

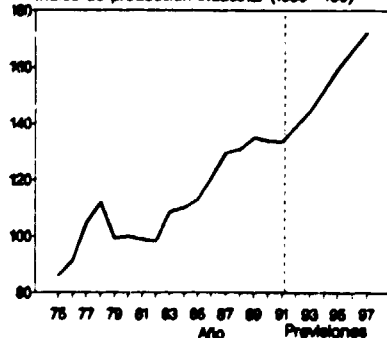
PIB por habitante (miles de dólares) /c



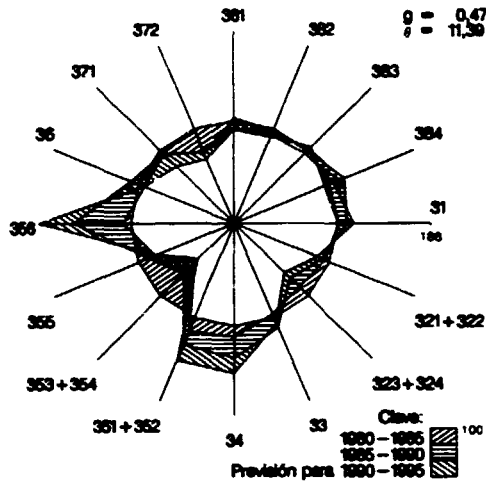
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



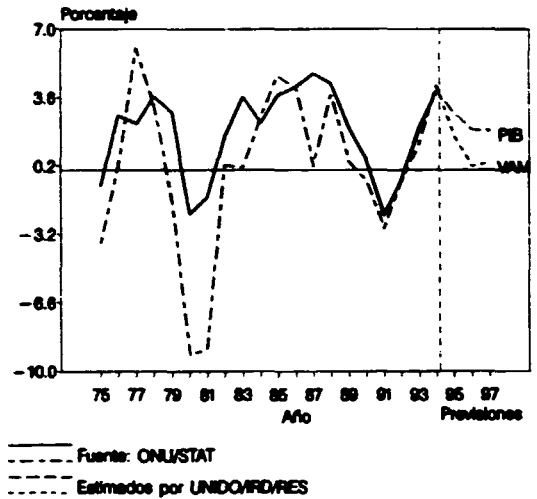
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



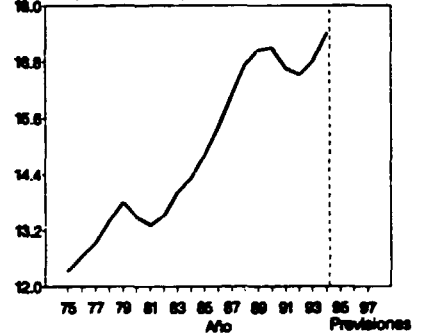
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



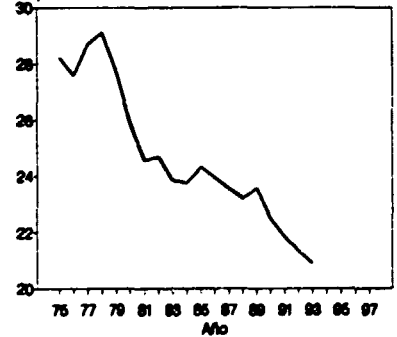
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	760 010	839 360	981 046	973 795
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	13 492	14 825	17 088	16 812
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	25,9	24,3	22,5	20,9
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	179 989	176 842	190 976	186 560
Índice de producción industrial (1980=100)	100	103	112	107
Valor agregado (en millones de dólares)	163 790	124 384	254 946	222 325
Producción bruta (en millones de dólares)	400 930	306 225	579 854	522 111
Empleo (en miles de personas)	6 462	4 935	4 798	4 202
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	59	59	56	57
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	25	20	21	21
Excedente de explotación (%)	17	20	23	22
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	61 483	61 368	119 558	121 556
Valor agregado / trabajador	25 117	24 927	52 653	52 081
Salario promedio incluidos suplementos	14 579	12 520	25 249	25 776
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años., en grados) en porcentaje de θ en el período 1970-1975	3,83	2,57	2,27	2,48
Tasa de crecimiento / cambio estructural θ	-0,20	-0,15	0,93	-0,77
Grado de especialización	11,1	11,9	12,2	12,6
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	14 744	12 192	25 143	23 704
313 Bebidas	5 419	3 554	6 643	6 402
314 Productos de tabaco	1 814	1 479	2 375	2 124
321 Textiles	5 419	3 917	7 036	6 049
322 Fabricación de prendas de vestir	3 395	2 633	4 679	3 996
323 Productos de cuero y piel	558	376	536	456
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	1 093	752	1 268	1 083
331 Productos de madera y corcho	2 349	1 556	3 214	2 476
332 Muebles y accesorios	2 558	2 101	4 554	3 958
341 Papel y productos de papel	4 860	3 813	8 036	7 488
342 Impresión y edición	9 514	8 807	19 643	19 403
351 Sustancias químicas industriales	8 233	7 328	14 179	12 573
352 Otros productos químicos	7 512	6 641	14 893	15 884
353 Refinación del petróleo	4 512	1 712	4 429	2 308
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	721	428	750	626
355 Productos de caucho	2 349	1 505	3 018	2 536
356 Productos de plástico n.c.p.	3 698	3 087	8 250	8 395
361 Alfarería, loza y arcilla	977	765	1 464	1 265
362 Vidrio y productos de vidrio	1 442	960	2 089	1 804
369 Otros productos minerales no metálicos	5 698	4 202	9 036	6 429
371 Hierro y acero	5 860	4 345	8 089	6 022
372 Metales no ferrosos	2 581	1 505	2 786	2 242
381 Productos de metal, excepto maquinaria	10 140	7 211	15 018	12 020
382 Maquinaria no eléctrica	21 326	15 097	30 071	24 501
383 Maquinaria eléctrica	15 209	12 387	22 357	18 880
384 Equipo de transporte	17 512	12 931	28 946	23 189
385 Equipo profesional y científico	2 209	1 803	3 661	3 556
390 Otras manufacturas	1 791	1 297	2 786	2 555

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

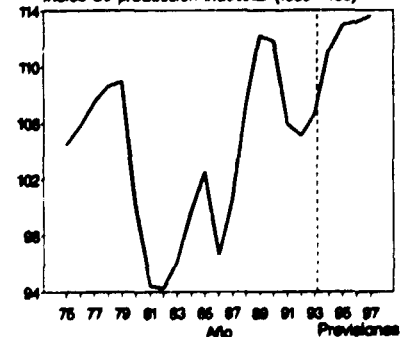
PIB por habitante (miles de dólares) /c



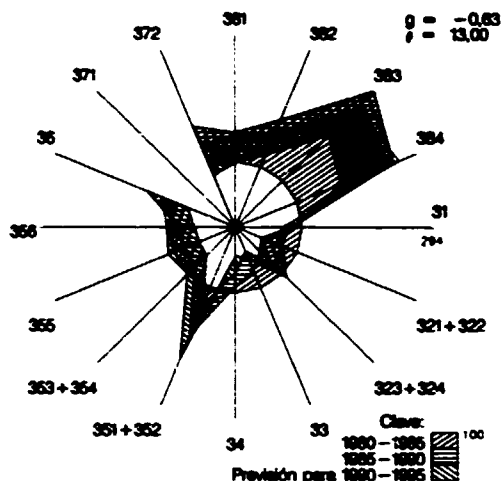
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes



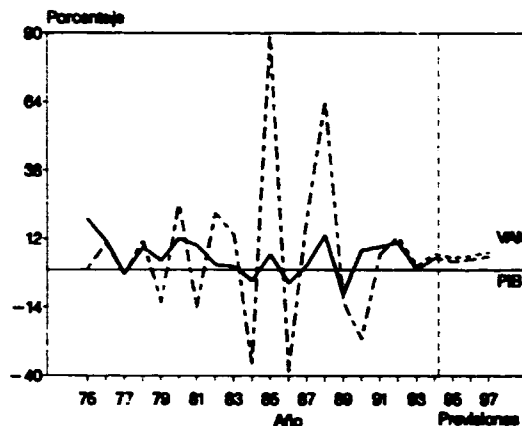
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



----- Fuente: ONU/STAT  
 - - - - - Estimados por UNIDO/RORES

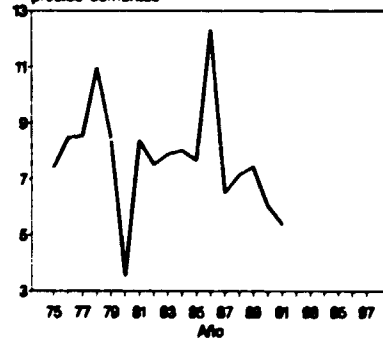
	1980	1985	1989	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	19 254	22 232	23 904	23 856
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	2 212	2 148	1 936	2 107
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios constantes	3,5	7,7		6,0
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	1 343	1 883	1 441	1 748
Índice de producción industrial (1980=100)	100	143	121	149
Valor agregado (en millones de dólares)	1 256	1 435	1 833	2 555
Producción bruta (en millones de dólares)	3 362	5 914	9 058	13 072
Empleo (en miles de personas)	195	182	125	128
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	63	76	80	80
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	8	5	6
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	27	16	15	14
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	17 278	32 511	72 252	102 502
Valor agregado / trabajador	6 452	7 892	14 617	20 032
Salario promedio incluidos suplementos	1 788	2 738	3 843	5 853
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de θ en el período 1970-1975	6,56	12,60	8,30	4,84
Tasa de crecimiento cambio estructural θ	1,17	-0,17	-0,24	0,53
Grado de especialización	20,0	14,7	19,1	16,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	214	235	325	340
313 Bebidas	37	42	58	62
314 Productos de tabaco	146	163	225	220
321 Textiles	273	154	369	499
322 Fabricación de prendas de vestir	14	9	21	30
323 Productos de cuero y piel	26	19	45	67
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	43	28	67	98
331 Productos de madera y corcho	29	27	21	34
332 Muebles y accesorios	74	69	55	85
341 Papel y productos de papel	6	8	8	7
342 Impresión y edición	14	16	18	14
351 Sustancias químicas industriales	3	7	7	13
352 Otros productos químicos	31	73	75	150
353 Refinación del petróleo	100	112	115	226
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	4	4	4	8
355 Productos de caucho	15	16	16	25
356 Productos de plástico n.c.p.	13	14	14	28
361 Alfarería, loza y arcilla	7	13	10	18
362 Vidrio y productos de vidrio	13	24	18	33
369 Otros productos minerales no metálicos	72	135	103	180
371 Hierro y acero	.	.	.	.
372 Metales no ferrosos	13	28	20	39
381 Productos de metal, excepto maquinaria	53	100	97	162
382 Maquinaria no eléctrica	18	42	41	59
383 Maquinaria eléctrica	16	62	60	90
384 Equipo de transporte	3	11	11	19
385 Equipo profesional y científico	.	.	.	.
390 Otras manufacturas	19	23	26	38

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

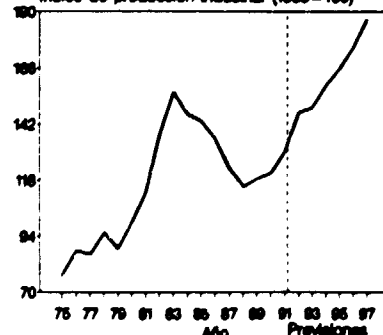
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



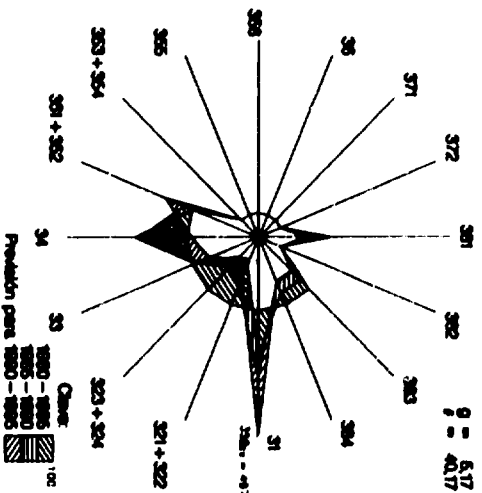
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



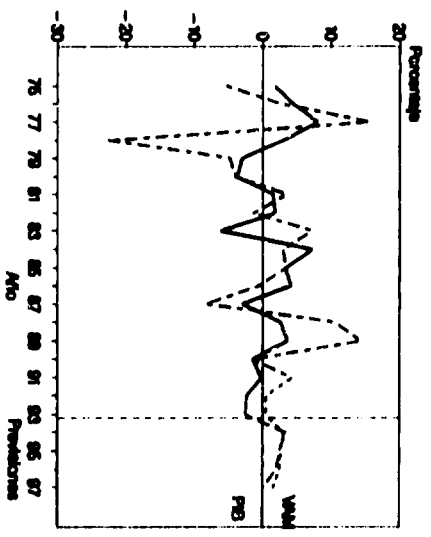
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la industria  
Índice del valor agregado: 1980 = 100



Base gruesa de crecimiento del PIB y del IVA  
Precios constantes en dólares de 1980



Fuente: ONUSTAT  
Estimado por UNICORPARES

PIB (en millones de dólares de 1980)  
Par cápita (en dólares de 1990)  
Porcentaje del sector manufacturero - precios constantes

	1988	1985	1980	1983
PIB	1 136	1 222	1 298	1 233
Par cápita	491	471	443	391
Porcentaje del sector manufacturero	8,8	7,1	6,8	

SECTOR MANUFACTURERO:

Valor agregado (en millones de dólares 1980)  
Índice de producción industrial (1980=100)  
Valor agregado (en millones de dólares)  
Producción bruta (en millones de dólares)  
Empleo (en miles de personas)  
RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)

Insumos intermedios (%)  
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)  
Excedente de explotación (%)  
PRODUCTIVIDAD (en dólares)

Producción bruta trabajador  
Valor agregado trabajador  
Salario promedio excludo suplementos

	1988	1985	1980	1983
Valor agregado	16 612	13 657	30 521	21 594
Índice de producción industrial	5 923	4 196	11 654	12 827
Valor agregado trabajador	2 703	2 428	4 654	3 420

ÍNDICES ESTRUCTURALES:

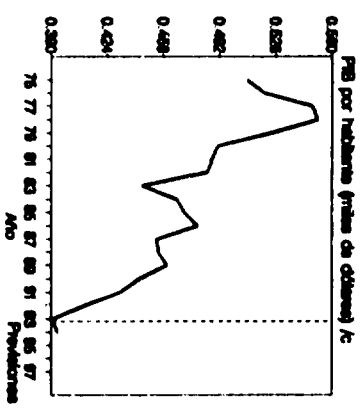
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)  
en porcentaje θ en el periodo 1970-1975  
Tasa de crecimiento: cambio estructural θ  
Grado de especialización

	1988	1985	1980	1983
Cambio estructural θ	9,25	16,43	19,16	7,42
Tasa de crecimiento	143	255	297	115
Grado de especialización	-0,73	0,36	0,44	2,33
Índice de especialización	21,6	25,4	24,5	32,8

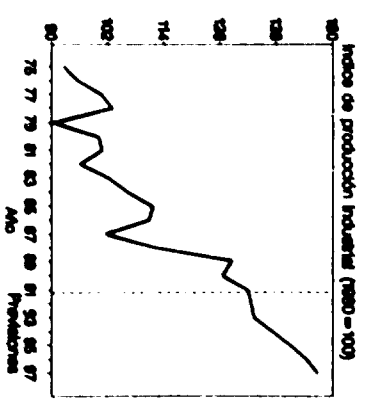
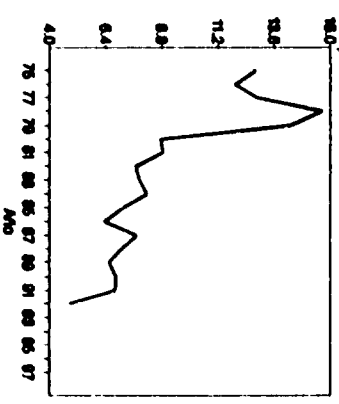
VALOR AGREGADO (en millones de dólares)

Código	1988	1985	1980	1983
3112	5	8	15	23
313	3	4	8	11
314	4	6	13	19
321	5	5	3	2
322	1	1	1	1
323	1	1	1	1
324	1	1	1	1
331	11	8	12	6
332	1	1	1	1
341	1	1	1	1
342	1	2	3	1
351	1	1	1	1
352	2	1	3	3
353	1	1	1	1
354	1	1	1	1
355	1	1	1	1
356	1	1	1	1
361	1	1	1	1
362	1	1	1	1
363	1	1	1	1
364	1	1	1	1
365	1	1	1	1
366	1	1	1	1
367	1	1	1	1
368	1	1	1	1
369	1	1	1	1
370	1	1	1	1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las 'Notas técnicas' supra

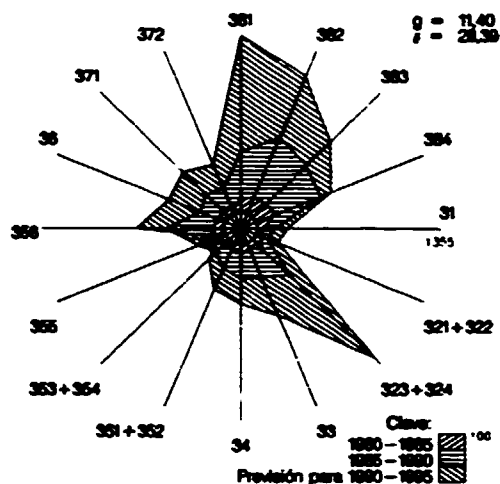


Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes

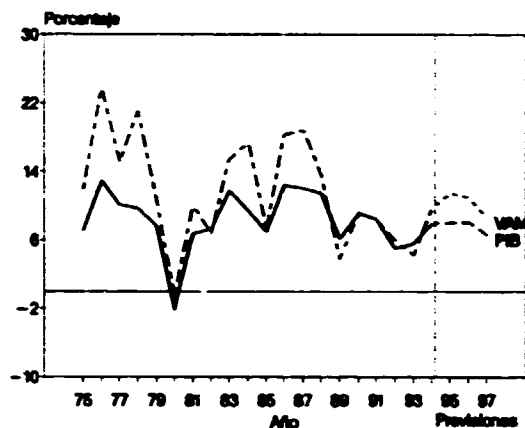




**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)

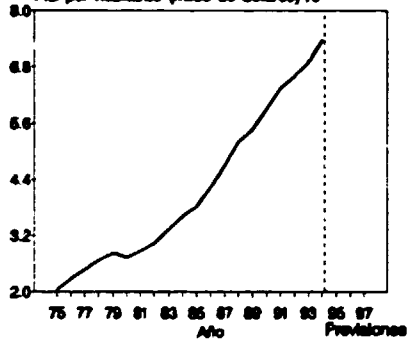


--- Fuente: ONUSTAT  
- - - Estimados por UNDO/RORES

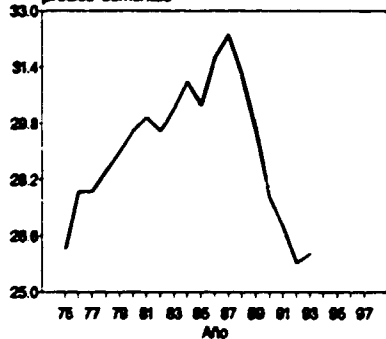
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	104 146	155 956	253 672	304 986
Per cápita (en dólares de 1990)	2 732	3 822	5 917	6 911
Porcentaje del sector manufacturero , precios constantes	29,6	30,3	27,7	26,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	23 000	39 109	70 494	84 386
Índice de producción industrial (1980=100)	100	170	306	367
Valor agregado (en millones de dólares)	19 520	30 731	100 209	133 564
Producción bruta (en millones de dólares)	59 725	88 541	250 519	316 193
Empleo (en miles de personas)	2 015	2 395	2 958	2 925
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	67	65	60	58
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	9	11	11
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	23	25	29	31
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta /trabajador	29 206	36 314	82 950	104 072
Valor agregado /trabajador	9 546	12 604	33 184	43 961
Salario promedio incluidos suplementos	2 837	3 476	9 353	12 269
<b>-INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	7,55	4,81	4,33	5,08
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	80	51	46	54
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	1,58	2,16	3,60	1,94
Grado de especialización	9,1	9,5	10,4	10,2
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	1 526	2 048	6 047	8 352
313 Bebidas	571	764	1 889	2 143
314 Productos de tabaco	1 143	1 442	2 794	3 286
321 Textiles	2 649	3 295	6 833	8 722
322 Fabricación de prendas de vestir	905	1 293	3 401	4 431
323 Productos de cuero y piel	158	270	1 144	1 156
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	112	211	594	3 105
331 Productos de madera y corcho	239	262	876	1 082
332 Muebles y accesorios	100	203	972	1 910
341 Papel y productos de papel	426	682	2 123	3 076
342 Impresión y edición	440	732	2 531	3 018
351 Sustancias químicas industriales	998	1 275	4 181	7 037
352 Otros productos químicos	1 016	1 422	4 926	5 577
353 Refinación del petróleo	757	1 079	2 865	3 375
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	211	291	517	565
355 Productos de caucho	657	910	3 063	1 505
356 Productos de plástico n.c.p.	359	709	2 734	3 355
361 Alfarería, loza y arcilla	89	107	275	341
362 Vidro y productos de vidrio	198	307	991	1 412
369 Otros productos minerales no metálicos	838	1 065	3 697	8 016
371 Hierro y acero	1 256	2 040	6 187	9 734
372 Metales no ferrosos	265	335	1 201	1 681
381 Productos de metal, excepto maquinaria	635	1 237	5 145	11 264
382 Maquinaria no eléctrica	672	1 453	7 004	10 226
383 Maquinaria eléctrica	1 587	3 621	15 066	17 969
384 Equipo de transporte	1 152	2 790	10 242	10 006
385 Equipo profesional y científico	214	290	1 144	1 391
390 Otras manufacturas	367	598	1 769	1 749

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

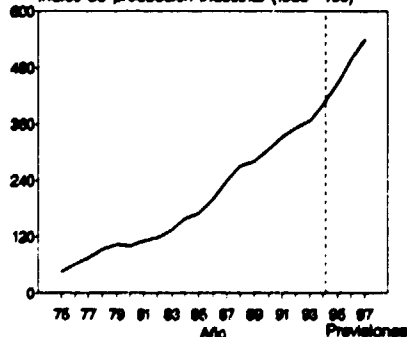
**PIB por habitante (miles de dólares) A**



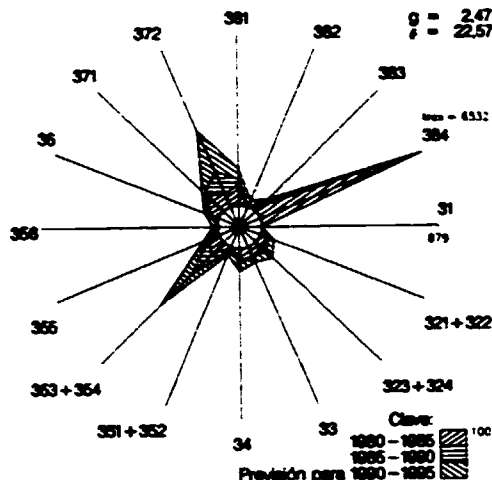
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,**  
precios constantes



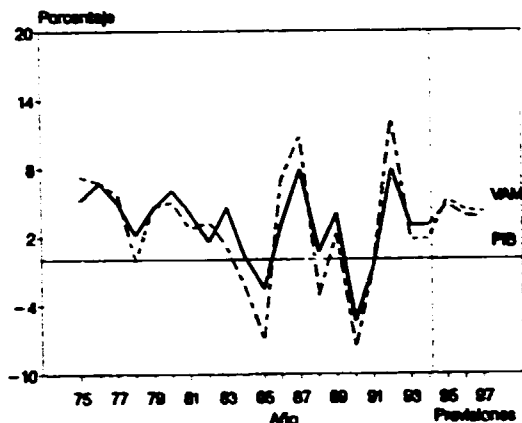
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)

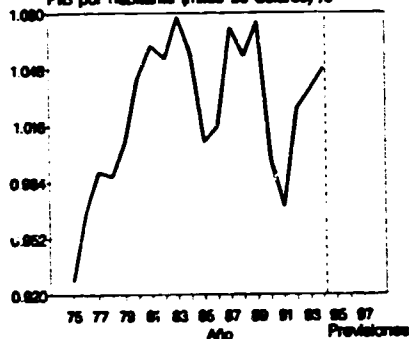


----- Fuente: ONUSTAT  
 - - - - - Estimados por UNIDOM/DRES

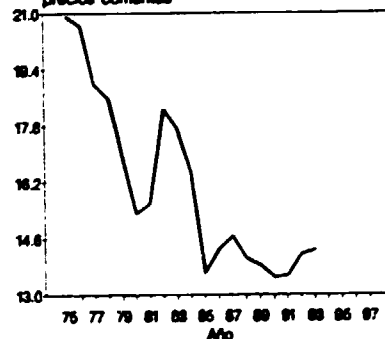
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	5 946	6 419	7 080	7 822
Per capita (en dólares de 1990)	1 044	1 007	995	1 037
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	15.3	13.6	13.5	14.3
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	910	854	955	1 084
Índice de producción industrial (1980=100)	100	99	102	116
Valor agregado (en millones de dólares)	1 013	778	1 290	1 623
Producción bruta (en millones de dólares)	2 376	1 816	3 032	3 750
Empleo (en miles de personas)	146	131	141	151
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	57	57	57	57
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	11	7	6	6
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	31	36	36	38
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	16 284	13 829	21 500	24 812
Valor agregado/trabajador	6 940	5 927	9 227	10 888
Salario promedio incluidos suplementos	1 867	998	1 319	1 419
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural (i) (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de i) en el periodo 1970-1975	2.23	3.18	2.39	2.96
Tasa de crecimiento cambio estructural (i)	67	96	72	89
Grado de especialización	-0.63	0.87	0.58	0.55
Grado de especialización	39.0	30.4	28.3	27.6
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares):</b>				
311 2 Productos alimenticios	510	289	402	442
313 Bebidas	103	110	179	221
314 Productos de tabaco	50	42	67	80
321 Textiles	29	26	45	56
322 Fabricación de prendas de vestir	13	9	16	20
323 Productos de cuero y piel	11	8	14	18
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	13	13	25	34
331 Productos de madera y corcho	2	3	2	2
332 Muebles y accesorios	11	11	19	24
341 Papel y productos de papel	19	21	37	47
342 Impresión y edición	14	13	22	28
351 Sustancias químicas industriales	18	15	27	35
352 Otros productos químicos	41	27	44	56
353 Refinación del petróleo	66	80	209	327
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	1	-	1	1
355 Productos de caucho	6	6	10	13
356 Productos de plástico n.c.p.	21	12	21	27
361 Alfarería, loza y arcilla	1	1	1	1
362 Vidrio y productos de vidrio	3	5	8	9
369 Otros productos minerales no metálicos	32	29	45	58
371 Hierro y acero	10	15	24	28
372 Metales no ferrosos	1	1	3	5
381 Productos de metal, excepto maquinaria	21	28	48	61
382 Maquinaria no eléctrica	5	3	6	8
383 Maquinaria eléctrica	7	5	11	14
384 Equipo de transporte	-	-	1	2
385 Equipo profesional y científico	1	1	2	2
390 Otras manufacturas	2	1	3	3

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

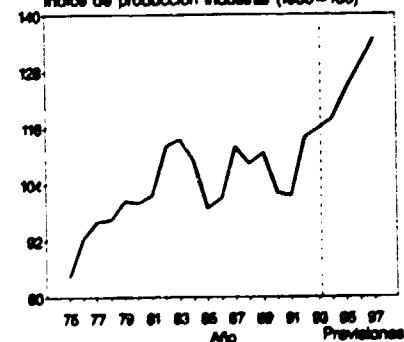
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



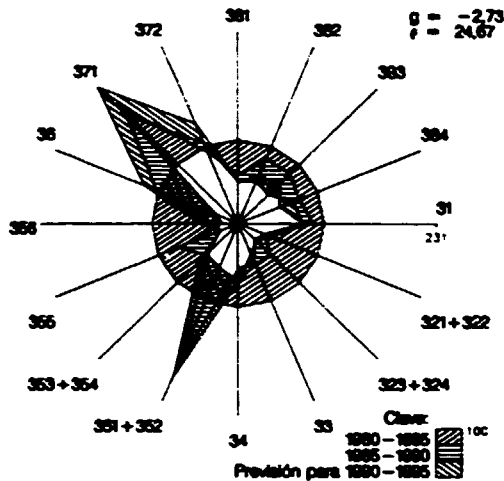
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



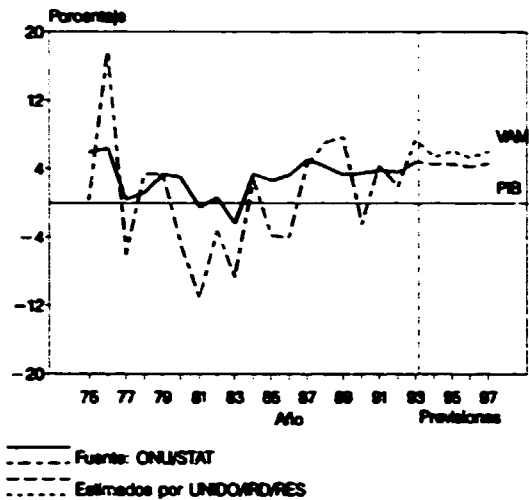
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



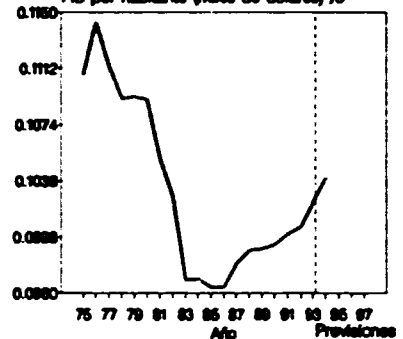
**Tasa anual de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



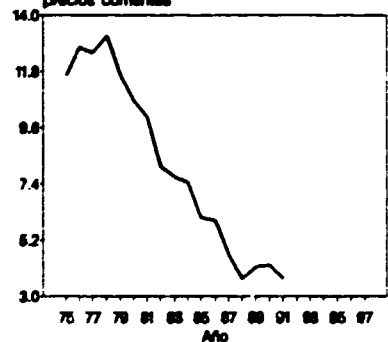
	1980	1985	1988	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	2 027	2 102	2 542	2 865
Per cápita " (en dólares de 1990)	109	96	99	102
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	10,7	6,1	4,2	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado " (en millones de dólares 1990)	108	83	94	107
Índice de producción industrial (1980=100)	100	81	104	100
Valor agregado (en millones de dólares)	367	273	87	74
Producción bruta (en millones de dólares)	1 266	1 145	404	349
Empleo (en miles de personas)	101	94	124	143
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	71	76	78	79
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	9	9	5	6
Excedente de explotación (%)	19	16	16	15
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	12 457	12 141	3 248	2 440
Valor agregado / trabajador	3 555	2 952	703	527
Salario promedio incluidos suplementos	1 174	1 042	178	159
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	5,70	9,82	11,97	2,31
Tasa de crecimiento (cambio estructural i)	83	143	174	34
Grado de especialización	1,38	-1,00	0,01	-0,36
VALOR AGREGADO (en millones de dólares)	17,0	15,7	16,9	17,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	58	58	11	9
313 Bebidas	14	21	5	4
314 Productos de tabaco	12	16	9	8
321 Textiles	95	43	13	12
322 Fabricación de prendas de vestir	10	4	-	-
323 Productos de cuero y piel	7	4	1	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	8	6	1	1
331 Productos de madera y corcho	7	6	2	1
332 Muebles y accesorios	6	3	1	1
341 Papel y productos de papel	8	7	3	3
342 Impresión y edición	14	12	2	2
351 Sustancias químicas industriales	11	9	13	11
352 Otros productos químicos	10	7	2	2
353 Refinación del petróleo	15	10	3	3
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	11	11	1	1
356 Productos de plástico n.c.p.	8	2	1	1
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	-	-	-	-
369 Otros productos minerales no metálicos	11	4	5	4
371 Hierro y acero	2	6	2	2
372 Metales no ferrosos	4	4	2	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	20	15	4	3
382 Maquinaria no eléctrica	3	4	1	1
383 Maquinaria eléctrica	6	6	1	1
384 Equipo de transporte	19	19	5	3
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	2	2	-	-

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

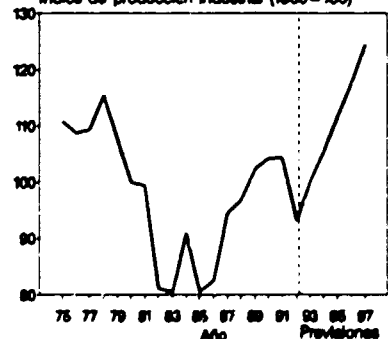
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



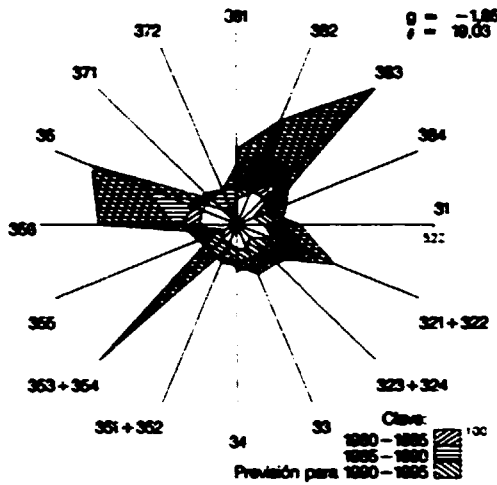
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



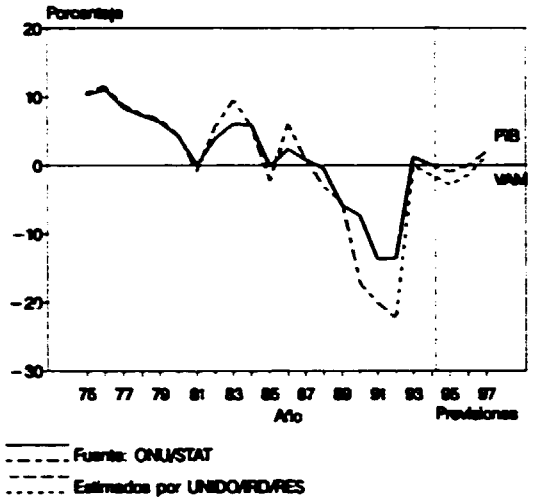
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



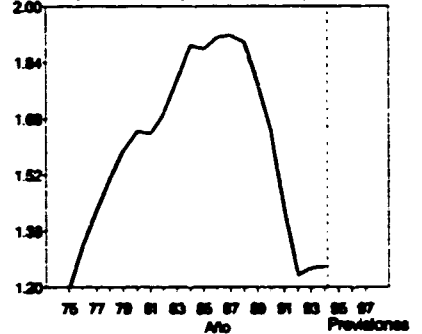
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



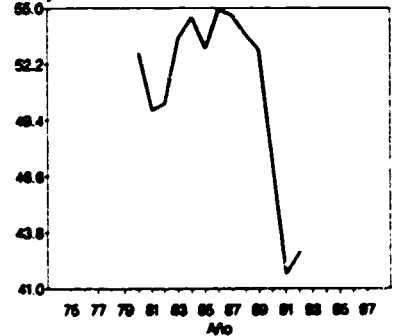
	1988	1985	1988	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	36 527	42 674	38 244	28 886
Per cápita (en dólares de 1990)	1 645	1 878	1 648	1 255
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	52,7	53,0	47,4	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	18 912	22 369	18 135	11 205
Índice de producción industrial (1980=100)	100	123	115	71
Valor agregado (en millones de dólares)	7 822	15 119	14 132	9 085
Producción bruta (en millones de dólares)	45 445	59 157	48 114	34 387
Empleo (en miles de personas)	2 877	3 051	3 451	2 781
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	83	74	71	73
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	9	12	9
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	9	16	17	18
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	15 796	19 389	13 268	11 659
Valor agregado/trabajador	2 814	5 036	3 897	3 135
Salario promedio incluido suplemento	1 300	1 796	1 725	1 079
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\epsilon$ (promedio de 5 años, en grados)	3,00	3,09	8,66	10,35
en porcentaje de $\epsilon$ en el periodo 1970-1975	125	129	361	432
Tasa de crecimiento cambio estructural $\epsilon$	3,16	2,52	0,30	-1,49
Grado de especialización	9,0	9,0	11,9	8,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	1 110	1 620	1 645	1 078
313 Bebidas	309	663	642	426
314 Productos de tabaco	15	26	415	126
321 Textiles	452	1 194	1 449	823
322 Fabricación de prendas de vestir	220	628	691	313
323 Productos de cuero y piel	112	243	67	34
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	186	337	366	201
331 Productos de madera y corcho	239	547	397	305
332 Muebles y accesorios	278	449	321	236
341 Papel y productos de papel	168	259	169	158
342 Impresión y edición	54	72	143	69
351 Sustancias químicas industriales	388	539	116	232
352 Otros productos químicos	334	526	441	349
353 Refinación del petróleo	354	485	134	310
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	43	65	36	38
355 Productos de caucho	188	281	129	120
356 Productos de plástico n.c.p.	96	189	397	235
361 Alfarería, loza y arcilla	104	126	571	528
362 Vidrio y productos de vidrio	51	137	120	80
369 Otros productos minerales no metálicos			40	
371 Hierro y acero	597	957	655	535
372 Metales no ferrosos	278	374	22	129
381 Productos de metal, excepto maquinaria	378	813	869	445
382 Maquinaria no eléctrica	583	1 623	2 006	864
383 Maquinaria eléctrica	204	546	1 208	592
384 Equipo de transporte	737	1 171	709	544
385 Equipo profesional y científico	134	353	428	231
390 Otras manufacturas	212	698	214	92

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

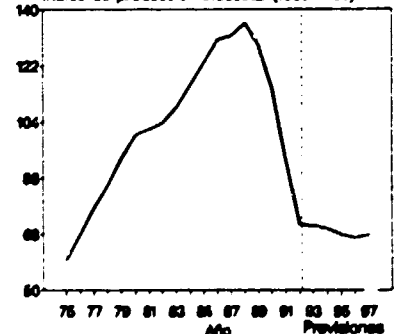
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



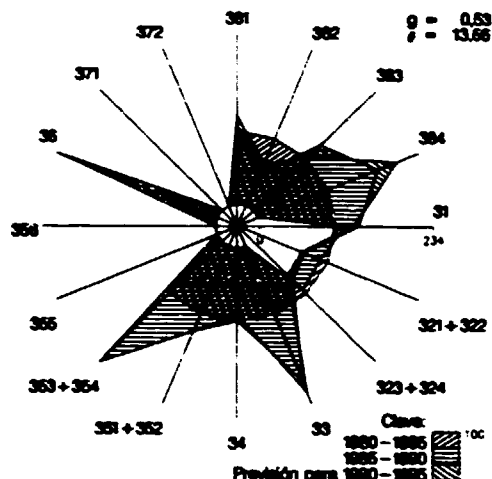
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



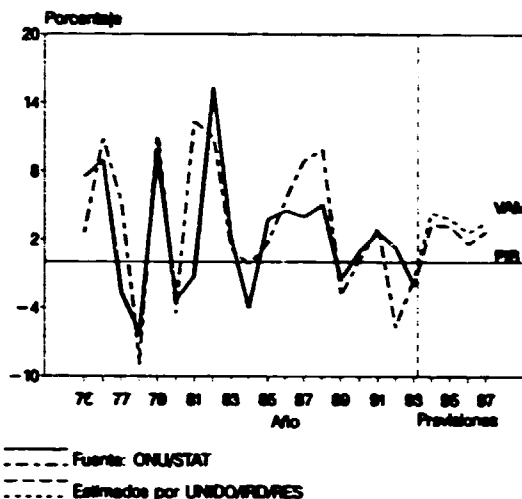
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



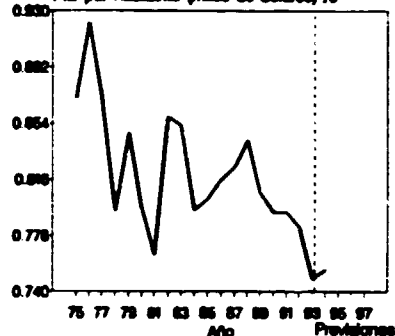
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VMI**  
(precios constantes en dólares de 1980)



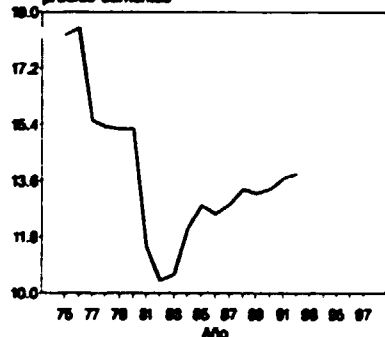
	1988	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	4 411	5 117	5 814	5 920
Per capita (en dólares de 1990)	796	803	794	749
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	15,3	12,8	13,5	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	493	631	775	742
Índice de producción industrial (1980=100)	100	101	117	102
Valor agregado (en millones de dólares)	266	268	366	334
Producción bruta (en millones de dólares)	1 070	926	1 564	1 408
Empleo (en miles de personas)	32	30	35	35
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	75	71	76	76
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	10	11	12	12
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	14	18	12	12
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	33 812	22 546	42 529	39 850
Valor agregado/trabajador	8 400	6 528	10 444	9 817
Salario promedio incluidos suplementos	3 508	3 240	5 156	4 968
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\bar{\theta}$ (promedio de 5 años, en grados)	7,40	13,53	15,99	13,57
en porcentaje de $\bar{\theta}$ en el periodo 1970-1975	151	278	326	277
Tasa de crecimiento cambio estructural $\dot{\theta}$	-0,31	0,49	-0,12	-0,56
Grado de especialización	26,8	36,6	34,3	35,4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	113	101	200	181
313 Bebidas	12	8	15	10
314 Productos de tabaco	7	7	10	7
321 Textiles	33	23	29	24
322 Fabricación de prendas de vestir	10	7	8	7
323 Productos de cuero y piel	5	4	5	5
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	2	1	1	1
331 Productos de madera y corcho	2	1	10	9
332 Muebles y accesorios	2	1	1	1
341 Papel y productos de papel	4	1	3	2
342 Impresión y edición	6	1	9	9
351 Sustancias químicas industriales	16	1	13	12
352 Otros productos químicos	5	1	21	18
353 Refinación del petróleo	13	1	-16	-10
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	1	1	1	1
355 Productos de caucho	1	1	1	1
356 Productos de plástico n.c.p.	1	1	1	1
361 Alfarería, loza y arcilla	1	1	1	1
362 Vidrio y productos de vidrio	1	1	1	1
369 Otros productos minerales no metálicos	12	1	29	31
371 Hierro y acero	1	1	1	1
372 Metales no ferrosos	1	1	1	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	10	1	13	14
382 Maquinaria no eléctrica	3	1	2	2
383 Maquinaria eléctrica	1	1	2	1
384 Equipo de transporte	5	1	11	11
385 Equipo profesional y científico	1	1	1	1
390 Otras manufacturas	1	117	1	1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**

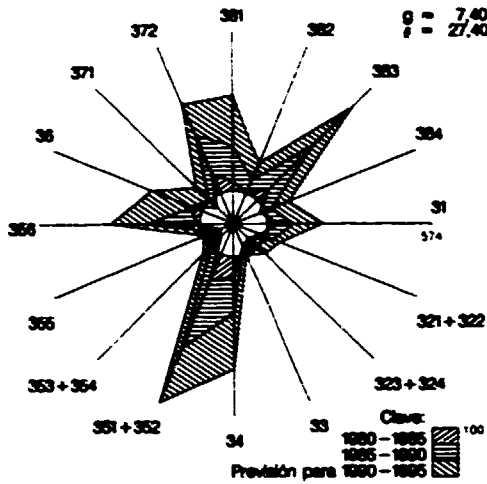


**Índice de producción industrial (1980=100)**

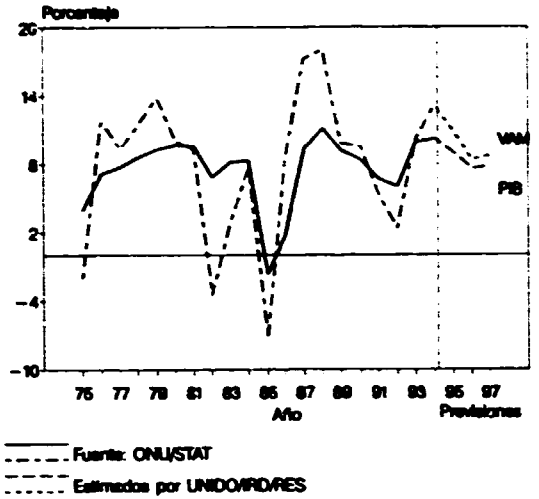


SINGAPUR

Cambio estructural en la industria  
(índice del valor agregado: 1980=100)



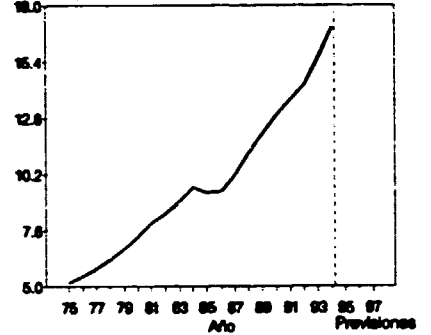
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1980)



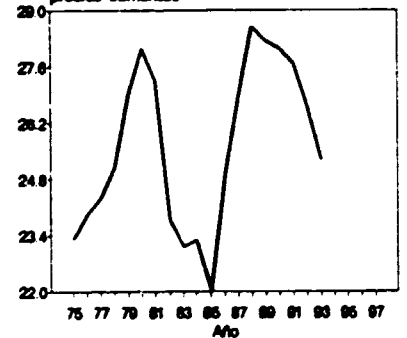
	1988	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	17 677	23 864	34 991	45 528
Per capita (en dólares de 1990)	7 320	9 329	12 936	15 585
Porcentaje del sector manufacturero, precios constantes	28,0	22,0	28,0	25,1
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	5 309	5 736	10 343	12 280
Índice de producción industrial (1980=100)	100	104	165	182
Valor agregado (en millones de dólares)	4 004	4 861	11 922	17 406
Producción bruta (en millones de dólares)	15 278	17 575	39 414	54 023
Empleo (en miles de personas)	287	254	352	376
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	74	72	70	68
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	8	10	10	11
Excedente de explotación (%)	18	17	21	21
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta trabajador	53 564	69 711	112 574	144 121
Valor agregado trabajador	13 942	19 137	33 886	46 254
Salario promedio incluidos suplementos	4 168	7 290	10 800	15 393
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural i (promedio de 5 años, en grados)	5,01	7,80	3,97	2,42
en porcentaje de i en el periodo 1970-1975	46	72	36	22
Tasa de crecimiento cambio estructural i	3,18	0,19	3,28	2,63
Grado de especialización	22,3	24,2	29,9	30,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	121	180	322	466
313 Bebidas	52	76	139	198
314 Productos de tabaco	25	35	64	110
321 Textiles	70	28	72	75
322 Fabricación de prendas de vestir	127	157	294	354
323 Productos de cuero y piel	7	5	11	19
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	9	5	9	10
331 Productos de madera y corcho	84	43	55	56
332 Muebles y accesorios	40	61	89	132
341 Papel y productos de papel	45	82	189	250
342 Impresión y edición	128	229	514	863
351 Sustancias químicas industriales	52	138	584	530
352 Otros productos químicos	143	267	600	1 064
353 Refinación del petróleo	674	789	894	1 225
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	12	8	23	33
355 Productos de caucho	44	21	39	60
356 Productos de plástico n.c.p.	84	102	327	453
361 Alfarería, loza y arcilla	1	-	2	5
362 Vidrio y productos de vidrio	10	5	31	61
369 Otros productos minerales no metálicos	82	140	149	300
371 Hierro y acero	82	48	97	142
372 Metales no ferrosos	9	17	41	54
381 Productos de metal, excepto maquinaria	206	298	730	1 175
382 Maquinaria no eléctrica	319	370	699	930
383 Maquinaria eléctrica	950	1 538	4 744	6 973
384 Equipo de transporte	500	470	890	1 310
385 Equipos profesionales y científico	80	89	200	335
390 Otras manufacturas	69	58	114	162

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

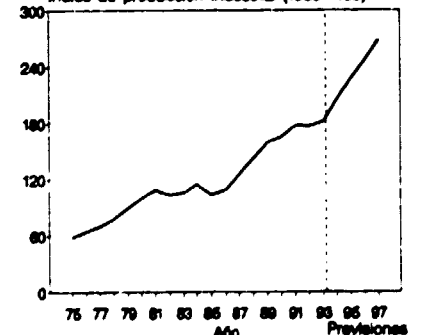
PIB por habitante (miles de dólares) A:



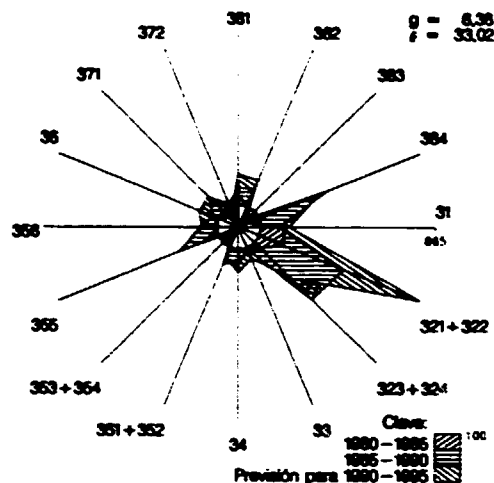
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



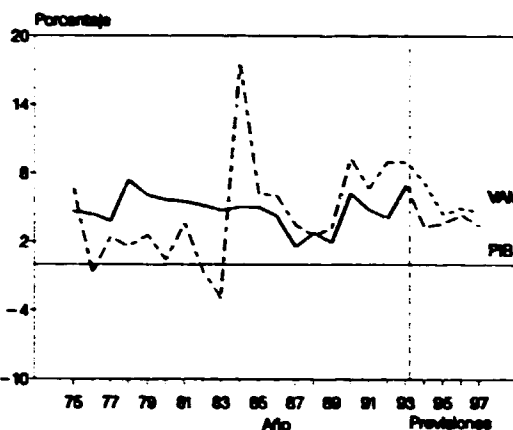
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



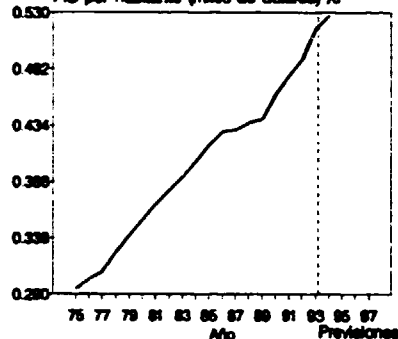
Fuente: ONU/STAT

Estimados por UNIDO/IDRES

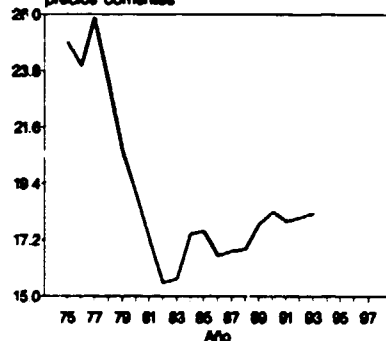
	1980	1985	1988	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	5 242	6 725	7 935	9 255
Per cápita (en dólares de 1990)	254	317	461	517
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	19,0	17,5	13,3	18,3
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	968	1 681	1 371	1 739
Índice de producción industrial (1980=100)	100	118	253	471
Valor agregado (en millones de dólares)	376	620	930	1 311
Producción bruta (en millones de dólares)	1 279	1 815	2 314	3 175
Empleo (en miles de personas)	195	211	273	312
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	71	66	60	59
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	6	6	7	7
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	23	28	33	34
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	6 569	8 599	8 476	10 053
Valor agregado/trabajador	1 930	2 929	3 405	4 166
Salario promedio incluidos suplementos	406	529	604	736
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\dot{\epsilon}$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\dot{\epsilon}$ en el periodo 1970-1975	7,91	10,39	11,10	8,09
Tasa de crecimiento cambio estructural $\dot{\epsilon}$	115	151	161	118
Grado de especialización	2,13	1,16	0,39	0,76
Grado de especialización	23,6	30,4	22,7	27,2
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
3112 Productos alimenticios	90	178	175	244
3113 Bebidas	8	34	44	37
314 Productos de tabaco	63	150	156	238
321 Textiles	27	49	82	130
322 Fabricación de prendas de vestir	12	39	170	296
323 Productos de cuero y piel	1	2	1	1
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	2	4	20	18
331 Productos de madera y corcho	5	8	9	14
332 Muebles y accesorios	2	1	1	1
341 Papel y productos de papel	8	10	18	24
342 Impresión y edición	8	7	15	20
351 Sustancias químicas industriales	6	4	11	12
352 Otros productos químicos	12	18	32	33
353 Refinación del petróleo	55	23	20	26
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbon	1	1	-	1
355 Productos de caucho	14	26	50	51
356 Productos de plástico n.c.p.	4	4	9	10
361 Alfarera, loza y arcilla	4	6	13	21
362 Vidrio y productos de vidrio	2	2	3	4
369 Otros productos minerales no metálicos	21	28	28	42
371 Hierro y acero	3	2	8	8
372 Metales no ferrosos	2	1	3	3
381 Productos de metal, excepto maquinaria	7	9	15	22
382 Maquinaria no eléctrica	4	5	9	13
383 Maquinaria eléctrica	10	3	7	7
384 Equipo de transporte	4	2	21	22
385 Equipo profesional y científico	1	-	-	-
390 Otras manufacturas	1	-	10	14

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

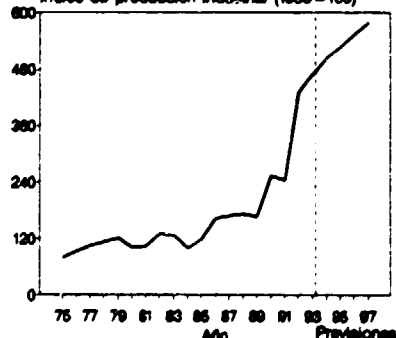
**PIB por habitante (miles de dólares)  $\dot{\epsilon}$**



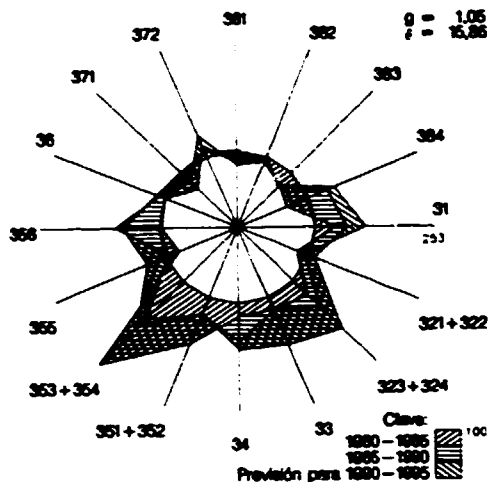
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



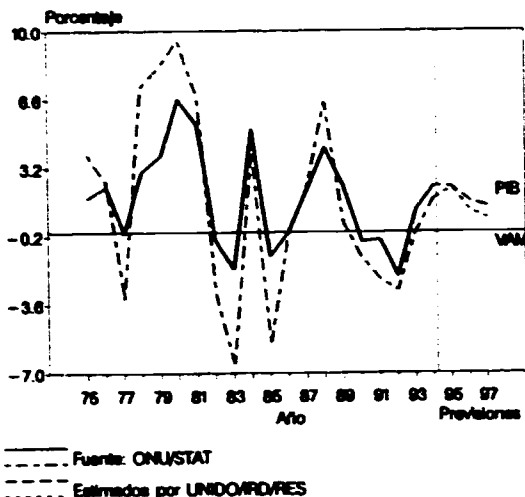
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(índice del valor agregado: 1980=100)



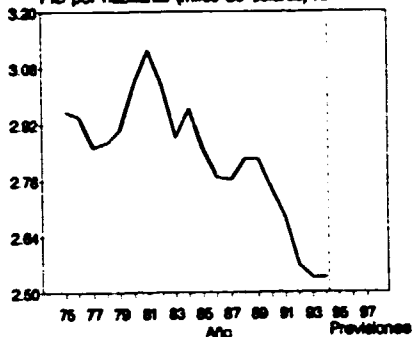
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



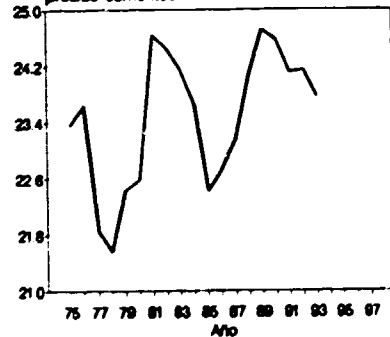
	1988	1985	1988	1983
PIB (en millones de dólares de 1990)	88 156	94 292	102 167	100 627
Per cápita (en dólares de 1990)	3 022	2 854	2 756	2 537
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	22,6	22,4	24,6	23,8
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	22 709	21 534	23 181	21 971
Índice de producción industrial (1980=100)	100	103	115	105
Valor agregado (en millones de dólares)	17 866	12 409	23 181	24 751
Producción bruta (en millones de dólares)	53 686	36 059	68 770	66 863
Empleo (en miles de personas)	1 392	1 422	1 525	1 445
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	67	56	66	63
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	16	18	17	20
Excedente de explotación (%)	17	17	17	17
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	38 562	24 980	45 095	46 279
Valor agregado/trabajador	12 835	8 632	15 201	17 138
Salario promedio incluidos suplementos	6 119	4 465	7 706	9 088
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	4,09	6,51	8,72	5,14
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	133	212	283	167
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	1,29	0,24	0,29	-0,12
Grado de especialización	10,7	9,2	8,4	8,7
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	1 626	1 277	2 220	2 654
313 Bebidas	458	418	1 055	1 463
314 Productos de tabaco	111	108	83	116
321 Textiles	886	408	851	823
322 Fabricación de prendas de vestir	477	334	701	749
323 Productos de cuero y piel	40	44	75	97
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	152	113	316	245
331 Productos de madera y corcho	213	190	469	347
332 Muebles y accesorios	219	138	357	274
341 Papel y productos de papel	591	471	1 208	1 160
342 Impresión y edición	549	392	753	873
351 Sustancias químicas industriales	1 006	717	932	1 218
352 Otros productos químicos	639	1 047	1 255	1 227
353 Refinación del petróleo	634	1 038	1 244	1 218
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	111	182	217	213
355 Productos de caucho	297	157	401	344
356 Productos de plástico n.c.p.	355	225	560	615
361 Alfarería, loza y arcilla	28	24	42	43
362 Vidrio y productos de vidrio	154	102	292	325
369 Otros productos minerales no metálicos	754	481	794	860
371 Hierro y acero	2 135	956	2 343	2 206
372 Metales no ferrosos	555	418	642	826
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1 576	860	1 697	1 537
382 Maquinaria no eléctrica	1 351	805	1 432	1 509
383 Maquinaria eléctrica	1 229	607	970	1 137
384 Equipo de transporte	1 258	568	1 705	2 008
385 Equipo profesional y científico	49	54	160	250
390 Otras manufacturas	415	246	448	415

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

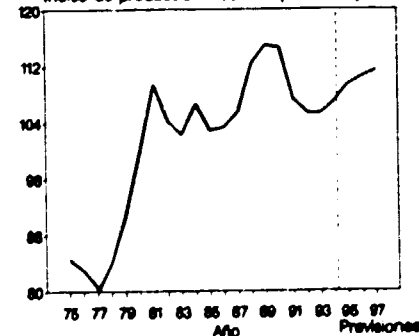
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**

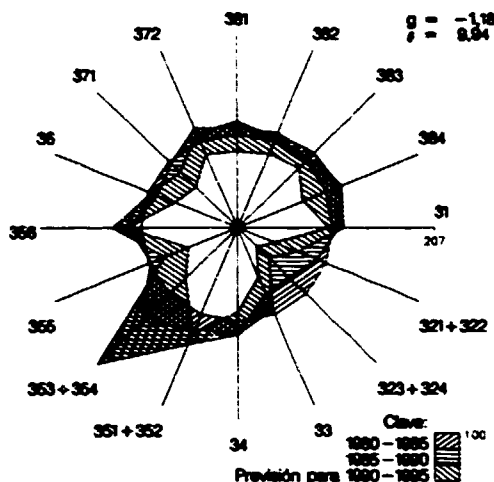


**Índice de producción industrial (1980=100)**

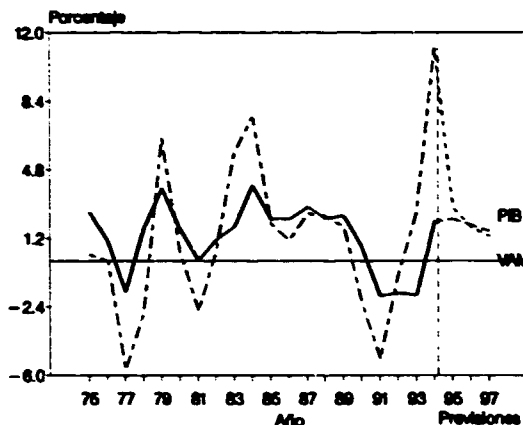




Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

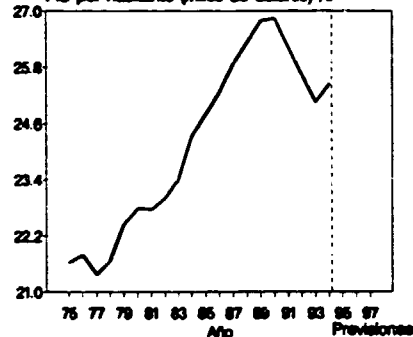


— Fuente: ONU/STAT  
- - - Estimados por UNDO/ORDRES

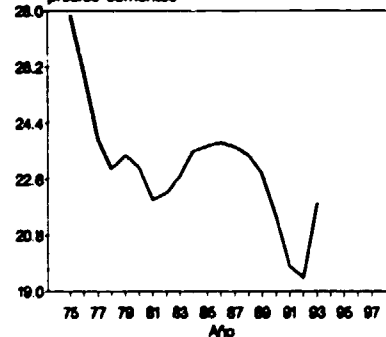
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>ca</sup> (en millones de dólares de 1990)	129 312	207 212	229 748	217 818
Per cápita <sup>ca</sup> (en dólares de 1990)	22 781	24 816	26 843	25 054
Porcentaje del sector manufacturero <sup>ca</sup> , precios corrientes	23,0	23,7	21,4	21,8
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>ca</sup> (en millones de dólares 1990)	37 770	42 805	45 202	43 609
Índice de producción industrial (1980=100)	100	109	119	112
Valor agregado (en millones de dólares)	30 905	24 486	51 429	31 573
Producción bruta (en millones de dólares)	73 194	60 328	115 467	102 823
Empleo (en miles de personas)	853	768	719	651
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	58	59	55	69
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	18	15	16	15
Excedente de explotación (%)	24	26	29	16
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	85 747	78 429	160 549	157 926
Valor agregado / trabajador	36 206	31 833	71 509	53 371
Salario promedio incluidos suplementos	15 835	11 689	24 892	23 465
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	3,84	4,04	3,48	4,13
en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	74	78	67	80
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	-0,45	0,37	0,20	-1,65
Grado de especialización	15,4	16,1	15,5	16,4
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	2 719	2 107	4 249	2 946
313 Bebidas	338	250	743	453
314 Productos de tabaco	104	108	257	193
321 Textiles	534	378	620	372
322 Fabricación de prendas de vestir	274	157	199	94
323 Productos de cuero y piel	54	40	52	30
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	61	24	27	17
331 Productos de madera y corcho	2 102	1 154	3 046	1 429
332 Muebles y accesorios	452	285	551	340
341 Papel y productos de papel	2 596	2 230	4 524	2 637
342 Impresión y edición	1 842	1 517	3 158	2 047
351 Sustancias químicas industriales	966	840	1 983	1 230
352 Otros productos químicos	1 246	1 091	2 544	2 093
353 Refinación del petróleo	359	396	1 325	312
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	137	122	218	100
355 Productos de caucho	314	225	387	232
356 Productos de plástico n.c.p.	402	334	786	537
361 Alfarería, loza y arcilla	87	71	123	69
362 Vidrio y productos de vidrio	175	124	294	150
369 Otros productos minerales no metálicos	801	510	1 129	695
371 Hierro y acero	1 650	1 185	2 097	1 149
372 Metales no ferrosos	390	331	640	438
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2 598	2 049	4 448	2 735
382 Maquinaria no eléctrica	3 936	3 185	6 226	4 314
383 Maquinaria eléctrica	2 570	2 132	4 021	2 728
384 Equipo de transporte	3 652	3 153	6 459	3 388
385 Equipo profesional y científico	371	401	1 168	746
390 Otras manufacturas	154	86	157	100

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

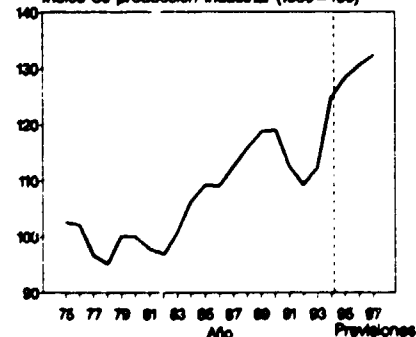
PIB por habitante (miles de dólares) /c



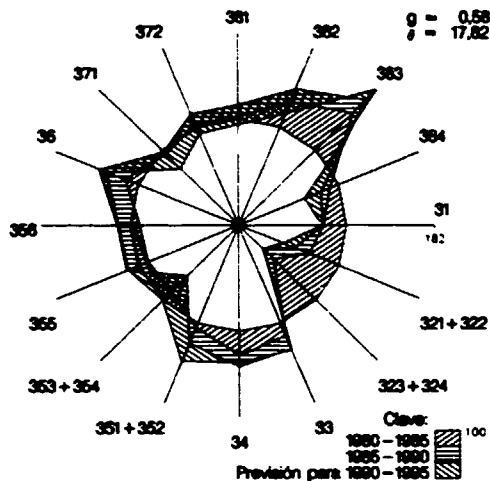
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios corrientes



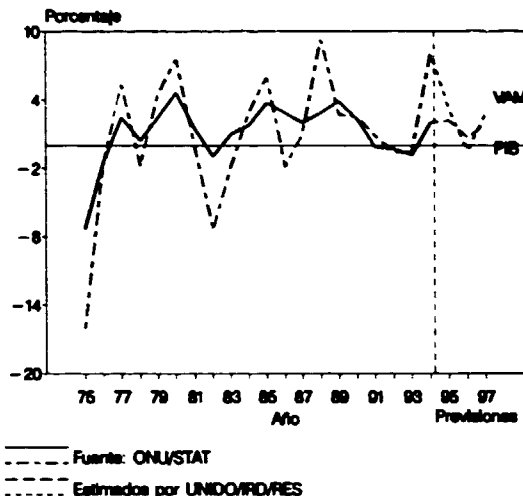
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



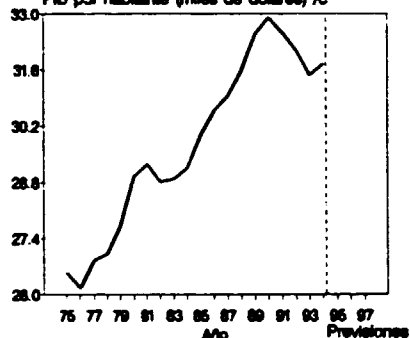
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



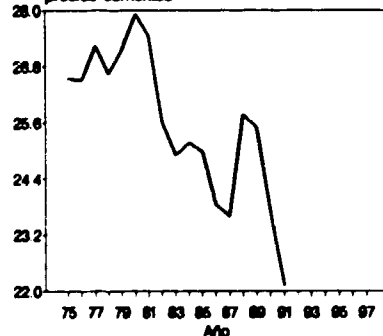
	1980	1985	1990	1993
<b>PIB</b> (en millones de dólares de 1990)	182 924	195 978	224 878	222 060
Per cápita (en dólares de 1990)	28 943	29 984	32 906	31 471
Porcentaje del sector manufacturero (precios corrientes)	27.9	25.0	23.7	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	50 595	49 938	56 894	56 683
Índice de producción industrial (1980=100)	100	99	112	112
Valor agregado (en millones de dólares)	27 438	24 337	54 296	51 938
Producción bruta (en millones de dólares)	68 548	59 979	141 237	132 718
Empleo (en miles de personas)	918	873	880	801
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)				
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)				
Excedente de explotación e impuestos netos (%)				
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	72 814	67 914	150 971	155 263
Valor agregado / trabajador	40 009	37 076	61 665	64 741
Salario promedio incluidos suplementos				
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados en porcentaje de $\theta$ ) en el periodo 1970-1975	5.08	3.76	2.61	2.65
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	76	56	39	40
Grado de especialización	0.77	0.21	0.55	0.45
	11.6	15.0	16.1	15.6
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	2 905	1 931	4 004	4 056
313 Bebidas	499	332	688	697
314 Productos de tabaco	292	194	402	408
321 Textiles	972	795	1 410	1 023
322 Fabricación de prendas de vestir	864	307	406	493
323 Productos de cuero y piel	124	54	104	130
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	324	117	140	144
331 Productos de madera y corcho	1 078	1 042	2 419	2 290
332 Muebles y accesorios	707	674	1 586	1 502
341 Papel y productos de papel	624	519	1 081	985
342 Impresión y edición	1 471	1 678	3 893	3 745
351 Sustancias químicas industriales	1 529	1 391	3 387	3 628
352 Otros productos químicos	1 331	1 173	2 766	2 901
353 Refinación del petróleo	584	433	700	1 019
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	96	79	115	79
355 Productos de caucho	225	175	449	425
356 Productos de plástico n.c.p.	625	484	1 245	1 178
361 Alfarería, loza y arcilla	136	138	365	356
362 Vidrio y productos de vidrio	187	190	502	489
369 Otros productos minerales no metálicos	651	612	1 529	1 412
371 Hierro y acero	454	368	789	649
372 Metales no ferrosos	583	512	1 179	1 028
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1 921	1 685	3 885	3 390
382 Maquinaria no eléctrica	3 775	4 056	9 357	8 169
383 Maquinaria eléctrica	2 859	3 655	8 488	8 121
384 Equipo de transporte	508	395	739	629
385 Equipo profesional y científico	1 976	1 243	2 446	2 685
390 Otras manufacturas	138	102	222	211

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

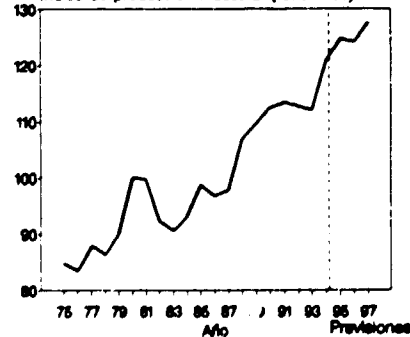
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



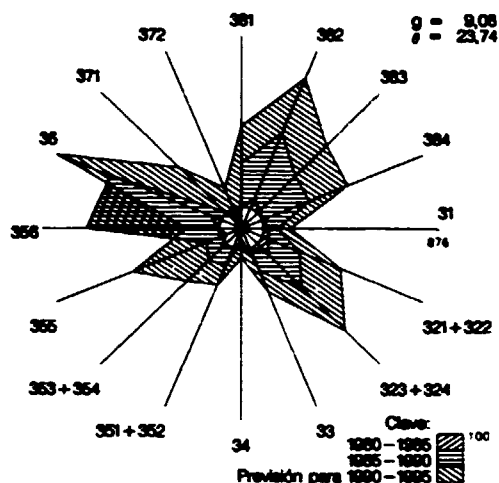
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios corrientes**



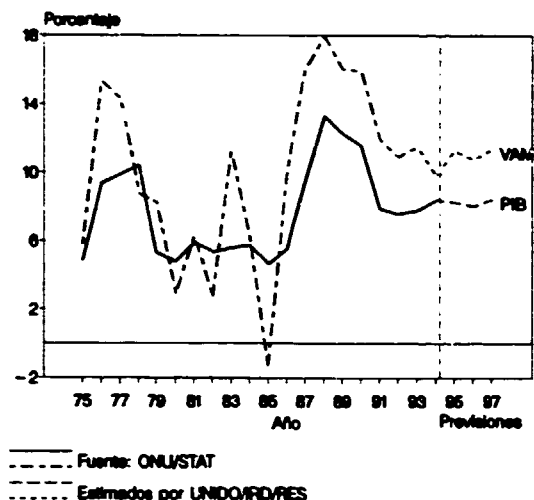
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



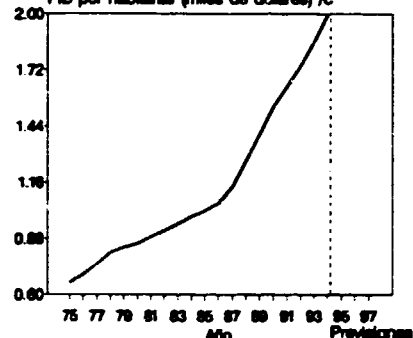
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



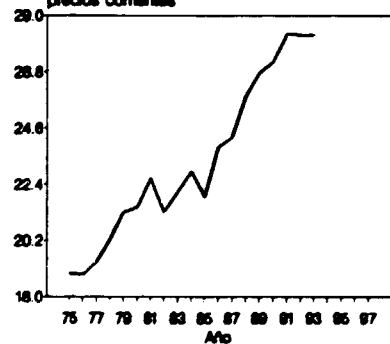
	1989	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	40 042	52 204	85 640	107 130
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	857	1 021	1 541	1 860
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios constantes	21,5	21,9	27,2	28,2
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	9 065	11 518	23 290	32 232
Índice de producción industrial (1980=100)	100	114	188	260
Valor agregado (en millones de dólares)	9 028	10 078	26 659	41 571
Producción bruta (en millones de dólares)	25 476	29 388	80 938	121 430
Empleo (en miles de personas)	731	1 084	1 720	1 789
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	65	66	67	66
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	7	9	7	7
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	28	25	25	27
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	15 689	15 174	40 420	49 092
Valor agregado / trabajador	5 675	5 418	13 613	17 184
Salario promedio incluidos suplementos	2 543	2 422	3 523	4 661
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	6,56	3,26	11,25	10,30
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	52	26	89	82
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\tau$	1,30	0,96	1,34	1,40
Grado de especialización	15,8	16,8	16,2	13,6
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	2 039	2 274	4 077	5 656
313 Bebidas	682	786	1 409	1 971
314 Productos de tabaco	375	470	843	1 202
321 Textiles	1 118	1 044	3 099	5 130
322 Fabricación de prendas de vestir	591	1 025	3 043	5 034
323 Productos de cuero y piel	38	85	252	420
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	47	54	160	264
331 Productos de madera y corcho	244	180	528	747
332 Muebles y accesorios	132	173	508	742
341 Papel y productos de papel	213	120	8	216
342 Impresión y edición	110	161	203	326
351 Sustancias químicas industriales	94	63	154	152
352 Otros productos químicos	245	238	665	1 054
353 Refinación del petróleo	537	683	1 466	2 369
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	27	21	10	17
355 Productos de caucho	221	147	473	1 385
356 Productos de plástico n.c.p.	102	103	892	293
361 Alfarería, loza y arcilla	35	48	59	244
362 Vidrio y productos de vidrio	64	54	92	559
369 Otros productos minerales no metálicos	267	424	2 769	3 084
371 Hierro y acero	316	236	430	1 524
372 Metales no ferrosos	118	74	11	346
381 Productos de metal, excepto maquinaria	226	208	868	1 295
382 Maquinaria no eléctrica	168	243	1 014	1 514
383 Maquinaria eléctrica	340	355	1 484	2 217
384 Equipo de transporte	338	337	1 409	2 113
385 Equipo profesional y científico	26	56	235	353
390 Otras manufacturas	314	414	498	1 341

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

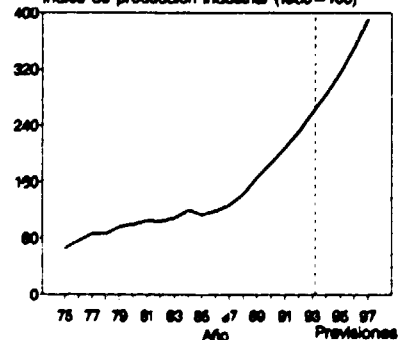
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



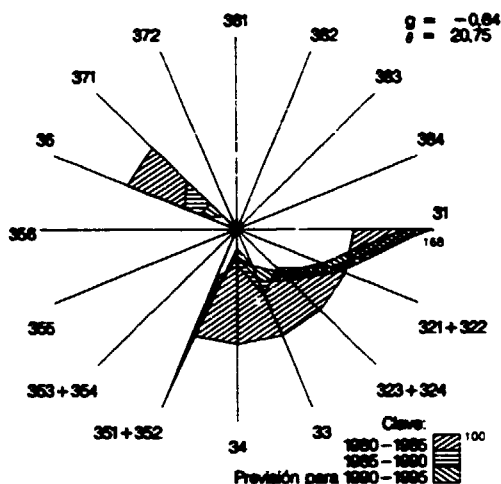
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



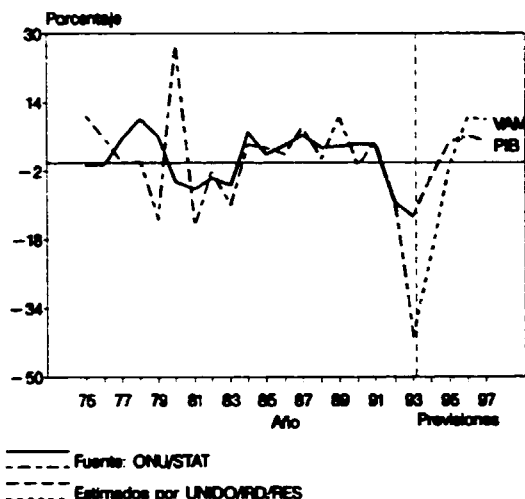
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



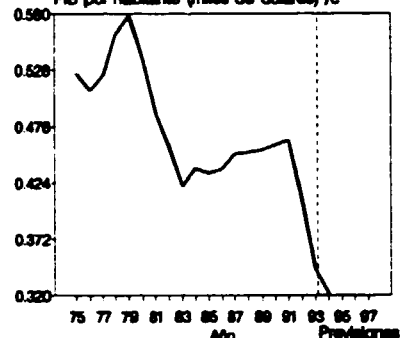
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



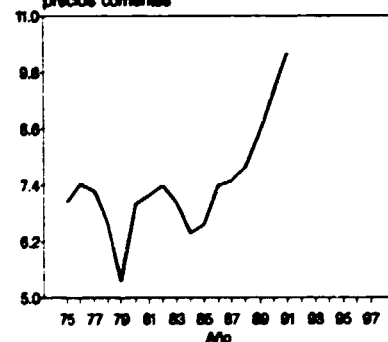
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 403	1 311	1 622	1 336
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	537	433	459	344
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios constantes	7,0	6,6	9,4	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	156	126	152	85
Índice de producción industrial (1980=100)	100	91	116	65
Valor agregado (en millones de dólares)	51	38	72	63
Producción bruta (en millones de dólares)	148	94	226	248
Empleo (en miles de personas)	5	5	5	4
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	65	75	83	75
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	10	10	:3
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	23	16	6	12
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	27 286	21 743	53 948	53 932
Valor agregado / trabajador	9 519	7 720	15 507	13 903
Salario promedio incluidos suplementos	3 186	2 876	8 151	7 460
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	8,97	27,66	3,65	2,39
en porcentaje de θ en el periodo 1970-1975	79	245	32	21
Tasa de crecimiento / cambio estructural θ	1,08	0,09	0,03	-0,70
Grado de especialización	24,7	37,9	40,1	38,3
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	4	11	12	11
313 Bebidas	16	14	34	28
314 Productos de tabaco	-	-	-	-
321 Textiles	8	5	10	9
322 Fabricación de prendas de vestir	-	-	-	-
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	6	2	5	4
331 Productos de madera y corcho	1	-	-	-
332 Muebles y accesorios	-	-	-	-
341 Papel y productos de papel	-	-	-	-
342 Impresión y edición	3	1	1	1
351 Sustancias químicas industriales	3	1	4	6
352 Otros productos químicos	-	-	-	-
353 Refinación del petróleo	-	-	-	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	-	-	-	-
356 Productos de plástico n.c.p.	-	-	-	-
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	1
362 Vidrio y productos de vidrio	1	-	1	1
369 Otros productos minerales no metálicos	6	2	2	2
371 Hierro y acero	2	1	1	1
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	1	-	-	-
382 Maquinaria no eléctrica	-	-	-	-
383 Maquinaria eléctrica	-	-	-	-
384 Equipo de transporte	-	-	-	-
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	-	-	1	1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

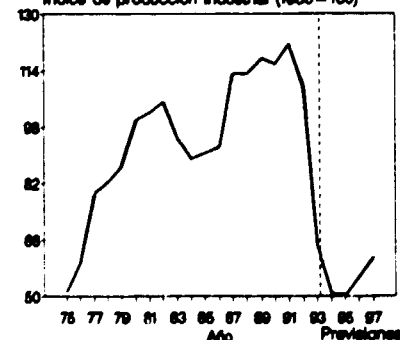
PIB por habitante (miles de dólares) /c



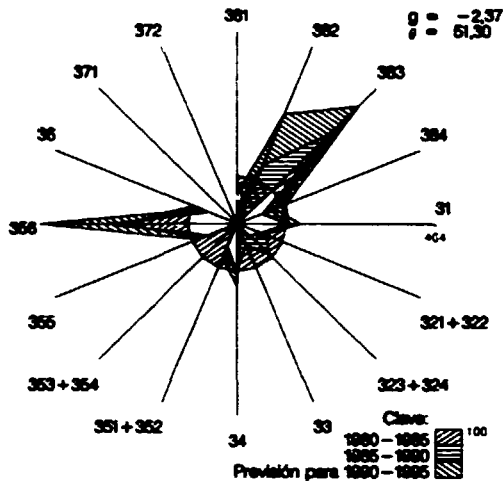
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



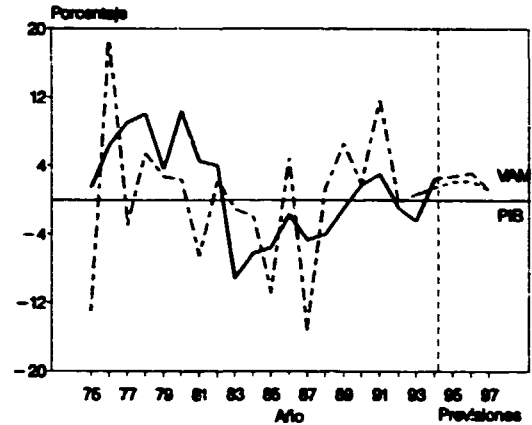
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

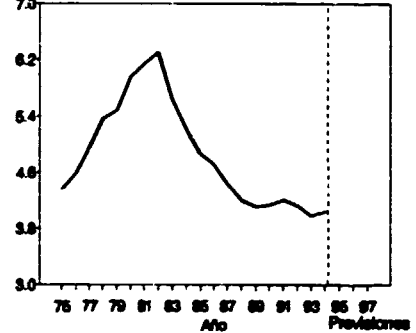


— Fuente: ONUSTAT  
- - - Estimados por UNIDO/IRDRES

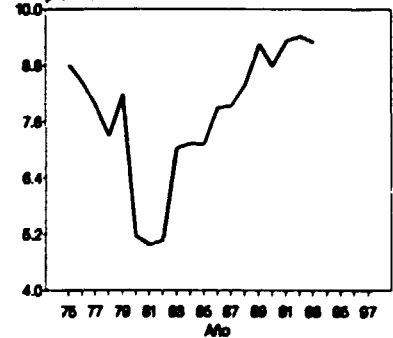
	1988	1985	1980	1983
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	6 448	5 641	5 115	5 085
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	5 960	4 863	4 139	3 987
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios constantes	5,2	7,1	8,8	9,3
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	548	452	442	495
Índice de producción industrial (1980=100)	100	86	104	119
Valor agregado (en millones de dólares)	492	387	471	524
Producción bruta (en millones de dólares)	1 609	1 765	1 805	1 745
Empleo (en miles de personas)	44	34	35	36
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	69	78	74	70
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	17	18	17	17
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	14	4	9	13
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	36 321	52 667	51 633	48 054
Valor agregado / trabajador	11 099	11 715	13 456	15 042
Salario promedio incluidos suplementos	6 010	9 488	8 660	8 447
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	2,62	20,14	7,35	2,27
en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	111	856	313	97
Tasa de crecimiento: cambio estructural $\theta$	0,74	-0,52	-0,12	1,54
Grado de especialización	28,3	18,0	19,6	19,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	67	95	130	140
313 Bebidas	27	34	39	42
314 Productos de tabaco	14	35	32	35
321 Textiles	1	2	2	2
322 Fabricación de prendas de vestir	16	13	14	14
323 Productos de cuero y piel	-	-	-	-
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	4	5	2	3
331 Productos de madera y corcho	6	4	4	4
332 Muebles y accesorios	9	7	1	1
341 Papel y productos de papel	9	14	23	26
342 Impresión y edición	13	19	20	22
351 Sustancias químicas industriales	5	6	4	5
352 Otros productos químicos	12	10	12	15
353 Refinación del petróleo	190	17	35	33
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	2	-	-	-
355 Productos de caucho	9	10	10	11
356 Productos de plástico n.c.p.	2	8	11	14
361 Alfarería, loza y arcilla	-	-	-	-
362 Vidrio y productos de vidrio	3	4	3	3
369 Otros productos minerales no metálicos	23	31	26	28
371 Hierro y acero	-	-	-	-
372 Metales no ferrosos	-	-	-	-
381 Productos de metal, excepto maquinaria	26	11	20	25
382 Maquinaria no eléctrica	13	-	31	44
383 Maquinaria eléctrica	3	13	13	14
384 Equipo de transporte	28	43	27	34
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	8	6	8	10

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

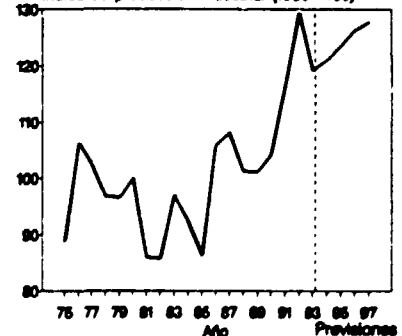
PIB por habitante (miles de dólares) /c



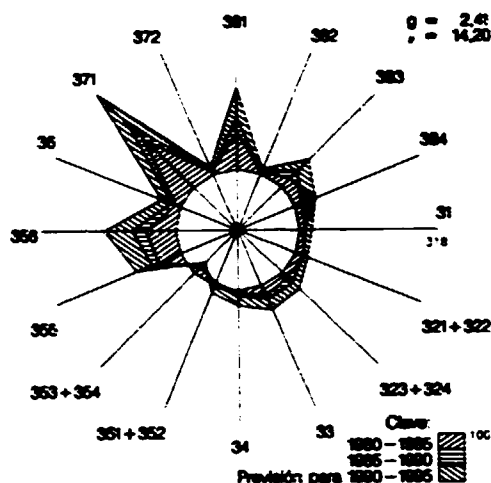
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



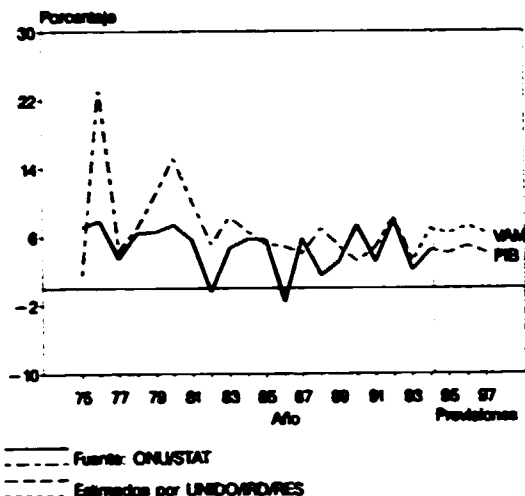
Índice de producción industrial (1980=100)



Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



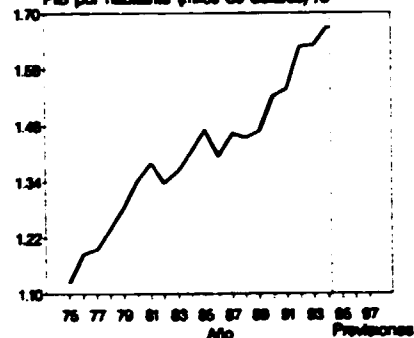
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)



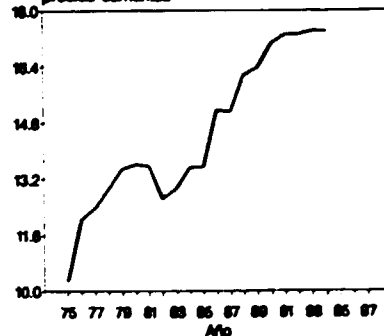
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	8 574	10 530	12 304	13 978
Per cápita <sup>2)</sup> (en dólares de 1990)	1 343	1 450	1 523	1 631
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3)</sup> , precios corrientes	13,6	13,5	17,1	17,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4)</sup> (en millones de dólares 1990)	1 052	1 473	1 857	2 167
Índice de producción industrial (1980=100)	100	133	155	165
Valor agregado (en millones de dólares)	939	843	1 198	1 267
Producción bruta (en millones de dólares)	3 579	3 440	5 438	6 455
Empleo (en miles de personas)	125	159	192	214
<b>-RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	74	75	78	80
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	13	12	12
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	14	12	10	8
<b>-PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	28 669	21 546	28 291	30 144
Valor agregado / trabajador	7 525	5 356	6 453	6 183
Salario promedio incluidos suplementos	3 499	2 711	3 538	3 611
<b>-ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	9,45	3,66	1,73	1,73
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	84	33	15	15
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	1,58	0,91	0,66	0,38
Grado de especialización	13,9	13,6	13,8	13,5
<b>-VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	96	69	89	91
313 Bebidas	49	48	71	76
314 Productos de tabaco	22	20	28	30
321 Textiles	55	53	75	80
322 Fabricación de prendas de vestir	92	77	97	88
323 Productos de cuero y piel	6	5	8	8
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	21	18	28	29
331 Productos de madera y corcho	12	11	15	16
332 Muebles y accesorios	13	12	18	20
341 Papel y productos de papel	24	18	26	28
342 Impresión y edición	17	14	20	21
351 Sustancias químicas industriales	42	30	41	43
352 Otros productos químicos	96	69	100	108
353 Refinación del petróleo	13	9	11	10
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	-	-	-	-
355 Productos de caucho	8	9	13	14
356 Productos de plástico n.c.p.	18	20	31	35
361 Alfarería, loza y arcilla	11	8	12	13
362 Vidrio y productos de vidrio	7	5	6	7
369 Otros productos minerales no metálicos	156	132	191	188
371 Hierro y acero	45	73	114	134
372 Metales no ferrosos	8	6	8	9
381 Productos de metal, excepto maquinaria	53	66	102	115
382 Maquinaria no eléctrica	2	2	2	2
383 Maquinaria eléctrica	35	32	49	54
384 Equipo de transporte	30	31	34	38
385 Equipo profesional y científico	1	1	1	1
390 Otras manufacturas	5	5	8	9

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

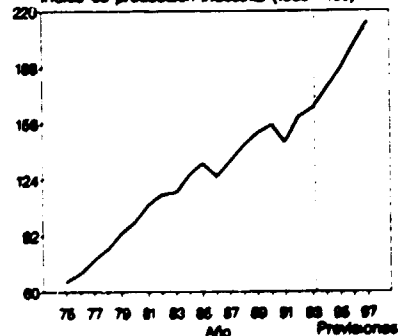
PIB por habitante (miles de dólares) /c



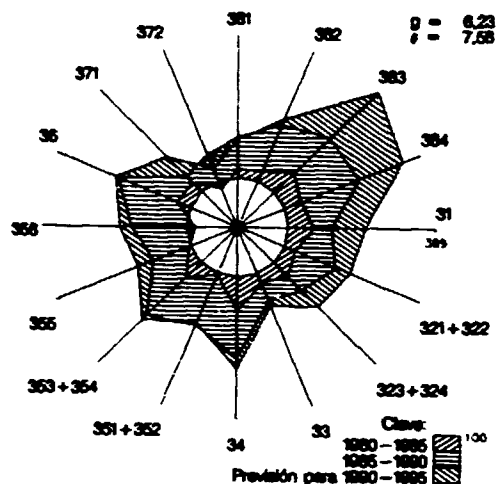
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios corrientes



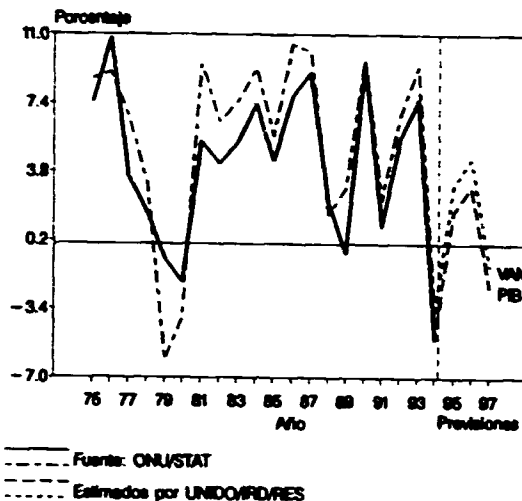
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



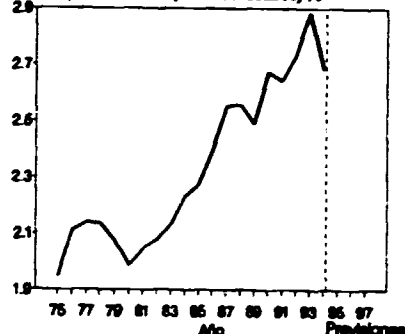
**Tasa anual de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1980)



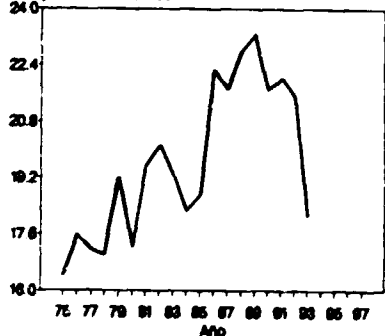
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	88 366	114 593	149 972	171 898
Per capita (en dólares de 1990)	1 989	2 276	2 673	2 884
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	17,2	18,7	21,7	18,4
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	16 039	23 180	32 312	38 586
Índice de producción industrial (1980=100)	100	174	243	286
Valor agregado (en millones de dólares)	10 837	10 448	28 958	37 797
Producción bruta (en millones de dólares)	29 413	32 470	73 064	91 879
Empleo (en miles de personas)	787	844	975	948
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	63	68	60	59
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	16	10	12	14
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	20	23	28	27
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	36 960	38 378	74 819	96 414
Valor agregado/trabajador	13 617	12 349	29 656	44 560
Salario promedio incluidos suplementos	6 142	3 717	9 029	13 712
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	14,36	11,89	13,44	5,79
en porcentaje de θ en el período 1970-1975	155	129	145	63
Tasa de crecimiento cambio estructural θ	0,38	0,53	0,80	0,89
Grado de especialización	14,3	13,8	12,4	13,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	1 185	973	2 541	3 960
313 Bebidas	335	330	893	1 367
314 Productos de tabaco	467	877	1 168	1 590
321 Textiles	1 535	1 289	3 222	4 145
322 Fabricación de prendas de vestir	60	146	947	1 291
323 Productos de cuero y piel	25	37	60	68
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	33	22	69	119
331 Productos de madera y corcho	118	64	187	225
332 Muebles y accesorios	16	55	81	107
341 Papel y productos de papel	205	241	559	693
342 Impresión y edición	97	133	434	533
351 Sustancias químicas industriales	719	457	1 517	1 395
352 Otros productos químicos	387	394	1 449	1 873
353 Refinación del petróleo	1 352	1 514	4 525	5 468
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	222	152	458	473
355 Productos de caucho	201	151	452	602
356 Productos de plástico n.c.p.	125	76	328	412
361 Alfarería, loza y arcilla	93	102	466	618
362 Vidrio y productos de vidrio	110	167	531	559
369 Otros productos minerales no metálicos	535	428	1 365	1 610
371 Hierro y acero	783	734	1 403	2 249
372 Metales no ferrosos	292	181	580	538
381 Productos de metal, excepto maquinaria	395	344	904	963
382 Maquinaria no eléctrica	508	456	1 423	1 725
383 Maquinaria eléctrica	463	531	1 422	2 394
384 Equipo de transporte	541	534	1 743	2 610
385 Equipo profesional y científico	8	9	87	116
390 Otras manufacturas	28	48	83	94

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

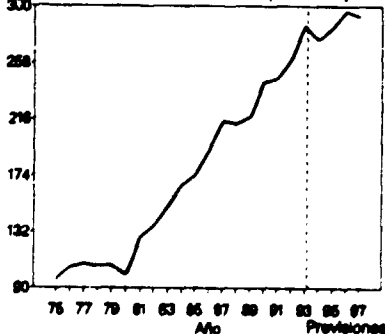
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**

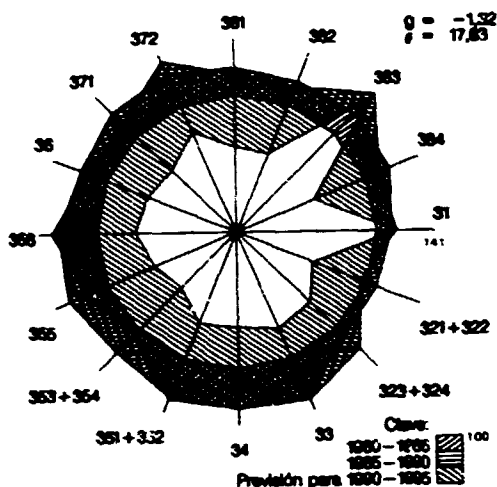


**Índice de producción industrial (1980=100)**

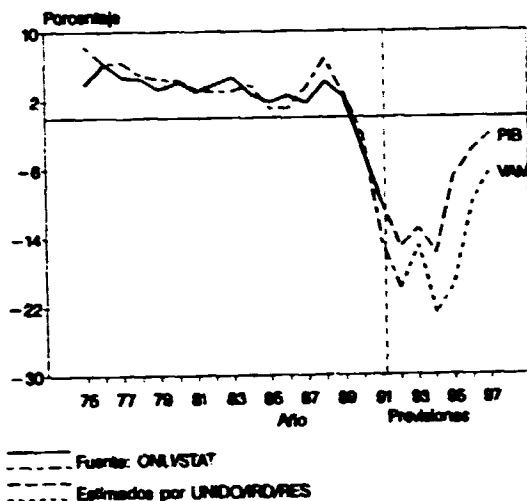


UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS (EX)

Cambio estructural en la Industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1990)

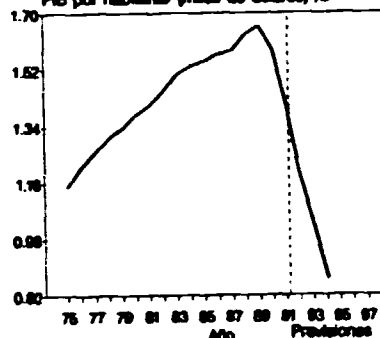


Fuente: ONI/STAT  
Estimados por UNIDOFROS

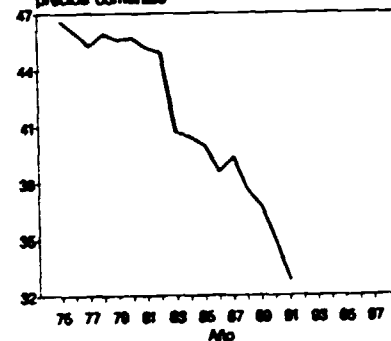
	1988	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	365 168	427 267	456 500	302 982
Per cápita (en dólares de 1990)	1 378	1 544	1 583	1 022
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	45,7	40,0	34,9	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	123 710	142 065	159 239	92 372
Índice de producción industrial (1980=100)	100	115	129	75
Valor agregado (en millones de dólares)	362 424	377 289	225 474	
Producción bruta (en millones de dólares)	834 089	867 802	517 936	
Empleo (en miles de personas)	31 464	32 794	30 352	26 979
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	57	57	56	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	12	11	13	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	31	32	31	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	26 509	26 456	17 064	
Valor agregado/trabajador	11 519	11 505	7 425	
Sueldo promedio incluidos suplementos	3 247	3 002	2 147	
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	1,32	1,49	1,87	2,81
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	100	113	141	213
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	2,75	2,20	0,04	-2,31
Grado de especialización	16,6	16,0	16,6	19,5
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	66 053	66 335	42 968	
313 Bebidas	10 336	8 110	3 395	
314 Productos de tabaco	2 032	2 643	1 310	
321 Textiles	32 553	31 860	17 439	
322 Fabricación de prendas de vestir	19 633	17 956	9 107	
323 Productos de cuero y piel	2 443	2 047	1 797	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	3 892	3 937	2 312	
331 Productos de madera y corcho	4 628	5 252	3 054	
332 Muebles y accesorios	3 761	4 307	2 868	
341 Papel y productos de papel	4 330	4 988	2 902	
342 Impresión y edición	1 067	1 162	795	
351 Sustancias químicas industriales	17 184	19 764	11 630	
352 Otros productos químicos	5 104	5 850	3 934	
353 Refinación del petróleo	12 334	13 314	6 477	
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	4 159	4 669	2 616	
355 Productos de caucho	4 533	5 214	2 788	
356 Productos de plástico n.c.p.	1 167	1 318	815	
361 Alfarería, loza y arcilla	538	508	342	
362 Vidrio y productos de vidrio	2 680	2 625	1 541	
369 Otros productos minerales no metálicos	13 768	14 867	8 404	
371 Hierro y acero	13 331	14 680	8 017	
372 Metales no ferrosos	8 803	9 733	6 316	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	4 815	5 124	2 960	
382 Maquinaria no eléctrica	54 571	57 101	33 137	
383 Maquinaria eléctrica	27 146	29 148	20 380	
384 Equipo de transporte	26 518	28 097	15 602	
385 Equipo profesional y científico	3 838	4 042	2 821	
390 Otras manufacturas	11 210	12 671	9 739	

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

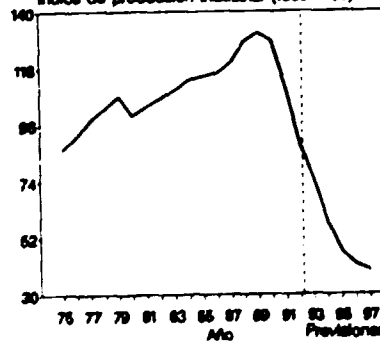
PIB por habitante (miles de dólares) A:



Porcentaje del sector manufacturero en el PAM, precios constantes

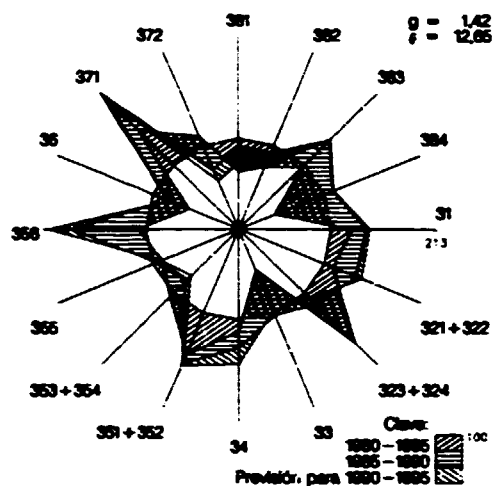


Índice de producción industrial (1980=100)

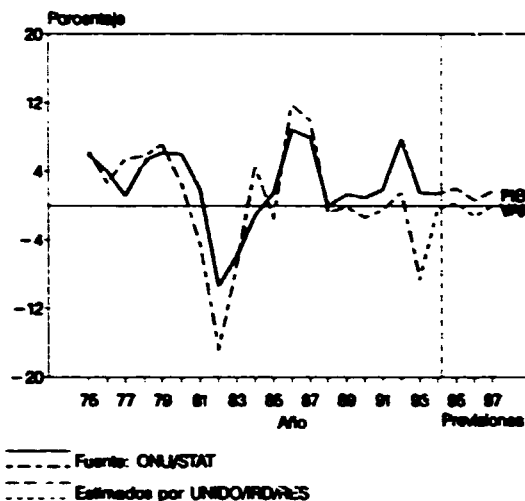




**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



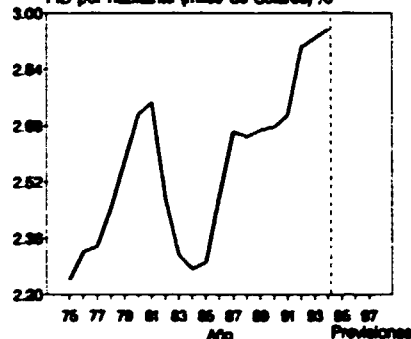
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del IAN**  
(precios constantes en dólares de 1990)



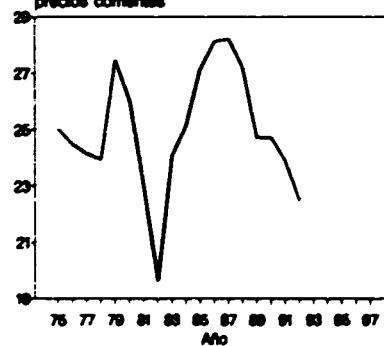
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	7 905	6 897	8 282	9 224
Per capita (en dólares de 1990)	2 713	2 293	2 677	2 929
Porcentaje del sector manufacturero (precios constantes)	26,0	27,1	24,7	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	2 393	1 815	2 173	2 003
Índice de producción industrial (1980=100)	100	76	91	84
Valor agregado (en millones de dólares)	1 286	1 337	2 379	3 704
Producción bruta (en millones de dólares)	3 302	3 174	5 778	9 129
Empleo (en miles de personas)	160	122	166	160
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	61	58	59	59
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	13	9	10	9
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	26	33	32	32
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	20 455	25 944	34 798	57 007
Valor agregado/trabajador	7 971	10 929	14 334	23 250
Salario promedio incluidos suplementos	2 635	2 441	3 318	5 043
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975)	12,10	14,58	8,71	4,81
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	123	148	89	49
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	-0,08	0,14	0,33	0,34
Grado de especialización	13,9	13,8	15,2	15,3
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares):</b>				
3112 Productos alimenticios	165	266	473	731
313 Bebidas	104	92	181	307
314 Productos de tabaco	90	68	90	147
321 Textiles	109	137	235	392
322 Fabricación de prendas de vestir	59	43	111	164
323 Productos de cuero y piel	31	76	67	101
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	18	8	19	26
331 Productos de madera y corcho	14	8	19	30
332 Muebles y accesorios	7	2	13	15
341 Papel y productos de papel	30	47	51	86
342 Impresión y edición	37	27	81	136
351 Sustancias químicas industriales	20	26	68	103
352 Otros productos químicos	75	112	162	252
353 Refinación de petróleo	192	194	239	338
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	2	4	1	2
355 Productos de caucho	40	34	58	85
356 Productos de plástico n.c.p.	24	25	65	110
361 Alfarería, loza y arcilla	13	7	20	36
362 Vidrio y productos de vidrio	14	7	21	27
369 Otros productos minerales no metálicos	41	24	43	71
371 Hierro y acero	10	14	31	44
372 Metales no ferrosos	3	3	3	4
381 Productos de metal, excepto maquinaria	53	32	73	95
382 Maquinaria no eléctrica	16	12	22	30
383 Maquinaria eléctrica	33	31	69	109
384 Equipo de transporte	78	32	129	204
385 Equipo profesional y científico	1	1	19	34
390 Otras manufacturas	8	6	15	24

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



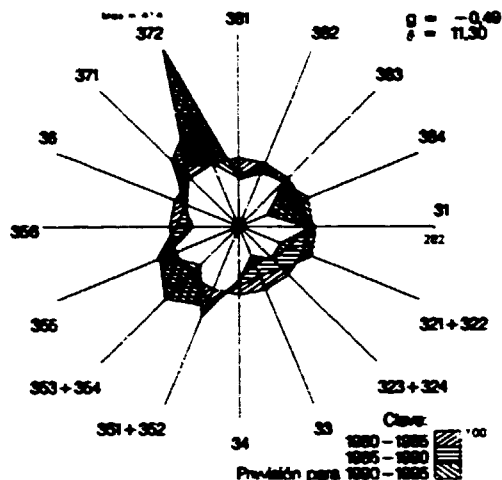
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



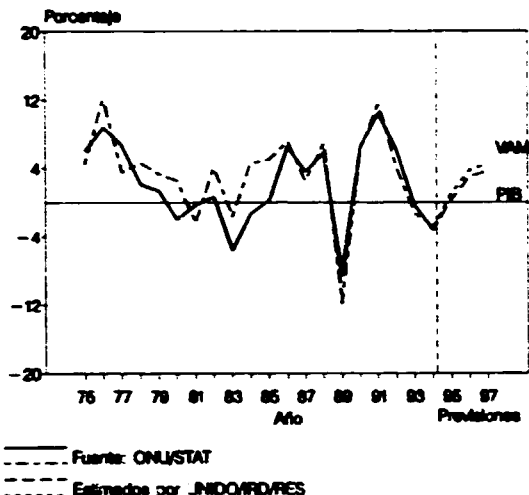
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



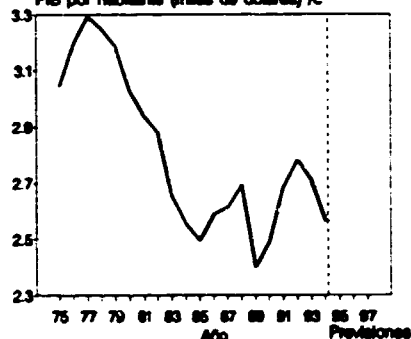
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



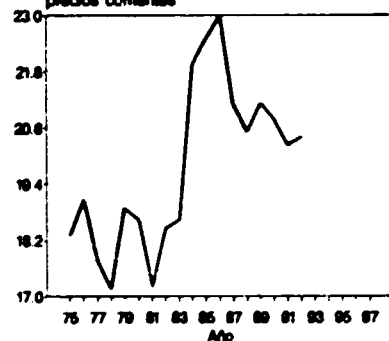
	1980	1985	1990	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	45 668	42 763	48 598	56 660
Per capita (en dólares de 1990)	3 026	2 495	2 492	2 709
Porcentaje del sector manufacturero, precios corrientes	18,6	22,5	20,8	
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>				
Valor agregado (en millones de dólares 1990)	8 300	9 087	9 974	11 393
Índice de producción industrial (1980=100)	100	101	113	98
Valor agregado (en millones de dólares)	14 461	14 071	12 175	13 262
Producción bruta (en millones de dólares)	30 213	30 305	24 128	28 507
Empleo (en miles de personas)	426	406	464	491
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	52	54	50	53
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	15	13	9	10
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	33	34	42	37
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	67 966	71 154	51 776	57 922
Valor agregado/trabajador	32 530	33 038	26 127	25 948
Salario promedio incluidos suplementos	10 361	9 495	4 651	5 646
<b>INDICES ESTRUCTURALES</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados) en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	7,47	9,86	16,09	13,27
Tasa de crecimiento cambio estructural $\theta$	7,0	9,3	15,1	12,4
Grado de especialización	1,24	0,03	0,18	0,08
Grado de especialización	18,5	17,3	27,0	17,8
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311 2 Productos alimenticios	1 425	1 597	1 210	1 606
313 Bebidas	953	836	583	835
314 Productos de tabaco	409	597	273	432
321 Textiles	430	505	291	296
322 Fabricación de prendas de vestir	348	359	160	222
323 Productos de cuero y piel	57	58	40	46
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	197	158	90	122
331 Productos de madera y corcho	106	80	36	58
332 Muebles y accesorios	188	142	65	111
341 Papel y productos de papel	395	357	277	323
342 Impresión y edición	376	299	182	266
351 Sustancias químicas industriales	325	496	443	657
352 Otros productos químicos	858	890	662	993
353 Refinación del petróleo	4 222	3 634	4 734	3 331
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	25	30	19	22
355 Productos de caucho	151	188	139	170
356 Productos de plástico n.c.p.	394	348	215	263
361 Alfarería, loza y arcilla	60	39	18	38
362 Vidrio y productos de vidrio	137	132	109	172
369 Otros productos minerales no metálicos	489	378	290	398
371 Hierro y acero	651	855	498	786
372 Metales no ferrosos	256	447	788	304
381 Productos de metal, excepto maquinaria	652	503	336	467
382 Maquinaria no eléctrica	287	241	180	278
383 Maquinaria eléctrica	345	307	245	301
384 Equipo de transporte	605	486	198	637
385 Equipo profesional y científico	38	26	37	58
390 Otras manufacturas	82	81	56	70

Para la fuente, las notas y las observaciones, veanse las "Notas técnicas" supra

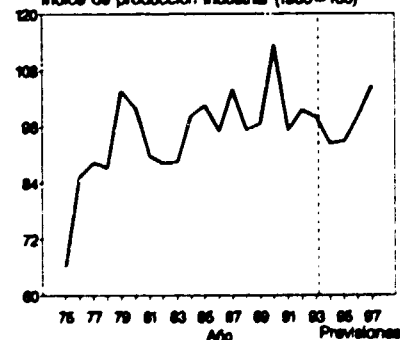
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



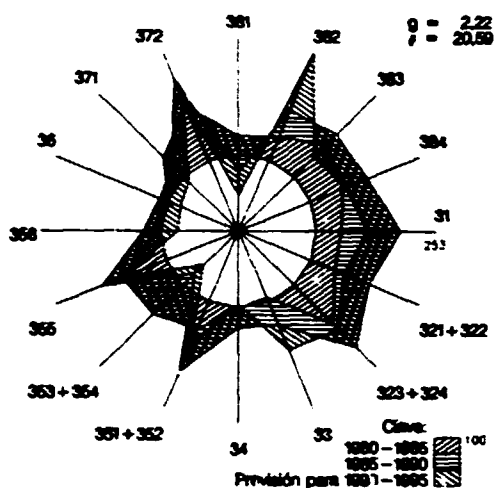
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



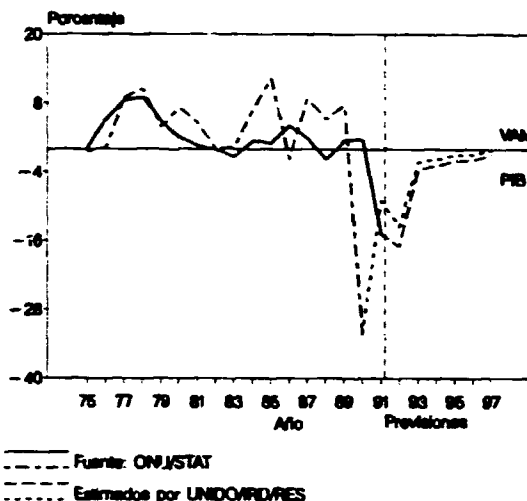
**Índice de producción industrial (1980=100)**



Cambio estructural en la industria  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



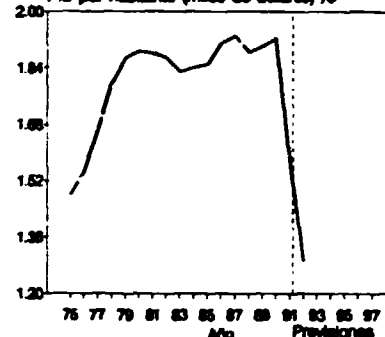
Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM  
(precios constantes en dólares de 1980)



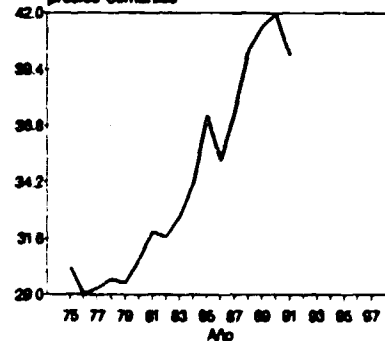
	1988	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	40 480	41 116	44 187	30 091
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	1 888	1 848	1 926	
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios constantes	30,6	37,2	42,0	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	17 257	21 677	17 708	13 617
Índice de producción industrial (1980=100)	100	116	108	64
Valor agregado (en millones de dólares)	21 750	17 171	27 622	
Producción bruta (en millones de dólares)	72 629	57 020	62 556	
Empleo (en miles de personas)	2 106	2 467	2 562	2 391
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	70	70	56	
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	14	12	19	
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	15	18	25	
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	34 487	23 113	24 373	
Valor agregado / trabajador	10 328	6 960	10 840	
Salario promedio incluidos suplementos	4 991	2 703	4 634	
<b>INDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	5,08	4,66	6,03	5,27
en porcentaje de $\theta$ en el período 1970-1975	72	66	86	75
Tasa de crecimiento - cambio estructural $\theta$	1,13	1,20	0,69	-0,40
Grado de especialización	8,8	9,0	10,2	11,5
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	1 897	1 458	3 413	
313 Bebidas	459	353	577	
314 Productos de tabaco	184	221	302	
321 Textiles	1 759	1 428	2 520	
322 Fabricación de prendas de vestir	903	718	1 387	
323 Productos de cuero y piel	225	231	333	
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	482	503	892	
331 Productos de madera y corcho	977	530	707	
332 Muebles y accesorios	730	438	1 127	
341 Papel y productos de papel	529	394	661	
342 Impresión y edición	876	462	786	
351 Sustancias químicas industriales	694	631	964	
352 Otros productos químicos	681	525	1 241	
353 Refinación del petróleo	454	415	261	
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	101	101	92	
355 Productos de caucho	276	269	420	
356 Productos de plástico n.c.p.	413	258	405	
361 Alfarería, loza y arcilla	128	72	163	
362 Vidrio y productos de vidrio	163	113	196	
369 Otros productos minerales no metálicos	906	513	690	
371 Hierro y acero	1 221	1 000	1 185	
372 Metales no ferrosos	480	509	832	
381 Productos de metal, excepto maquinaria	2 105	1 577	1 328	
382 Maquinaria no eléctrica	1 828	1 463	2 529	
383 Maquinaria eléctrica	1 600	1 544	2 296	
384 Equipo de transporte	1 441	1 283	2 091	
385 Equipo profesional y científico	101	93	135	
390 Otras manufacturas	134	88	111	

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

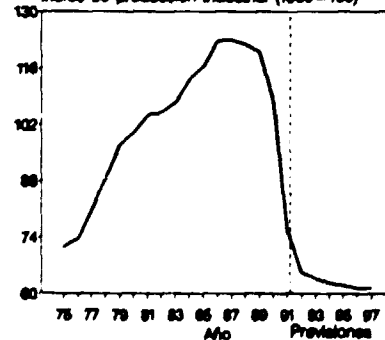
PIB por habitante (miles de dólares) /c



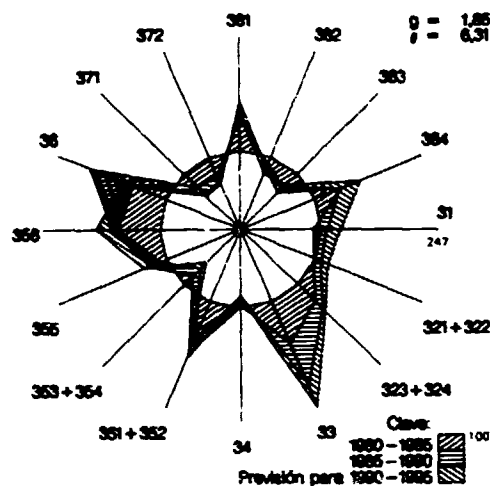
Porcentaje del sector manufacturero en el PIB,  
precios constantes



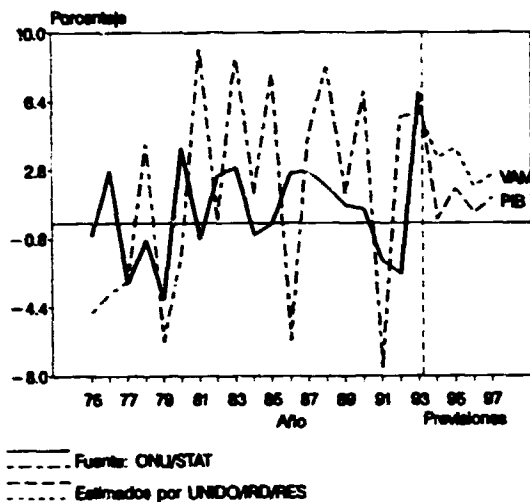
Índice de producción industrial (1980=100)



**Cambio estructural en la industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



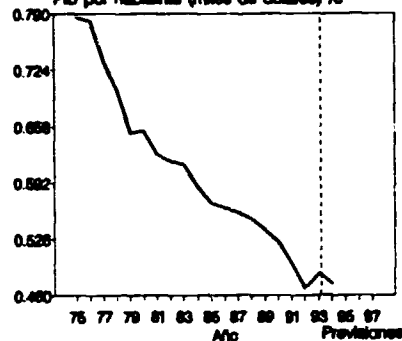
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



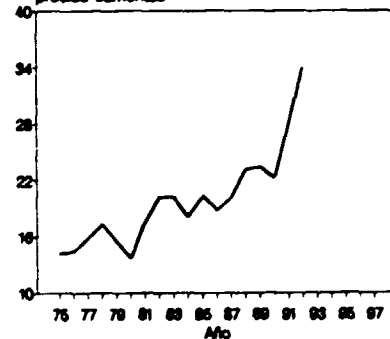
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	3 746	3 895	4 260	4 344
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	653	568	523	486
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios constantes	13,7	20,3	22,2	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	558	763	880	908
Índice de producción industrial (1980=100)	100	130	150	155
Valor agregado (en millones de dólares)	780	575	1 059	1 177
Producción bruta (en millones de dólares)	1 671	1 378	2 691	3 069
Empleo (en miles de personas)	59	62	60	61
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	53	58	61	62
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	11	11	11	11
Excedente de explotación e impuestos netos (%)	35	30	29	28
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta/trabajador	28 231	22 254	44 662	49 712
Valor agregado/trabajador	13 173	9 280	17 573	19 092
Salario promedio incluidos suplementos	3 245	2 542	4 841	5 399
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural θ (promedio de 5 años, en grados)	2,37	5,05	4,65	2,72
en porcentaje de θ en el período 1970-1975	42	90	87	49
Tasa de crecimiento - cambio estructural θ	0,31	0,52	0,51	-1,97
Grado de especialización	17,9	15,4	18,5	19,1
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311.2 Productos alimenticios	92	62	95	110
313 Bebidas	193	104	230	268
314 Productos de tabaco	58	39	104	120
321 Textiles	51	32	62	62
322 Fabricación de prendas de vestir	34	23	45	52
323 Productos de cuero y piel	4	3	6	5
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	15	13	25	26
331 Productos de madera y corcho	8	11	28	32
332 Muebles y accesorios	12	10	23	26
341 Papel y productos de papel	15	8	11	11
342 Impresión y edición	17	13	21	21
351 Sustancias químicas industriales	22	26	39	46
352 Otros productos químicos	47	51	80	93
353 Refinación del petróleo	9	5	7	7
354 Productos derivados del petróleo y del carbón	3	2	3	3
355 Productos de caucho	20	16	25	30
356 Productos de plástico n.c.p.	7	7	12	14
361 Alfarería, loza y arcilla	1	1	1	1
362 Vidrio y productos de vidrio	3	3	4	4
369 Otros productos minerales no metálicos	33	45	57	59
371 Hierro y acero	10	5	7	8
372 Metales no ferrosos	2	1	1	1
381 Productos de metal, excepto maquinaria	50	47	93	85
382 Maquinaria no eléctrica	18	11	18	17
383 Maquinaria eléctrica	26	13	20	24
384 Equipo de transporte	28	24	43	51
385 Equipo profesional y científico	-	-	-	-
390 Otras manufacturas	2	1	1	1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

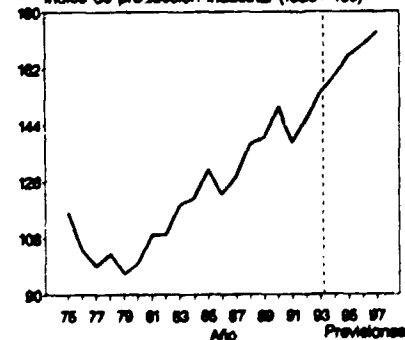
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



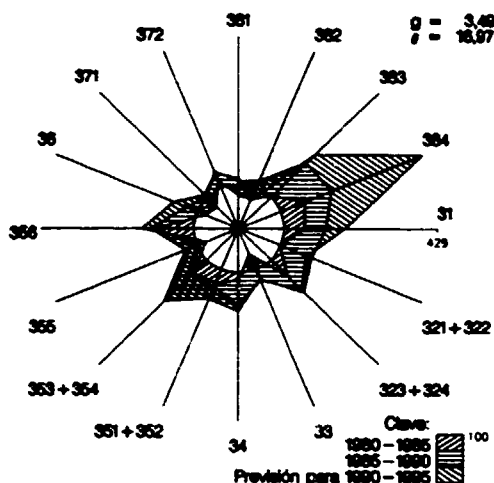
**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



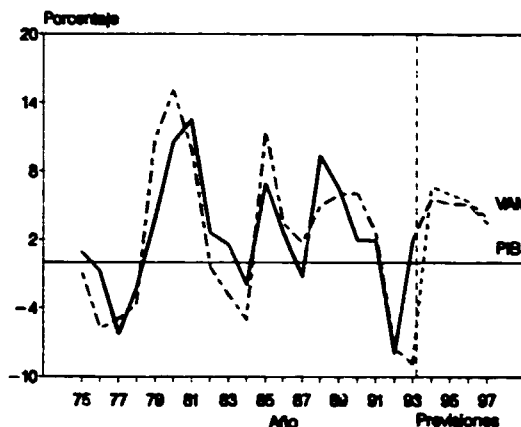
**Índice de producción industrial (1980=100)**



**Cambio estructural en la Industria**  
(Índice del valor agregado: 1980=100)



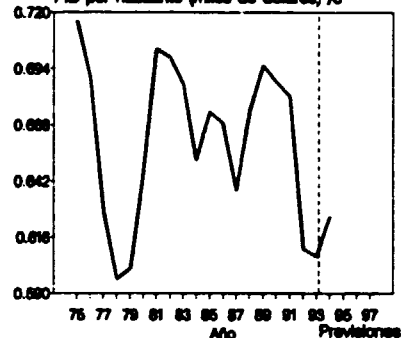
**Tasas anuales de crecimiento del PIB y del VAM**  
(precios constantes en dólares de 1990)



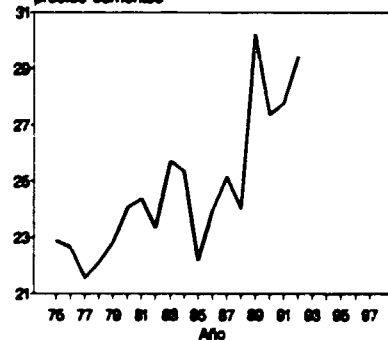
	1980	1985	1990	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	4 596	5 656	6 811	6 519
Per cápita <sup>2</sup> (en dólares de 1990)	645	674	688	607
Porcentaje del sector manufacturero <sup>3</sup> , precios corrientes	24,1	22,2	27,4	
<b>SECTOR MANUFACTURERO:</b>				
Valor agregado <sup>4</sup> (en millones de dólares 1990)	1 209	1 360	1 687	1 457
Índice de producción industrial (1980=100)	100	112	140	121
Valor agregado (en millones de dólares)	1 480	1 278	2 232	1 764
Producción bruta (en millones de dólares)	3 579	3 020	4 749	3 611
Empleo (en miles de personas)	151	163	186	172
<b>RENTABILIDAD (porcentaje de la producción bruta)</b>				
Insumos intermedios (%)	50	58	53	51
Salarios y sueldos incluidos suplementos (%)	17	18	15	15
Excedente de explotación (%)	24	25	32	34
<b>PRODUCTIVIDAD (en dólares)</b>				
Producción bruta / trabajador	22 265	18 452	25 557	20 897
Valor agregado / trabajador	9 205	7 816	12 014	10 210
Salario promedio incluidos suplementos	3 848	3 241	3 939	3 156
<b>ÍNDICES ESTRUCTURALES:</b>				
Cambio estructural $\theta$ (promedio de 5 años, en grados)	6,17	12,05	12,71	9,70
en porcentaje de $\theta$ en el periodo 1970-1975	134	261	275	210
Tasa de crecimiento / cambio estructural $\theta$	0,49	0,14	0,65	0,11
Grado de especialización	13,4	13,3	13,5	15,0
<b>VALOR AGREGADO (en millones de dólares)</b>				
311/2 Productos alimenticios	193	130	241	251
313 Bebidas	92	189	302	226
314 Productos de tabaco	55	72	76	91
321 Textiles	147	114	255	171
322 Fabricación de prendas de vestir	70	55	102	73
323 Productos de cuero y piel	4	4	7	5
324 Calzado, excepto el de caucho y plástico	34	42	66	47
331 Productos de madera y corcho	38	17	43	36
332 Muebles y accesorios	26	15	32	23
341 Papel y productos de papel	30	37	64	48
342 Impresión y edición	59	45	94	60
351 Sustancias químicas industriales	58	67	98	39
352 Otros productos químicos	80	78	127	97
353 Refinación del petróleo	-	1	1	-
354 Productos div. derivados del petróleo y del carbón	7	8	16	7
355 Productos de caucho	30	24	37	17
356 Productos de plástico n.c.p.	25	37	47	38
361 Alfarería, loza y arcilla	3	2	3	2
362 Vidrio y productos de vidrio	9	5	9	8
369 Otros productos minerales no metálicos	44	28	54	52
371 Hierro y acero	194	105	184	146
372 Metales no ferrosos	10	9	13	10
381 Productos de metal, excepto maquinaria	132	78	135	107
382 Maquinaria no eléctrica	39	22	43	18
383 Maquinaria eléctrica	44	35	88	68
384 Equipo de transporte	38	48	81	114
385 Equipo profesional y científico	2	1	2	1
390 Otras manufacturas	17	9	13	10

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

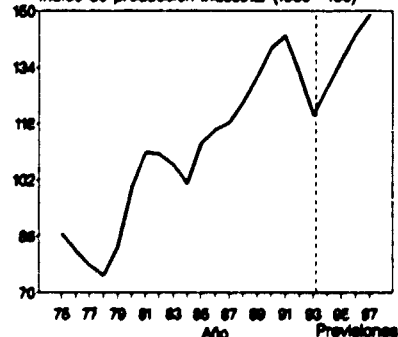
**PIB por habitante (miles de dólares) /c**



**Porcentaje del sector manufacturero en el PIB, precios constantes**



**Índice de producción Industrial (1980=100)**



AFGANISTÁN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	658	734	560	603	615	627
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>	-3,72	0,27	-3,12	7,60	2,00	2,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	40,9	50,6	37,2	33,3	37,0	35,5
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1975)	272	299	198	198	206	218
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>	-6,06	3,32	-10,34	0,23	3,74	5,99
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>						

ALBANIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	992	1 097	1 121	878	737	671
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>	6,31	1,78	-9,97	-21,69	-16,00	-9,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	371,4	370,5	340,8	263,4	219,2	198,0
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1990)	245	298	295	172	134	117
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>	6,08	1,57	-15,65	-41,82	-21,88	-12,46
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>	29,9	28,0	26,3			

ANTILLAS NEERLANDESES Y ARUBA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 338	1 281	1 559	1 497	1 482	1 500
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>	4,06	-2,07	7,56	-3,96	-1,00	1,20
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	7 690,2	7 040,2	8 203,5	7 796,5	7 678,6	7 691,0
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1990)	113	88	107	102	100	100
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>	14,83	-2,71	7,56	-3,96	-2,72	0,45
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>	8,5	6,8				

ARMENIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	5 227	6 970	7 650	6 423	3 064	2 610
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>		6,53	-4,52	-16,04	-52,30	-14,80
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	1 701,4	2 156,5	2 282,1	1 892,9	890,3	746,8
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>	45,4	41,4	32,7	38,0		

AZERBAIYÁN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	7 573	10 189	9 874	8 510	5 515	4 798
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>		4,61	-9,79	-13,81	-35,20	-13,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	1 230,0	1 530,2	1 387,4	1 180,8	755,8	649,7
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>	32,7	31,5	25,0	42,4		

BAHAMAS	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 603	2 075	3 134	3 065	3 068	3 130
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>	-3,56	13,51	0,97	-2,20	0,11	2,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	7 631,1	8 869,1	12 242,2	11 788,7	11 622,4	11 677,7
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>	7,5		3,2	3,8	4,0	3,4

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

BAHREIN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(a)</sup> (en millones de dólares de 1990)	3 628	3 492	3 903	4 219	4 480	4 753
Tasa de crecimiento (%) <sup>(b)</sup>	2,58	-2,04	1,23	8,10	6,19	6,08
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(c)</sup>	10 454,4	8 433,7	7 965,2	8 354,6	8 616,0	8 883,4
VAM <sup>(d)</sup> (en millones de dólares de 1990)	509	559	672	698	731	765
Tasa de crecimiento (%) <sup>(e)</sup>	26,25	-10,51	5,23	3,80	4,74	4,67
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(f)</sup>	14,8	8,5	15,9	15,4		

BELARUS	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(a)</sup> (en millones de dólares de 1990)	23 544	30 842	35 819	34 744	31 759	28 742
Tasa de crecimiento (%) <sup>(b)</sup>	4,17	3,97	-1,40	-3,00	-8,59	-9,50
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(c)</sup>	2 445,6	3 097,2	3 507,5	3 399,9	3 110,6	2 821,2
VAM <sup>(d)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(e)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(f)</sup>			30,1	32,7	31,9	

BELICE	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(a)</sup> (en millones de dólares de 1990)	249	253	396	418	456	475
Tasa de crecimiento (%) <sup>(b)</sup>	4,37	1,02	8,49	5,40	9,15	4,22
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(c)</sup>	1 705,6	1 525,9	2 097,6	2 153,9	2 291,9	2 330,0
VAM <sup>(d)</sup> (en millones de dólares de 1990)	44	41	53	53	60	59
Tasa de crecimiento (%) <sup>(e)</sup>	14,91	0,96	4,89	-0,21	12,79	-1,29
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(f)</sup>	23,1	16,3	15,0	14,7	13,1	11,7

BENIN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(a)</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 336	1 735	1 845	1 883	1 961	2 026
Tasa de crecimiento (%) <sup>(b)</sup>	9,42	7,53	3,29	2,06	4,16	3,31
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(c)</sup>	386,2	435,1	398,2	394,0	397,8	398,4
VAM <sup>(d)</sup> (en millones de dólares de 1990)	142	128	162	170	175	179
Tasa de crecimiento (%) <sup>(e)</sup>	-4,38	11,85	0,85	5,00	2,96	2,61
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(f)</sup>	12,9	8,2	9,2	9,0		

BERMUDAS	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(a)</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 558	1 565	1 653	1 572	1 602	1 634
Tasa de crecimiento (%) <sup>(b)</sup>	2,51	6,69	-2,50	-4,91	1,90	2,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(c)</sup>	28 860,2	27 951,7	27 098,4	25 767,7	25 833,7	26 350,4
VAM <sup>(d)</sup> (en millones de dólares de 1980)	101	98	108	111	114	117
Tasa de crecimiento (%) <sup>(e)</sup>	4,52	2,80	1,81	2,33	2,70	2,62
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(f)</sup>						

BHUTÁN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(a)</sup> (en millones de dólares de 1990)	142	197	283	298	307	327
Tasa de crecimiento (%) <sup>(b)</sup>	17,83	3,69	4,90	5,03	2,98	6,71
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(c)</sup>	114,6	143,0	183,8	190,1	193,8	205,0
VAM <sup>(d)</sup> (en millones de dólares de 1990)	5	11	23	24	28	30
Tasa de crecimiento (%) <sup>(e)</sup>	35,27	12,20	15,55	7,16	14,99	8,00
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(f)</sup>	3,2	5,3	8,1	9,1	9,3	9,1

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra.

BOSNIA Y HERZEGOVINA	1990	1995	1999	1991	1992	1993
PIB <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	15 205	16 733	13 032	9 131		
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	1,15	1,51	-23,20	-29,93		
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>C.N.C.</sup>	3 884,8	4 059,5	3 025,0	2 193,4		
VAM <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>C.N.</sup>						

BRUNEI DARUSSALAM	1990	1995	1999	1991	1992	1993
PIB <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	4 248	3 526	3 596	3 727	5 801	3 913
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	-7,00	-1,49	2,74	3,64	2,00	2,94
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>C.N.C.</sup>	22 011,1	15 603,1	13 991,9	14 170,6	14 131,7	14 282,0
VAM <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	430	254	323	250	247	251
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	-8,35	-5,42	5,31	-22,64	-1,09	1,73
Porcentaje del sector manufacturero <sup>C.N.</sup>	11,7	10,0	8,8	8,1	7,7	

CABO VERDE	1990	1995	1999	1991	1992	1993
PIB <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	212	287	374	394	407	422
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	3,32	8,54	3,70	5,26	3,37	4,02
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>C.N.C.</sup>	734,7	927,1	1 096,6	1 124,6	1 130,2	1 143,9
VAM <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	12	18	21	23	24	26
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	7,14	36,12	6,21	6,18	6,53	6,43
Porcentaje del sector manufacturero <sup>C.N.</sup>	4,8	5,8	6,0	5,9	6,0	5,6

CHAD	1990	1995	1999	1991	1992	1993
PIB <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	722	1 107	1 213	1 193	1 197	1 162
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	-7,40	21,90	-2,70	-1,65	0,32	-2,90
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>C.N.C.</sup>	161,4	220,6	218,4	209,6	204,7	193,3
VAM <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	125	239	174	173	161	156
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	-12,00	-6,65	-38,84	-0,90	-6,58	-3,04
Porcentaje del sector manufacturero <sup>C.N.</sup>	22,9	11,1	15,4	11,1	11,1	10,6

COMOROS	1990	1995	1999	1991	1992	1993
PIB <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	359	373	424	436	438	447
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	4,72	0,57	8,91	2,65	0,50	2,20
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>C.N.C.</sup>	1 277,0	952,7	820,6	815,6	801,6	803,1
VAM <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	18	18	20	20	21	21
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	4,08	0,49	11,79	1,84	1,67	2,39
Porcentaje del sector manufacturero <sup>C.N.</sup>	4,6	4,3	4,7			

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	1990	1995	1999	1991	1992	1993
PIB <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	32 950	30 067	33 780	34 456	35 398	35 750
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	26,42	-2,39	17,75	2,00	2,73	1,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>C.N.C.</sup>	32 482,9	21 803,4	20 215,7	20 021,0	19 997,9	19 686,2
VAM <sup>C.N.C.</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 188	2 672	2 518	2 694	2 734	2 777
Tasa de crecimiento (%) <sup>C.N.C.</sup>	64,87	-2,20	5,38	7,00	1,57	1,50
Porcentaje del sector manufacturero <sup>C.N.</sup>	3,7	9,0	7,2	7,5		

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra



ESLOVAQUIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)		12 666	13 568	11 593	10 783	10 338
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>		4,11	-2,51	-14,56	-6,99	-4,12
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>		2 454,1	2 581,5			1 945,8
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(5)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(6)</sup>						

ESTONIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	65 769	66 723	74 300	64 697	48 005	
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>		-8,70	-6,47	-13,62	-25,80	
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	44 438,6	43 439,6	47 555,8	41 182,3	30 713,5	
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	22 716	25 455	25 869	22 837		
Tasa de crecimiento (%) <sup>(5)</sup>		0,38	-5,09	-11,72		
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(6)</sup>	35,8	32,2	34,5	61,7		

FEDERACIÓN DE RUSIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	525 217	621 078	591 407	585 949	470 244	413 814
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	4,39	4,52	-7,64	-0,92	-19,75	-12,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	3 792,6	4 342,2	3 998,3	3 955,2	3 175,9	2 800,6
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(5)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(6)</sup>			35,8	35,8		

GEORGIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	8 736	12 888	12 629	10 067	5 698	3 419
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>		12,66	-0,34	-20,29	-43,40	-40,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	1 730,6	2 453,8	2 331,0	1 852,9	1 047,0	627,7
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(5)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(6)</sup>			29,9			

GHANA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	4 988	4 881	6 226	6 463	6 713	7 037
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	0,46	5,08	2,68	3,80	3,88	4,82
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	464,6	380,2	414,5	417,4	420,7	427,9
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	536	429	575	538	553	565
Tasa de crecimiento (%) <sup>(5)</sup>	-1,44	24,29	-4,47	-6,31	2,68	2,30
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(6)</sup>	7,8	11,5	9,3	8,8	8,7	8,8

GUADALUPE	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 676	1 706	2 200	2 113	2 172	2 272
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-4,66	-0,76	3,14	-3,96	2,78	4,61
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	5 125,0	4 805,6	5 626,6	5 308,7	5 348,8	5 500,4
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	113	89	129	123	126	131
Tasa de crecimiento (%) <sup>(5)</sup>	-5,16	11,54	3,22	-3,95	1,84	3,87
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(6)</sup>	6,3	4,9	5,4			

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

GUAYANA FRANCESA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	922	987	1 103	1 115	1 129	1 128
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	0,00	3,00	2,20	1,08	1,24	-0,07
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	13 565,7	10 845,5	9 427,3	9 138,3	8 818,2	8 417,6
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	11	10	11	12	12	12
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	4,52	2,81	0,43	5,18	0,00	1,97
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>						

GUINEA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	2 411	2 296	2 958	3 097	3 197	3 341
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	5,60	3,89	4,69	4,68	3,23	4,51
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	540,4	460,5	514,0	522,0	522,7	529,8
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	61	62	100	106	110	116
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	2,70	3,33	5,07	6,01	3,83	5,03
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	1,5	1,0	3,4	3,4	4,8	4,8

GUINEA-BISSAU	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	165	184	233	240	247	255
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-4,19	-2,30	3,30	3,00	2,80	3,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	208,1	210,3	242,2	244,4	245,7	247,7
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	25	24	17	16	16	16
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-5,09	-5,95	-1,54	-1,04	-1,38	-1,38
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	7,3	7,1	7,1	7,3	7,3	

GUINEA ECUATORIAL	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	132	147	163	168	192	206
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-9,94	6,55	4,74	3,43	13,72	7,35
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	607,5	470,9	462,8	468,0	519,3	542,7
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	2	3	2	2	2	3
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-9,19	94,14	1,85	6,08	6,17	9,96
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	3,0	1,9	1,3	1,4	1,3	

GUYANA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	561	469	396	420	453	490
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	1,66	1,02	-10,09	6,00	7,75	8,23
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	739,6	593,3	497,8	524,4	560,1	600,3
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	40	28	18	20	24	24
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	0,78	-3,13	-16,67	10,57	19,32	2,87
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	12,1	9,8	5,2	4,3	4,4	3,8

HAITI	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	2 380	2 270	2 281	2 296	2 182	2 094
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	7,39	0,59	-0,14	0,68	-5,00	-4,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	444,7	387,1	351,6	346,9	323,0	303,8
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	506	429	417	345	328	289
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	14,81	-0,84	2,41	-17,37	-4,82	-12,03
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	19,1	17,6	19,5	18,3		

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

KAZAJSTÁN	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	21 196	27 993	38 936	35 594	30 967	26 972
Tasa de crecimiento (%)		6,16	15,54	-8,58	-13,00	-12,90
Per cápita (en dólares de 1990)	1 421,9	1 774,0	2 335,7	2 120,4	1 834,8	1 591,1
VAM (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%)						
Porcentaje del sector manufacturero			20,8			

KIRGUISTÁN	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	3 234	4 333	5 539	4 963	4 001	3 345
Tasa de crecimiento (%)		-5,31	1,20	-10,41	-19,37	-16,40
Per cápita (en dólares de 1990)	894,2	1 087,2	1 269,9	1 118,5	886,6	728,8
VAM (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%)						
Porcentaje del sector manufacturero						

LETONIA	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 708 069	2 012 443	2 401 539	2 202 885	1 457 693	1 311 923
Tasa de crecimiento (%)	2,39	-0,22	-1,49	-8,27	-33,83	-10,00
Per cápita (en dólares de 1990)	674 060,2	770 165,7	899 116,2	828 463,6	552 575,1	502 459,9
VAM (en millones de dólares de 1990)			797 885	795 285	408 131	274 909
Tasa de crecimiento (%)				-0,33	-48,68	-32,64
Porcentaje del sector manufacturero			25,3	34,5	35,6	0,8

LIBERIA	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	915	841	805	725	739	739
Tasa de crecimiento (%)	-6,29	-2,02	-10,00	-9,99	2,00	0,00
Per cápita (en dólares de 1990)	487,5	382,6	312,6	272,3	268,6	258,8
VAM (en millones de dólares de 1990)	82	80	59	57	62	64
Tasa de crecimiento (%)	-21,21	-1,61	-32,51	-4,05	9,86	1,96
Porcentaje del sector manufacturero	9,5	6,6	7,9			

LITUANIA	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	741 857	1 069 754	1 275 687	1 107 068	669 564	560 799
Tasa de crecimiento (%)		9,63	-6,74	-13,53	-39,30	-16,24
Per cápita (en dólares de 1990)	216 095,8	298 230,8	343 758,2	296 762,4	180 135,5	151 077,4
VAM (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%)						
Porcentaje del sector manufacturero	37,8	35,2	35,4	36,9	45,0	42,3

MALÍ	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 747	2 005	2 509	2 504	2 582	2 780
Tasa de crecimiento (%)	4,01	8,50	2,41	-0,20	3,11	7,67
Per cápita (en dólares de 1990)	254,5	253,3	272,3	263,4	263,0	274,3
VAM (en millones de dólares de 1990)	89	167	204	208	224	239
Tasa de crecimiento (%)	1,58	4,37	-2,35	1,97	7,79	6,47
Porcentaje del sector manufacturero	4,3	7,5	8,2	6,9	7,0	6,7

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

MARTINICA	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 734	2 159	2 800	2 669	2 849	3 005
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	2,80	4,50	2,94	-3,96	5,95	5,47
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	5 320,2	6 330,6	7 777,8	7 387,7	7 742,2	8 099,6
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	72	101	162	90	92	97
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-9,91	26,89	2,95	-44,49	2,22	5,78
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	5,1					

MAURICIO	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 409	1 769	2 559	2 673	2 839	2 992
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-10,06	6,88	7,15	4,47	6,21	5,36
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	1 458,8	1 741,6	2 421,0	2 505,6	2 631,5	2 742,6
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	200	299	502	531	565	621
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-7,03	15,27	7,72	5,69	6,40	10,00
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	15,0	20,3	23,1	19,6		

MAURITANIA	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	856	852	1 052	1 082	1 111	1 167
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	0,70	3,35	6,26	3,80	1,81	4,96
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	551,7	482,4	525,1	531,5	527,5	539,8
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	62	100	119	127	142	150
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-1,43	22,44	22,15	7,05	11,07	6,19
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	5,6	12,8	12,9	12,0	12,0	

MONGOLIA	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 144	1 595	1 877	1 577	1 334	1 375
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	3,43	6,19	-2,07	-16,00	-11,64	-1,36
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	687,9	835,3	882,4	708,5	613,1	593,1
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	323	480	521	437	373	354
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	8,03	3,07	-2,30	-15,99	-14,80	-5,00
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	24,2	26,6	27,7	27,7		

MONTSERRAT	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	48	54	71	68	74	83
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	10,22	4,73	-10,83	-3,97	8,48	12,54
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	4 029,6	4 880,7	6 464,6	6 208,1	6 734,7	7 579,1
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	3	3	4	4	4	5
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	10,71	0,00	-10,42	-3,99	9,15	12,75
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	5,7	5,5	4,6			

MOZAMBIQUE	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 404	1 116	1 318	1 377	1 366	1 620
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	2,46	-8,82	3,10	4,50	-0,85	18,60
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	116,1	82,4	92,9	95,5	92,7	107,3
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	568	260	325	364	377	460
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	3,25	-13,87	-1,04	12,00	3,74	21,74
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	33,1	14,9				

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse los "Notas técnicas" supra

MYANMAR	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	20 897	26 374	23 659	23 977	26 686	28 277
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	7,91	2,85	2,75	1,35	11,30	5,96
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	617,9	702,5	565,8	561,2	611,3	634,1
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 391	1 826	1 496	1 481	1 695	1 801
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	6,96	2,92	0,04	-0,35	13,69	6,28
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	9,5	9,9	7,8	7,3	7,4	7,4

NABEWA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 982	1 848	2 129	2 129	2 265	2 215
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	0,16	0,00	6,00	0,00	6,37	-2,17
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	1 924,0	1 568,6	1 578,2	1 537,2	1 591,4	1 516,4
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	117	126	113	107	111	108
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-14,65	1,70	5,88	-5,56	3,93	-2,78
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	4,6	4,6	6,1	5,7	6,1	5,2

NUEVA CALEDONIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 079	1 070	1 600	1 663	1 812	1 843
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-0,40	4,51	-4,27	3,92	9,00	1,70
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	7 542,8	6 900,2	9 523,8	9 780,7	10 476,1	10 532,9
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	98	78	112	116	123	123
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-4,64	-1,05	-4,27	3,92	6,02	0,10
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	5,8	4,7				

OMÁN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	4 477	9 000	10 521	11 313	12 184	12 668
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	6,05	13,76	7,52	7,52	7,70	3,98
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	4 066,3	6 442,5	6 008,7	6 185,1	6 382,1	6 359,6
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	49	265	396	397		
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	19,05	20,39	14,58	0,30		
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	0,8	2,4	3,7	4,2	4,3	5,0

PAPUA NUEVA GUINEA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	2 827	3 015	3 221	3 528	3 945	4 553
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-2,29	3,60	-3,00	9,53	11,81	15,42
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	915,9	876,0	839,0	898,6	982,0	1 107,8
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	411	458	388	449	486	531
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	-0,42	3,01	-22,77	15,83	8,04	9,34
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	10,5	11,0	12,4	12,0		

POLINESIA FRANCESA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 684	2 361	3 007	3 125	3 250	3 436
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	0,46	5,35	3,97	3,92	4,00	5,70
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	11 151,2	13 570,9	15 266,3	15 471,6	15 778,0	16 262,1
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	120	202	219	227	236	250
Tasa de crecimiento (%) <sup>1990</sup>	1,77	8,27	5,22	4,00	3,84	5,76
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	6,6	8,5	7,3			

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

QATAR	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	7 767	6 285	7 360	7 249	7 538	7 916
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>	7,10	-3,91	7,85	-1,51	4,00	5,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	33 919,1	17 556,4	15 176,2	14 412,5	14 583,1	14 964,9
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1990)	414	624	854	786	950	924
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>	-12,51	3,64	7,86	-8,00	8,12	8,65
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>	3,3	7,8				

REPÚBLICA CHECA	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)		29 215	31 606	27 113	25 193	25 319
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>		8,61	-1,22	-14,29	-7,08	0,50
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>		2 835,0	3 066,7			2 459,1
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>						

REPÚBLICA DE MOLDOVA	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	6 079	7 177	10 103	8 831	6 623	5 696
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>		-9,76	8,17	-12,59	-25,00	-14,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	1 515,7	1 703,1	2 316,1	2 016,2	1 507,0	1 292,2
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>			28,1	28,1		
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>						

REPÚBLICA DEMOCRÁTICA POPULAR LAO	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	513	702	865	908	972	1 029
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>	1,70	5,06	7,61	5,00	7,00	5,87
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	160,0	195,2	205,8	209,5	217,4	223,4
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1975)	23	31	38	43	46	50
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>	7,94	3,86	10,91	13,16	8,00	8,10
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>						

REPÚBLICA POPULAR DEMOCRÁTICA DE COREA	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	11 276	18 041	21 500	21 500	20 425	19 938
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>	9,89	9,59	-3,70	0,00	-5,00	-2,39
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	617,5	907,1	987,4	968,9	903,2	865,1
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1975)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>						

REUNIÓN	1988	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>1</sup> (en millones de dólares de 1990)	2 929	3 598	4 408	4 563	4 777	4 965
Tasa de crecimiento (%) <sup>2</sup>	4,20	3,49	4,00	3,51	4,70	3,93
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>3</sup>	5 789,4	6 541,7	7 297,5	7 430,8	7 655,4	7 830,7
VAM <sup>4</sup> (en millones de dólares de 1980)	190	236	300	278	289	300
Tasa de crecimiento (%) <sup>5</sup>	13,91	11,41	12,79	-7,36	3,96	3,86
Porcentaje del sector manufacturero <sup>6</sup>	10,2	8,8	8,5			

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

REUNDA	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 905	2 208	2 337	2 361	2 420	2 499
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	6,61	4,41	-2,00	1,06	2,49	3,25
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	365,9	364,2	334,5	329,2	328,7	330,8
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	327	342	375	380	393	393
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	26,49	6,36	2,86	1,56	3,23	0,00
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	15,8	14,2	16,5	16,0		

SARDA	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	183	179	176	195	188	194
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	3,00	5,96	-4,47	10,83	-3,26	3,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	1 143,8	1 119,2	1 085,1	1 188,0	1 142,3	1 162,4
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	15	15	14	15	15	15
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	3,02	4,53	-4,55	8,11	-1,09	1,57
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	4,6	13,8	7,9	7,9		

SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	70	52	55	57	60	67
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	2,59	-1,61	3,80	3,50	4,51	12,23
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	744,0	486,7	463,5	467,9	481,2	527,2
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	1	1	1	1	1	1
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	0,00	-8,68	5,18	4,00	4,34	11,46
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	7,3	7,2				

SEYCHELLES	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	256	275	369	369	376	390
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	-2,55	10,29	7,56	0,00	1,95	3,90
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	4 060,7	4 237,8	5 265,5	5 191,3	5 292,6	5 422,5
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	19	20	34	34	35	39
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	18,21	3,44	14,91	0,70	2,39	12,37
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	8,0	10,6	9,9	9,9		

SIERRA LEONA	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	426	494	547	533	523	510
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	2,91	7,46	2,50	-2,60	-1,85	-2,43
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	131,8	137,9	136,8	130,1	124,7	118,7
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	83	81	56	88	95	101
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	-4,88	-15,55	7,06	57,59	7,63	6,25
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	7,5	4,8	7,1	8,7	8,7	

SOMALIA	1988	1985	1988	1991	1992	1993
PIB <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	584	637	669	662	679	692
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	1,79	9,53	-2,70	-1,00	2,50	2,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>1990</sup>	86,9	80,9	77,1	75,4	76,6	77,3
VAM <sup>1990</sup> (en millones de dólares de 1990)	13	11	14	16		
Tasa de crecimiento (%) <sup>1988-1992</sup>	9,17	7,55	-6,29	16,12		
Porcentaje del sector manufacturero <sup>1990</sup>	4,7	4,9	4,3			

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

SUDAN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	24 174	23 907	23 451	23 451	26 101	26 545
Tasa de crecimiento (%)	-3,41	-2,90	-5,31	0,00	11,30	1,70
Per capita (en dólares de 1990)	1 294,0	1 109,3	953,9	928,6	1 006,2	956,4
VAMI (en millones de dólares de 1990)	2 496	2 268	2 059	1 969	2 126	2 157
Tasa de crecimiento (%)	-4,09	-0,26	-11,44	-6,17	7,96	1,46
Porcentaje del sector manufacturero	8,9	8,5	9,2	9,7	9,3	

SURINAME	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	1 645	1 623	1 714	1 762	1 863	1 863
Tasa de crecimiento (%)	-3,57	2,92	-0,91	2,78	5,77	0,00
Per capita (en dólares de 1990)	4 633,1	4 304,6	4 285,0	4 349,8	4 555,9	4 500,9
VAMI (en millones de dólares de 1990)	244	195	170	155	159	161
Tasa de crecimiento (%)	-10,52	6,45	-5,85	-8,96	2,28	1,50
Porcentaje del sector manufacturero	17,6	12,5	10,2	9,9		

SWAZILANDIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	611	734	904	904	917	935
Tasa de crecimiento (%)	2,90	3,89	4,57	0,00	1,37	1,97
Per capita (en dólares de 1990)	1 090,3	1 131,3	1 215,4	1 182,0	1 164,8	1 155,4
VAMI (en millones de dólares de 1990)	150	174	275	281	297	315
Tasa de crecimiento (%)	11,17	-1,30	19,64	2,10	5,72	6,10
Porcentaje del sector manufacturero	21,3	15,3	32,5	32,5		

TAYIKISTAN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	3 124	4 138	4 530	4 373	3 279	
Tasa de crecimiento (%)		7,23	4,41	-3,47	-25,00	
Per capita (en dólares de 1990)	790,1	907,9	856,8	803,2	585,2	
VAMI (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%)						
Porcentaje del sector manufacturero						

TONGA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	81	120	124	128	130	134
Tasa de crecimiento (%)	15,21	5,37	-3,95	3,70	1,00	3,63
Per capita (en dólares de 1990)	875,2	1 323,1	1 289,0	1 336,7	1 336,2	1 384,6
VAMI (en millones de dólares de 1990)	8	8	9	9	9	10
Tasa de crecimiento (%)	21,43	6,26	-7,30	10,07	8,72	3,65
Porcentaje del sector manufacturero	6,1	8,2				

TURKEMENISTAN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB (en millones de dólares de 1990)	3 304	4 314	5 384	5 324	5 036	
Tasa de crecimiento (%)		1,33	5,39	-1,12	-5,40	
Per capita (en dólares de 1990)	1 153,5	1 337,6	1 472,3	1 421,6	1 314,0	
VAMI (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%)						
Porcentaje del sector manufacturero						

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" *supra*.



TUVALU	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	9	7	8	8		
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>		-1,95	2,49	4,79		
Per cápita (en dólares de 1990)	1 088,0	852,7	897,9	940,9		
VAM <sup>(3)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(4)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>						

UCRANIA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	121 750	139 781	155 582	146 510	126 013	102 720
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	3,81	0,99	1,39	-5,83	-13,99	-18,48
Per cápita (en dólares de 1990)	2 436,9	2 745,4	3 013,0	2 836,4	2 441,2	1 992,6
VAM <sup>(3)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(4)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	36,5	32,4	23,6	29,6		

UGANDA	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	2 729	3 049	3 710	3 862	3 979	4 232
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-3,40	1,96	-0,16	4,10	3,02	6,35
Per cápita (en dólares de 1990)	208,0	201,8	206,7	207,7	206,6	212,2
VAM <sup>(3)</sup> (en millones de dólares de 1990)	98	99	164	187	194	201
Tasa de crecimiento (%) <sup>(4)</sup>	6,10	-9,80	4,20	14,09	3,62	3,71
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	4,2	1,9	4,4	4,4		

UZBEKISTÁN	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	13 573	17 459	20 725	17 978	15 978	15 534
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>		4,05	4,74	-10,22	-11,13	-2,40
Per cápita (en dólares de 1990)	851,7	963,9	980,6	860,4	747,5	713,4
VAM <sup>(3)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(4)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>						

VANUATU	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	94	143	154	161	163	166
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-11,46	1,11	4,11	5,10	1,00	1,84
Per cápita (en dólares de 1990)	806,8	1 080,2	1 030,5	1 054,8	1 038,2	1 031,0
VAM <sup>(3)</sup> (en millones de dólares de 1990)	3	5	9	9	10	11
Tasa de crecimiento (%) <sup>(4)</sup>	-11,45	11,21	2,22	5,11	8,92	9,28
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	4,2	3,8	5,9	5,9		

VIET NAM	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	41 529	57 469	73 398	77 768	84 492	91 312
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-4,81	6,20	5,05	5,96	8,65	8,07
Per cápita (en dólares de 1990)	773,2	959,4	1 100,6	1 140,5	1 211,6	1 280,2
VAM <sup>(3)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(4)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>			1,6	1,6		

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra.

YEMEN, PARTE MERIDIONAL	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	1 267	1 690	1 568	1 567	1 593	1 641
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	3,63	-2,97	-3,70	-0,73	2,33	3,00
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	680,5	790,9	630,1	567,5		
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	48	88	76	77	79	81
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-41,12	22,41	-12,15	1,47	2,55	2,79
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	6,7	9,7				

YEMEN, PARTE SEPTENTRIONAL	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	3 350	4 450	5 905	6 378	6 378	6 640
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	6,04	10,31	-3,70	8,00	0,00	4,11
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	526,9	583,9	642,2	673,3		
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	291	536	563	578	605	621
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	7,70	1,46	-12,22	2,70	4,73	2,59
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	8,5	12,1	9,5	9,5		

YUGOSLAVIA (EX)	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	49 856	51 450	40 524	28 396		
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	3,44	0,28	-23,20	-29,93		
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	5 235,9	5 224,4	3 990,2	2 759,5		
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)						
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>						
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>						

ZAIRE	1980	1985	1990	1991	1992	1993
PIB <sup>(1)</sup> (en millones de dólares de 1990)	2 405	2 599	2 862	2 782	2 491	2 287
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	2,37	2,56	3,04	-2,80	-10,44	-8,20
Per cápita (en dólares de 1990) <sup>(3)</sup>	89,1	82,0	76,5	71,9	62,4	55,5
VAM <sup>(4)</sup> (en millones de dólares de 1990)	62	56	55	53	45	40
Tasa de crecimiento (%) <sup>(2)</sup>	-1,43	4,77	4,49	-3,89	-14,12	-11,47
Porcentaje del sector manufacturero <sup>(5)</sup>	3,1	1,7	2,1			

Para la fuente, las notas y las observaciones, véanse las "Notas técnicas" supra

Este libro se terminó de imprimir y encuadernar en el mes de octubre de 1995 en Impresora y Encuadernadora Progreso, S. A. de C. V. (IEPSA), Calz. de San Lorenzo, 244; 09830 México, D. F. Se tiraron 2 000 ejemplares.

# Desarrollo industrial

## Informe mundial 1995

El tema de la publicación *Desarrollo Industrial: Informe Mundial 1995* es "sostener el impulso del crecimiento". Los acontecimientos acaecidos desde principios del decenio de 1990 han sumido a la economía mundial en una situación de cambio constante. Se está examinando a fondo la función de la industria en el proceso de desarrollo y se ha puesto en tela de juicio la idoneidad de las estrategias industriales del pasado para impulsar el crecimiento económico global de los países en desarrollo. En 1994, estos países dejaron atrás a los países desarrollados por lo que respecta al crecimiento del PIB y del VAM, y se prevé que van a seguir haciéndolo en 1995 ¿Será posible comenzar el siglo XXI dentro de esta misma fase de crecimiento?

En el Informe se intenta determinar cuáles son las principales cuestiones que habrán de influir sobre las perspectivas de crecimiento de los países en desarrollo hasta el final del decenio. Dichas cuestiones giran en torno a cambios que se han producido y siguen produciéndose en el mundo de hoy, entre los cuales figuran:

- Las repercusiones del GATT y de la Organización Mundial del Comercio
- La importancia de las nuevas formas de integración regional
- Nuevas concepciones de la competitividad industrial
- Alivio de la pobreza mundial mediante la industrialización

La anterior lista de cuestiones, aunque incompleta, abarca las esferas que más inquietudes suscitan. En el actual entorno mundial, en el que los propios países desarrollados hacen frente a graves problemas económicos y sociales, el camino hacia una vida mejor para la población de los países en desarrollo será escarpado y arduo. Cabe esperar que el análisis de las cuestiones anteriores dé una idea de su complejidad y sirva de orientación a los planificadores nacionales cuando formulen sus programas de reforma y sus políticas industriales.

El Informe pasa revista también a las tendencias y perspectivas del sector manufacturero y a cuestiones clave del desarrollo en diez regiones definidas por la ONUDI.

Se incluye un anexo estadístico con indicadores del desarrollo de la industria mundial en 185 países y territorios de todo el mundo.



9 789681 648398



Fondo de Cultura Económica