

43



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.
"ARAGON"**

**" EL COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LAS NUEVAS
ECONOMIAS EN PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN
AMERICA LATINA Y ASIA.1979-1988**

**(MEXICO, BRASIL, COREA DEL SUR Y TAIWAN,
ESTUDIO COMPARATIVO)"**

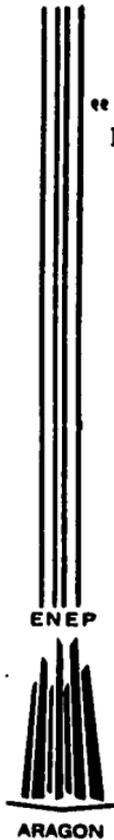
T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

GERARDO VILLEGAS MUÑOZ



ENEP

ARAGON

FALLA DE ORIGEN

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MEXICO

1995



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**Mi más sincero agradecimiento a todos los
profesores que con sus ideas y consejos
hicieron posible la realización de este trabajo,
especialmente y con todo respeto a mi profesor y
asesor, Lic. Sergio Guerrero Verdejo.**

Con la satisfacción de haber saldado la añeja
deuda con el recuerdo y la dulce memoria,
con el amor abnegado ...

y la siete veces venturosa oportunidad de
poder recibir cariño solidario,

trato de dejar hueya en mi pequeña gran
semilla de amor.

Como indiscutible resultado del amor y el apoyo
incondicional en una cariñosa comprensión
bicultural mutua ...

y el doble recuerdo de la juvenil y
sincera amistad,

agradexo infinitamente.

**EL COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LAS NUEVAS
ECONOMIAS EN PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN
AMERICA LATINA Y ASIA 1979-1988.**

**(MEXICO, BRASIL, COREA DEL SUR Y TAIWAN,
ESTUDIO COMPARATIVO)**

INDICE

INTRODUCCION

Capítulo I. MARCO TEORICO.....	(1)
I.1. CONCEPTUALIZACION.....	(2)
I.2. PERSPECTIVA GLOBAL.....	(14)
I.2.1. LAS NUEVAS ECONOMIAS EN PROCESO DE INDUSTRIALIZACION "The Newly Industrializing Economies" (NIES).....	(16)
I.2.2. CONDICIONES INICIALES.....	(18)
I.2.3. SITUACION DE LAS "NIES" LATINOAMERICANAS Y ASIATICAS.....	(19)
I.2.4. POSICION DEL ESTADO.....	(22)
I.2.5. REFORMAS AGRARIAS.....	(26)
I.3. NOTAS DE PIE DE PAGINA.....	(34)
Capítulo II. IMPLEMENTACION DE POLITICAS ECONOMICAS.....	(38)
II.1. MODELO DE LAS ETAPAS DEL DESARROLLO ECONOMICO.....	(39)
II.2. INDUSTRIALIZACION POR SUBSTITUCION DE IMPORTACIONES (I.S.I.).....	(41)
II.3. INDUSTRIALIZACION ORIENTADA A LA EXPORTACION (I.O.E.).....	(54)
II.4. NOTAS DE PIE DE PAGINA.....	(63)
Capítulo III. AGENTES DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION....	(68)
III.1. EL ESTADO.....	(69)
III.2. LAS COMPAÑIAS PRIVADAS AUTOCTONAS.....	(73)
III.3. LAS COMPAÑIAS TRANSNACIONALES (CTN) Y EL ROL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED).....	(77)
III.4. NOTAS DE PIE DE PAGINA.....	(80)
CONCLUSIONES.....	(83)
BIBLIOGRAFIA.....	(93)
ANEXOS.....	(103)

INTRODUCCION

INTRODUCCION

Mucho se ha discutido sobre los dos contradictorios modelos de desarrollo económico, Industrialización por Substitución de Importaciones (I.S.I.) e Industrialización Orientada a la Exportación (I.O.E.), es decir, Industrialización Orientada hacia al Interior e Industrialización Orientada hacia el Exterior, respectivamente.

La primera, regularmente es asociada con políticas tales como la intervención gubernamental, protección de la pequeña industria y otros mecanismos similares de incentivos. Por lo que corresponde al proceso de desarrollo a través de la Industrialización Orientada a la Exportación, generalmente es asociada con el libre mercado o doctrinas de no intervención en las cuales es la competencia la fuerza directriz del mecanismo económico.

El propósito de este trabajo es realizar un estudio comparativo del comportamiento económico de los países que han sido vistos como típicos representantes de estos dos modelos. Por el modelo de Industrialización por Substitución de Importaciones (I.S.I.), dos países latinoamericanos, Brasil y México; y por el modelo de Industrialización Orientada a la Exportación (I.O.E.),

los países asiáticos de Corea del Sur y Taiwan servirán como caso de estudio.

Durante los últimos 40 años la distribución de la producción industrial en el mundo ha venido sufriendo algunos cambios, por lo que el periodo inmediato posterior a la Segunda Guerra Mundial representa un punto de partida para este estudio ya que también a partir de esa época algunas NIES asiáticas inician una vida independiente. La denominación *NICS*¹ (Newly Industrializing Countries) fue introducida por primera vez en un estudio de la *OECD* en 1979 y en un segundo reporte de esta organización en 1988 ya se encontraban incluidos Brasil y México como miembros de este grupo de países.

Es durante los 80's cuando las NIES latinoamericanas empiezan a sufrir fuertes reveses en sus economías por lo que esta década se considera determinante en la delimitación de este estudio y también representa el prelude para la globalización de los mercados como recurso y estrategia económica, tanto de las NIES asiáticas como de las latinoamericanas.

De una forma general, en el primer capítulo de este estudio se hace una revisión de la industrialización que los países en desarrollo han tenido durante las últimas décadas, reconociendo que los países incluidos en este trabajo están entre las Nuevas Economías en Proceso de Industrialización (*Newly Industrializing Countries*, "NICS "). De la misma forma será explicado el porque

fueron escogidas estas NIES y no otras economías para la elaboración de este estudio.

Así mismo se presentan las condiciones iniciales de estos países, de las cuales partieron en el momento en el que se aproximaron a dar inicio a su modelo de industrialización, la posición del Estado y las Reformas Agrarias, detalladamente implementadas en los países asiáticos y parcialmente llevadas a cabo en los países latinoamericanos.

El segundo capítulo trata sobre la implementación de políticas económicas, las cuales serán analizadas bajo el criterio de *Las etapas del desarrollo económico*, modelo que ha sido desarrollado a partir de las experiencias del desarrollo económico del Japón. Posteriormente serán examinados detalladamente los modelos de Industrialización por Sustitución de Importaciones (I.S.I.) y de Industrialización Orientada a la Exportación (I.O.E.).

En el tercer capítulo se analiza el rol jugado por los actores del proceso de industrialización: El Sector Público (Estado), las compañías privadas autóctonas, las corporaciones transnacionales -CTN- y por lo tanto el rol de la Inversión Extranjera Directa -IED-, el cual parece haber diferido en los dos grupos de países.

Los problemas encontrados por estos países, sus perspectivas y las lecciones que pueden ser sacadas de sus experiencias individuales y colectivas, así como desde el punto de vista de los restantes países en desarrollo, serán tratados en las conclusiones, para ver si sus modelos son ejemplos transferibles a otras economías con características de desarrollo similares.

Capítulo I.

MARCO TEORICO

Capítulo I. MARCO TEORICO

Dentro del contexto de la globalización geopolítica que las relaciones económicas internacionales han venido conformando así como bajo la directriz del liderazgo económico político que algunos países en desarrollo ejercen en sus respectivas regiones y aun fuera de éstas y dentro del Modelo de las " *Etapas del Desarrollo Económico* " del economista Murakami Atsushi es que se ha realizado el presente análisis comparativo entre las economías más industrializadas de entre los países en vías de desarrollo.

Es necesario mencionar el trabajo de campo realizado en Japón de noviembre 1989 a febrero de 1992 durante el cual se recabó información, opiniones y el sentir de estudiosos al respecto como son los Doctores Yoshio Aoki, Kaoru Ishiguro, Noriaki Kishimoto, Hiroshi Arimizu y Carlos Aquino, entre otros, las cuales se han tratado de plasmar en el presente estudio.

I.1. CONCEPTUALIZACION

La naturaleza del tema a estudiar así como el enfoque interdisciplinario mediante el cual es abordado hace necesaria una congruente homogeneización en las ideas y el significado de los conceptos y términos utilizados.

Por lo que a continuación se presenta un glosario de economía, política, derecho, geopolítica y comercio exterior, entre otros, con los términos, conceptos y definiciones más utilizados en el presente estudio, siempre bajo la directriz y dentro del contexto del estudio de las Relaciones Internacionales.

Agroindustria.- Desarrollos productivos que a partir de los productos agrícolas lleva a cabo la industria alimentaria en diversidad de facetas. Traducción literal del neologismo inglés *agribusiness*.

A.L.A.L.C.- Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Zona de libre comercio constituida en 1960 por medio del Tratado de Montevideo y que abarca a Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La ALALC intentó realizar un desarme arancelario y comercial total entre sus Estados miembros, incluso llegó a proyectar un arancel

aduanero común de cara al exterior. En 1980 fue sustituida por la A.L.A.D.I.

A.L.A.D.I.- Asociación Latinoamericana de Integración. Se constituyó en virtud del Tratado de Montevideo, 1980 por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Persigue fines análogos a la antigua ALALC, pero de una manera más flexible, con preferencias arancelarias, acuerdos sectoriales y otros mecanismos.

Arancel (de aduanas).- Documento oficial promulgado con base en la Ley Arancelaria, en el que se establecen los derechos a la importación de las mercancías de procedencia extranjera. Protege la producción nacional y de su aplicación se derivan ingresos para el presupuesto. En la mayoría de los países está vigente la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB).

Bienes de capital.- Maquinaria y equipo producido en la industria metalmeccánica que se incorpora en lo que la contabilidad nacional define como formación bruta de capital fijo.

Bienes de consumo duradero.- Bienes adquiridos por los hogares que tienen una vida útil prevista bastante mayor de un año y un valor relativamente alto, tales como automóviles, refrigeradores, lavadoras, etc. Las viviendas se excluyen ya que

se clasifican como activos fijos de una industria.

Bienes intermedios.- Consumo intermedio de las industrias.

Capital intensivo.- Un proceso de producción de capital intensivo es el que usa más capital en relación a las cantidades de otros insumos. Una planta de energía nuclear es un método para producir electricidad con capital intensivo, comparado con una planta convencional de consumo de carbón, porque el costo de mano de obra y combustible es una proporción más pequeña de los costos en el primer caso que en el segundo. A medida que los costos de mano de obra se elevan, casi todos los procesos tienden a ser de capital intensivo.

Competitividad.- Término introducido en los años 60's como *capacidad para competir*, especialmente en los mercados externos.

Comercio interregional.- El que se realiza con países extranjeros dentro de una misma región geográfica, conforme a diferentes regímenes, los cuales pueden ser: Bilateral, de Estado, Globalizado y Liberalizado.

Compañías privadas autóctonas (locales, nacionales).- Asociación de dos o más personas de la misma nacionalidad del país en el cual se establecen para conjuntamente asumir el riesgo de una actividad económica de la que esperan obtener un beneficio.

Compañías Transnacionales (CTN).- Conocidas también como Empresas Multinacionales, tienen implantación de empresas simultáneamente en varias naciones, para aprovechar sus recursos naturales, explotar su mercado interno de mercancías o de servicios, utilizar fuerza de trabajo local, etc. Han adquirido gran importancia en todo el mundo, sobre todo las compañías de Estados Unidos, Japón y la CEE.

Créditos blandos.- Créditos que se conceden a largo plazo y con bajos tipos de interés para favorecer inversiones de carácter fundamentalmente social que no ofrecen expectativas de gran rentabilidad económica. Los conceden, por lo general, entidades públicas nacionales a grupos sociales de bajos ingresos en el mercado nacional y los organismos de desarrollo (Banco Mundial, FMI, etc.) a los proyectos de inversión en el Tercer Mundo.

Crisis petrolera.- Fase grave por la cual pasa la industria petrolera a consecuencia de hechos que han alterado el curso normal de tal industria, o bien a causa de una administración o gobierno inadecuado. La peor de estas crisis ocurrió durante la década de los años 70's.

Déficit presupuestal.- Situación inversa a la de superavit y que expresa una diferencia negativa entre ingresos y gastos, *déficit público*, el cual para medirlo se aplican diferentes ratios, especialmente el que se relaciona con el PIB.

Desarrollo económico.- Proceso de crecimiento de una economía a lo largo del cual se aplican nuevas *tecnologías* y se producen transformaciones sociales, con la consecuencia de una mejor distribución de la riqueza y de la renta. El nivel de desarrollo se mide convencionalmente por el PIB per cápita.

Desempleo.- Paro forzoso y situación en la que un trabajador no tiene ninguna ocupación laboral. El desempleo masivo en épocas de depresión, origina la necesidad de aplicación de medidas propias de una política de empleo.

Desgravación.- Disminución total o parcial de la base *Imponible* de un tributo, por razón de equidad o devolución de cuota tributaria al desaparecer la causa de la imposición.

Deuda externa.- Es el procedimiento para obtener recursos por parte del Estado, otros poderes públicos o grandes empresas de ámbito nacional o en los mercados de capitales fuera del propio país. (sic.)

Devaluación.- Modificación al alza del precio oficial previo de una moneda (paridad), por comparación con un patrón metálico (generalmente oro), con otra moneda (normalmente el dolar). Se refleja así la pérdida del valor efectivo de la moneda devaluada.

Divisas.- Cheques, letras y otros efectos comerciales expresados en moneda extranjera. Por extensión, los ingresos en todas las monedas extranjeras (convertibles o no) a través de las transacciones exteriores.

Economía de escala.- Disminución de los costos medios al aumentar las series de fabricación y distribuirse los costos fijos en un volumen mucho mayor de producción. En determinados sectores (siderurgia, cemento, electricidad, etc.) las economías de escala imponen, inexorablemente, grandes dimensiones para que las plantas sean rentables.

Empresas conjuntas.- Unidades productivas en las cuales los recursos y otras propiedades están en poder de una asociación formada por capitales nacionales y extranjeros.

Empresa privada.- Puede ser de carácter individual, sociedad familiar, sociedad comanditaria o bien, cuando limita su responsabilidad y divide su capital en acciones, Sociedad de Responsabilidad Limitada o Sociedad Anónima.

Empresa pública.- Entidad de capital total o mayoritariamente perteneciente a un poder público. La empresa puede ser nacional o extranjera, según sea el origen de su capital mayoritario.

Estado.- Nucleo de la organización política de la sociedad que constituye el elemento normativo de la actividad económica y social. Dependiendo del marco teórico que lo defina, el Estado puede facilitar el beneficio social o ser un aparato de dominación de una o varias clases sobre las clases oprimidas.

Fluctuaciones.- Diferencias del precio de una cosa o del valor de una moneda a lo largo de un cierto período de tiempo con carácter más general, los cambios que se producen en la situación económica, medibles a través de *indicaciones*. Las fluctuaciones abarcan desde los ciclos de largo plazo hasta las oscilaciones de carácter estacional, e incluso a las que tienen un perfil irregular y esporádico debido a calamidades naturales.

Fuerza de trabajo.- Es la capacidad del hombre para trabajar, el conjunto de energías físicas y espirituales del hombre, que le permiten producir los bienes materiales. Constituye el elemento activo de la producción, la que crea y pone en movimiento los medios de producción.

Fuga de capitales.- Salida fraudulenta de recursos económicos líquidos, con infracción de las leyes sobre transacciones internacionales, y casi siempre también con defraudación fiscal, al tratarse usualmente, de ganancias no declaradas. La liberalización de los movimientos de capitales no acaban con la fuga, precisamente por las implicaciones fiscales de ésta.

Hiperinflación.- Alza de precios de la más alta intensidad, por encima incluso de los tres dígitos (más del 1000 por 100 anual) cuando otra moneda -casi siempre el dolar norteamericano- o toda una serie de bienes (cigarros, chocolate, cerveza, etc.) acaban por sustituir al dinero oficial como patrón de intercambio . Es propia de situaciones de posguerra o de países del Tercer Mundo cuando en ausencia de un sistema fiscal adecuado, por imprimir papel moneda en exceso, se pierde el control monetario.

Impuesto.- Es el sistema fiscal, el tributo o carga que recae sobre el contribuyente, para de este modo subvenir al gasto público. Son directos cuando se pagan por quienes han sido previamente designados, es el caso de los impuestos sobre la renta. Son indirectos cuando se pagan sin necesidad de que el contribuyente se identifique, simplemente al adquirir un producto o retribuir un servicio (IVA, derechos de aduana, etc.).

Incentivos (a la inversión).- Ayuda del gobierno a través de subsidios o exenciones de impuesto, cuya finalidad es estimular a las empresas para que inviertan en forma total en determinadas industrias o lugares.

Indexación.- Aplicación de la *escala móvil* a distintos fenómenos económicos.

Industria naciente (Infant Industry).- La que inicia su actividad en un determinado país enfrentandose a la competencia extranjera.

Industria ligera.- Produce artículos de amplio consumo.

Industria pesada.- Metalurgia, fabricación de máquinas y equipos, combustibles, energéticos, etc., es decir, es aquella que genera medios de producción.

Inflación.- Elevación general de precios. Se habla de *inflación de costos* cuando en lo fundamental se debe al alza de los factores de producción (salarios, tipos de interés, precios del suelo, de la energía, materias primas, etc.) y de *inflación de demanda* cuando es imputable, principalmente al aumento de las intenciones de consumo, que por las rigideces de la oferta no tienen otra respuesta que la elevación de precios. La inflación puede conceptuarse también, por su intensidad, como: larvada, reptante, de los dígitos, hiperinflación, etc. La inflación se mide normalmente, con el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Integración.- Proceso por el cual se unen dos o más elementos individuales para formar un todo. En macroeconomía, la tendencia a crear mercados de gran amplitud, a través de diversidad de mecanismos y sobre todo por la vía de las *uniones aduaneras* y

económicas. La teoría de la integración pone de relieve la ventaja de los grandes mercados y estudia la creación y la desviación de comercio que pueden originarse con ellos.

Intermediarios.- Quienes en el tráfico comercial o de influencias actúan como vínculo entre dos o más segmentos de un proceso.

Inversión.- Se considera como la magnitud clave del *crecimiento*, al constituir la forma de aportar el factor capital para la creación, ampliación o mantenimiento (amortización) de las actividades productivas o para la obtención de plusvalías con las adquisiciones realizadas.

Inversión extranjera directa (IED).- Forma de adquisición de activos en un país extranjero por parte del gobierno o personas de un determinado país, a través de depósitos bancarios, acciones, bonos, títulos de tierras, edificios y bienes de capital. Estas inversiones se efectúan con el objeto de conseguir mayores utilidades de las que pueden obtenerse internamente, ya sea por las expectativas de variaciones en los tipos de cambio o por temor a cambios políticos o fiscales en el país. La inversión directa a menudo comprende el establecimiento de compañías subsidiarias para producción interna de bienes que previamente se han importado de la compañía matriz.

Latifundio.- Finca de gran extensión, generalmente de baja intensidad de cultivo, explotada con mano de obra asalariada. La generalización de los latifundios implica una fuerte concentración de la propiedad, graves desequilibrios de renta, escaso desarrollo cultural de los campesinos sin tierra y reivindicaciones para el reparto a través de la Reforma Agraria.

Libre mercado (libertad de comercio).- Principio según el cual el intercambio puede realizarse en el mercado nacional o internacional sin ningún tipo de trabas de aduanas, derechos de puertos secos, etc. A nivel internacional, posibilidad de acceder a los puertos para la venta de géneros en su *hinterland*, que antes permanecían cerrados al tráfico de banderas extranjeras.

Libre competencia.- Concurrencia de una multitud de vendedores en el mercado libre, que para conseguir la venta de sus productos pugnan entre sí proponiendo los precios que les permitan sus costos y que se alinean con los del mercado. La competencia puede ser perfecta, imperfecta u oligopólica.

Tecnología extranjera.- Conjunto de conocimientos sistematizados provenientes de un país extranjero y que permiten la modernización de los sistemas productivos de forma acelerada, a través del desarrollo científico a las actividades agrarias, industriales y de servicios.

Zona de libre comercio.- Conjunto de procesos para formar un mercado único a partir de dos o más mercados nacionales previamente separados, sobre la base del desarme arancelario entre sus Estados miembros. Sin embargo y a diferencia de la Unión Aduanera, los socios mantienen sus propios aranceles de aduanas frente a terceros países sin llegar a establecer un arancel común.

I.2. PERSPECTIVA GLOBAL

Durante los últimos 40 años se han venido dando una serie de cambios en lo referente a la distribución mundial de la producción (división internacional del trabajo, principalmente en el sector industrial) la cual se ha desplazado de los países desarrollados a los países en desarrollo². Este fenómeno es una de las consecuencias del proceso de industrialización que se ha venido implementando en los países en desarrollo, quienes deseosos de continuar en el liderazgo económico mundial han buscado variadas y diferentes estrategias de industrialización (Tabla 1, 2, 3).

También se puede señalar que en gran medida, el desarrollo de este fenómeno se debe a la actividad de las Corporaciones Transnacionales, las cuales están desplazando sus actividades industriales a los países en desarrollo, en donde una fuerza de trabajo más barata está disponible, existen regulaciones industriales menos estrictas y otros incentivos más³. Asimismo esto tiene relación con el concepto de *redespliegue industrial*, por medio del cual las *industrias tradicionales* que han perdido sus ventajas comparativas en los países desarrollados son cambiadas a los países en desarrollo⁴.

Se podría mencionar que se ha dado una combinación entre los siguientes elementos: el deseo de los países en desarrollo por industrializar sus economías combinado con el interés de las Corporaciones Transnacionales por entrar a estos países, principalmente en respuesta a los ventajosos incentivos ofrecidos por los países anfitriones.

La presencia de este fenómeno ha representado un desequilibrio en las economías de los países en vías de desarrollo debido a la magnitud del cambio en sus procesos de manufactura, el cual ha sido considerado por pocos países en desarrollo.

Con excepción de la República Popular China y la India, países continentales y los más poblados del mundo, este fenómeno se ha presentado principalmente en los llamados NIES (o NICs).

La denominación *NICs* fue introducida por primera vez en un estudio de la *OECD* en 1979 para referirse al grupo de países que en aquel entonces estaban mostrando un rápido incremento en su grado de industrialización, una alza en su ingreso per cápita y especialmente un incremento en la exportación de productos manufacturados¹. Desde ese entonces estos países han continuado incrementado sus cuotas de exportación de productos manufacturados, destacando dentro del grupo de países en desarrollo (Ver Tabla 2.1 a 2.5).

Un segundo reporte de la *OECD* sobre los *NICs* en 1988 redujo su número a seis (de 10 originales⁴) encontrándose ya incluidos los latinoamericanos Brasil y México y los asiáticos Corea del Sur y Taiwan (Además de Hong Kong y Singapur).

De manera general estas *NIES* han sido divididas en dos grupos: El grupo Latinoamericano en el que se encuentran economías orientadas hacia el interior y el grupo Asiático con economías orientadas hacia el exterior.

1.2.1. LAS NUEVAS ECONOMIAS EN PROCESO DE INDUSTRIALIZACION

"The Newly Industrializing Economies" (*NIES*).

A partir de los años 80's cuando las *NIES* latinoamericanas empezaron a sufrir crecientes reveses debido al comportamiento de sus economías (agravándose con la segunda crisis petrolera mundial y con problemas de endeudamiento externo) en comparación del creciente éxito de las *NIES* asiáticas se ha incrementado el debate económico sobre la superioridad del modelo económico orientado hacia el exterior sobre el modelo orientado hacia el interior.

Este debate continúa, dando argumentos a aquellos que proponen al modelo orientado hacia el exterior como una política

económica viable de ser aplicada en otros países en desarrollo.

Con objeto de comprender más a fondo el mencionado debate y la supuesta supremacía de un modelo económico sobre el otro es que a continuación se examinará en detalle lo referente a estos dos grupos de países representantes de ambos modelos.

Por parte de las NIES latinoamericanas, se han escogido a México y Brasil ya que estos siempre se han mencionado como los clásicos representantes del modelo de industrialización orientado hacia el interior y en el caso de las NIES asiáticas, como representantes del modelo orientado hacia el exterior, se ha seleccionado a Corea del Sur y Taiwan.

A pesar de que Hong Kong y Singapur son dos fuertes economías que podrían ser consideradas dentro de este estudio comparativo, no fueron incluidas ya que son dos pequeñas Ciudades - Estado que por largo tiempo solamente han venido desempeñando el rol de centros financieros y comerciales, no tienen sector agrícola del cual comentar, cuentan con una población muy reducida y por consecuencia un pequeño mercado interno al cual una industria orientada hacia éste no podría proporcionarle su sobrevivencia.

Por lo que se considera que el estudio de caso de los países más relevantes y representativos de las economías en desarrollo

queda cubierto con el análisis de los cuatro países inicialmente mencionados.

I.2.2. CONDICIONES INICIALES

Como punto de partida del estudio de las NIES en cuestión se ha considerado oportuno el período inmediato posterior a la Segunda Guerra Mundial, principalmente porque las NIES asiáticas iniciaron una vida independiente a partir de la posguerra. Se está conciente de que antes de este período ocurrieron importantes avances de carácter socioeconómico en ambos grupos de países, los cuales afectaron sus posteriores comportamientos económicos, sin embargo y como una cuestión de conveniencia metodológica se iniciará a partir de este período.

Se pueden describir las condiciones iniciales que en su carrera por la industrialización tuvieron estos cuatro países, tomando en consideración tres aspectos: (i) el ambiente económico y social de estos dentro del contexto de la geopolítica mundial; (ii) la posición de sus respectivos gobiernos al inicio del proceso, la cual dió forma a sus acciones en los subsiguientes eventos y (iii) las Reformas Agrarias llevadas a cabo a diferentes niveles de éxito. Este último aspecto será importante para la obtención de éxitos o fracasos y estará directamente

ligado a algunas limitaciones en la definición del tipo de política económica a implementarse en cada país.

I.2.3. SITUACION DE LAS "NIES" LATINOAMERICANAS Y ASIATICAS

Por lo que respecta a las NIES latinoamericanas y en términos de extensión territorial son países grandes (México: 1,972,547 Km² , Brasil: 8,511,965 Km²) y con una población numerosa (México: 90,208,000 hab. y Brasil: 156,840,000 hab. en 1991), poseen una favorable dotación de recursos naturales y México en particular es rico en petróleo. Este factor es importante tomando en consideración la diferente capacidad que cada uno de los países analizados en este estudio tuvieron para responder y poder absorber las crisis petroleras de los años 70's.

En general se puede decir que los factores anteriormente mencionados definen en gran medida la proporción del mercado interno y el grado de implementación de un proceso de industrialización por sustitución de importaciones, aunque entre otros factores que también influyeron se encuentran la disponibilidad de recursos naturales para su exportación, así como la gran urgencia por exportar recursos manufacturados (Tabla 3, 4).

En contraste, las NIES asiáticas son pequeños países en términos de extensión territorial (Corea del Sur: 98,480 Km², Taiwan: 35,980 Km²), tienen poca población (Corea del Sur: 44,481,000 hab. y Taiwan: 28,681,000 hab. en 1991. Corea del Sur tiene dos veces la población de Taiwan por lo que también entre estos dos países existe diferencia) y una pobre dotación de recursos naturales lo que los lleva a la necesidad de exportar productos manufacturados para conseguir divisas, las cuales son necesarias para la adquisición de importaciones esenciales (como bienes de capital). Sus pequeños mercados internos definen el carácter de sus procesos de industrialización hacia una implementación de substitución de importaciones así como la orientación de sus industrias para servir a otros mercados más grandes que los domésticos.

Otro factor es la trayectoria más amplia, que en términos de industrialización, han tenido las NIES latinoamericanas en contraste con las asiáticas, las cuales empezaron una vida independiente después de la Segunda Guerra Mundial y antes de este período tuvieron muy pocas actividades manufactureras y en el caso de Corea, la mayor parte de su infraestructura fue destruida durante la guerra de 1950-53.

Esta diferencia determinará la existencia de fuertes intereses en los largamente establecidos mercados internos latinoamericanos destinados a las industrias locales cuando por

necesidad se decida orientar a estas últimas hacia diversos mercados externos (debido a la eliminación o a la disminución de prácticas proteccionistas).

En el caso de los países asiáticos, los cuales han tenido un período de industrialización más corto y menos tiempo para el desarrollo de vastos intereses, un ágil y veloz cambio de política económica es más fácil de lograr.

En el caso latinoamericano se entenderá por vastos intereses, entre otros, a aquellas presiones que existen por parte de los industriales que se encuentran sirviendo al mercado interno con el afán de proteger su incipiente y doméstica industria, así como los intereses existentes por parte de los terratenientes y sindicatos (en algunos sectores de la industria). Estos intereses no tuvieron lugar en las NIES asiáticas en donde una aplastante Reforma Agraria eliminó a los terratenientes y los regímenes autoritarios suprimieron sindicatos obreros. Esto fue importante por ejemplo, en la formulación de una estrategia industrial basada en el empleo de una fuerza laboral más dócil y barata por parte de las NIES asiáticas.

Especialmente en el caso asiático podría hacerse mención de la estratégica localización geopolítica que éstas tienen al bordear a la República Popular China y a la en ese entonces Unión

Soviética, los dos principales y más grandes países socialistas. Para los intereses de geopolítica global de Los Estados Unidos (quienes tienen estacionadas fuerzas armadas en Corea del Sur) las economías de estas NIES tendrían que aparecer como fuertes bastiones al servicio de la libre competencia y en contra de la amenaza comunista que en ese entonces se podría haber percibido en esa región. Esta situación se manifestó con mayor énfasis con la extensiva ayuda financiera y militar proporcionada a estos regímenes, especialmente en los primeros años inmediatos a la posguerra.

De esta forma, esta posición geopolítica sui generis de las NIES asiáticas tuvieron influencia en el desarrollo de sus propias políticas económicas. Como ejemplo podemos recordar que a principios de los años 70's cuando se anunció una posible retirada de las fuerzas norteamericanas del territorio sudcoreano, se aceleró la decisión del gobierno coreano para implementar un programa tendiente al desarrollo de una industria pesada con el fin de poder controlar la *amenaza del norte*.

I.2.4. POSICION DEL ESTADO.

Por definición, el Estado refiere al gobierno o sector público como una institución, como el aparato burocrático

encargado de la formulación e implementación de políticas económicas.

Es un hecho que el Estado ha jugado un significativo rol en el desarrollo económico de las NIES analizadas en este estudio por lo que posteriormente veremos hasta que grado y en que magnitud se ha llevado a cabo esta influencia.

Las NIES latinoamericanas con una más amplia trayectoria de vida independiente respecto a las potencias europeas, tienen gobiernos que deben responder a presiones de numerosos grupos. Mención ha sido hecha de la restringida autonomía del Estado cuando responde a diferentes intereses, tales como aquellos de los industriales que sirven a mercados internos, enclaves de exportaciones agrícolas y mineras (más pronunciados en otros tiempos y especialmente en otros países latinoamericanos), sindicatos obreros y grupos de clase media que viven en grandes ciudades en detrimento de las poblaciones rurales.

El creciente número de gobiernos populistas, especialmente en respuesta a las demandas de los mencionados grupos de presión son una manifestación de este fenómeno.

Aquí se puede hacer una distinción digna de mencionar entre el caso mexicano y el brasileño. En México, el gobierno del Partido Revolucionario Institucional (PRI) se ha mantenido en

el poder desde los años 30's por medio de elecciones, algunas de estas implementadas de una forma no muy clara, como en las elecciones presidenciales de 1988, pero aún así es una notable excepción en la historia de los golpes de Estado en Latinoamérica. Es una mezcla de agricultores de ingresos medios, sindicatos y otros grupos de industriales con intereses sectoriales'.

En Brasil, el gobierno del presidente Getulio Dornelles Vargas (1930-1945 y nuevamente en 1951-1954) junto con los gobiernos de los presidentes Janio Quadros (1961) y Joao Goulart (1961-1964) antes de ser derrocado por las fuerzas armadas en 1964 fueron representantes de estos gobiernos populistas. A partir de abril de 1964 Brasil tuvo gobiernos militares los cuales aplicaron una política represiva a todos sus niveles, no obstante a eso algunos sindicatos (en empresas del sector público, por ejemplo) pudieron manejar de algún modo y hasta cierto grado propaganda para sus demandas'. En 1985 el retorno a un gobierno democráticamente electo ha dado auge al surgimiento de otros posibles regímenes populistas.

Todas estas facetas acarrearán consigo un proceso de toma de decisiones referente a la formulación de políticas económicas tendientes a modificar y equilibrar algunas situaciones, tomando en consideración la afectación directa a estos grupos de presión o el llevar a cabo un balance seguro y un compromiso entre ellos.

A través del tiempo estos intereses han conseguido diferentes grados de atención, los cuales tienen influencia en el resultado de las políticas económicas adoptadas.

En contraste, las NIES asiáticas que empezaron una vida independiente después de la Segunda Guerra Mundial a partir de economías destruidas dieron auge a gobiernos militares⁹.

En el caso de Corea del Sur los años cincuentas fueron testigo de un gobierno democrático estropeado por problemas de corrupción, mal administrado y con revueltas sociales, lo que propició su reemplazo por gobiernos militares en los años sesentas. De alguna forma estos últimos fueron considerados *gobiernos independentistas*, significando que no tuvieron relación con el regimen anterior (el regimen japonés, el cual mantuvo una ocupación por más de cuarenta años, siendo expulsados al finalizar la Segunda Guerra Mundial).

Esta independencia queda clara en el caso de Taiwan, donde el nuevo gobierno fue edificado por chinos provenientes de la porción continental quienes venían huyendo después de haber sido derrotados por las fuerzas de Mao Tse Tung.

Sin intereses comunes con los terratenientes locales (la mayoría de ellos se habían retirado junto con los japoneses), un número reducido de industriales en Taiwan y con la división

sufrida por Corea (la mayoría de la industria hasta ese entonces existente se quedó en Corea del Norte) los gobiernos militares estuvieron en relativa libertad para actuar, es decir, con autonomía para implementar y cambiar cualquier política económica.

Se ha mencionado con anterioridad que la proximidad de estos países a regímenes comunistas les dió impulso a los gobiernos de las NIES asiáticas para construir países económica y militarmente fuertes con el fin de recuperar los territorios continentales en el caso de Taiwan o para balancear la *amenaza del norte* en el caso de Corea del Sur, situación que de alguna forma también les permitió reprimir y controlar cualquier movimiento laboral, estudiantil o de otros grupos que pudieran traer conflictos, con lo que el Estado asesta por establecer un régimen autoritario.

1.2.5. REFORMAS AGRARIAS.

El proceso de la Reforma Agraria llevado a cabo en estos países, para efectos de este estudio, puede ser analizado a grandes rasgos en tres etapas: las causas por las cuales fue llevado a cabo, el desarrollo y las repercusiones en el posterior desarrollo socioeconómico de estos países.

En las NIES latinoamericanas la existencia de grandes latifundios, junto con algunos enclaves para la exportación de productos primarios minerales ha representado un estilo de desarrollo orientado hacia el exterior. Estos representan a los típicos grupos de presión reacios a cualquier cambio de las estructuras económicas tradicionales.

En México, una Revolución inconclusa, de carácter populista en 1910 y nuevamente en los años 30's algunos movimientos agrarios trajeron consigo una Reforma Agraria (posteriormente, la expropiación petrolera complementó el cuadro)¹⁰.

El alcance de esta Reforma Agraria fue de considerables magnitudes¹¹, repartiéndose entre los campesinos tierras que estos trabajaban (aunque el reparto de tierras, por diferentes causas, no llegó a ser suficiente para todos). Las limitaciones en esta Reforma Agraria fueron la continua existencia de agricultores sin tierra y un gran número de propietarios de fincas de pequeñas dimensiones (regularmente menor a una hectárea). Además de eso, los subsiguientes programas de desarrollo agrario implementados favorecieron principalmente a los propietarios de fincas de mediano tamaño y a fincas dedicadas a la exportación de cultivos aún existentes en proporciones considerables, las cuales estuvieron exentas de la Reforma Agraria en buena proporción¹² (Tabla 5). México es un país exportador de café, maíz y algodón, el cual sirve principalmente al mercado de Los Estados

Unidos.

Si se considera que en México se llevó a cabo una Reforma Agraria incompleta, se podría decir que en Brasil no se realizó nada y la existencia de un *gigante de café* y grandes plantaciones de soja dan fe de esto. No solo eso, sino que algunas veces se han llevado a cabo distribuciones de tierras improductivas o tierras públicas, sin embargo esto ha sido minúsculo comparado con la continua acumulación de tierras en manos de una minoría.

Se considera que una de las causas de la gran desigualdad en la distribución del ingreso en Brasil se encuentra en las áreas rurales debido a la enorme diferencia en la adquisición de la tierra. De esta manera se da la coexistencia de opulentos terratenientes con fincas miserables y campesinos sin tierra quienes a cada momento ven su número en incremento⁴³.

Puede considerarse que una de las causas del fracaso gubernamental para implementar una redistribución de tierras de los grandes latifundios es el interés del gobierno por la generación de productos agrícolas para la exportación, necesarios para la obtención de divisas y la adquisición de importaciones necesarias para el desarrollo económico (sin mencionar las fuertes influencias que estos terratenientes ejercen ante el gobierno).

Ha habido una continua discriminación en el uso del presupuesto gubernamental. (el uso del crédito, por ejemplo) para fomentar la exportación de productos agrícolas en detrimento de los productos alimenticios o básicos¹⁴.

Es contradictorio notar por un lado el apoyo a la exportación de productos para la generación de divisas y por otro lado la creciente importación de alimentos, resultado de un descuido por parte del sector productor de alimentos, hecho que representa una fuga de las pocas divisas existentes.

Debe ser estresante que una Reforma Agraria tenga que ser mantenida aceptando un programa de desarrollo agrario, porque no solo el hecho de dar tierra a los campesinos es la solución. México lo hizo durante un largo tiempo, pero la posterior inactividad gubernamental para el apoyo subsiguiente, especialmente a los pequeños propietarios (no se les facilitó créditos, fertilizantes, buenos precios de garantía, etc.) obstruyó un esfuerzo de desarrollo agrario.

Esta es una gran diferencia de acción entre las NIES latinoamericanas y los gobiernos de las NIES asiáticas, como se analizará a continuación.

Las acciones implementadas por las NIES asiáticas ejemplifican una alternativa en el tipo de Reforma Agraria

conductiva al crecimiento económico. Puede señalarse que la sorpresiva y favorable distribución del ingreso en estos países fue el resultado de factores tales como (i) fácil acceso a la educación, (ii) alto grado de movilidad social, (iii) énfasis en el empleo de mano de obra intensiva y (iv) la Reforma Agraria¹⁶.

Se ha puntualizado que la posición de relativa autonomía del Estado facilitó la realización de una Reforma Agraria tomando tierras de los ya ausentes terratenientes japoneses y de los terratenientes locales. Este proceso se llevó a cabo de 1948-49 a 1953, gradualmente y por etapas. Con la amenaza de la renta de las tierras vendidas que estuvieron en poder de los japoneses se hizo una limitación en la extensión de tierras para su adquisición, en el caso de Corea del Sur por ejemplo, hasta un máximo de tres hectareas¹⁶.

La implementación de una Reforma Agraria extensiva tuvo varios efectos. Trajo consigo una especie de estabilidad social, ya que regularmente los ciudadanos más pobres se encuentran en el sector agrario y por lo tanto la distribución de tierras los benefició en una forma directa.

Segundo, permitió un incremento en las tasas de ahorro mediante dos formas¹⁷: ahorro forzado y voluntario. El ahorro forzado, por medio del cual a los terratenientes expropiados se les pagó por medio de bonos en lugar de pagarles en efectivo, por

lo que hubo una transferencia de ingresos provenientes de estos últimos lo que representó un ahorro disponible para el gobierno. Al mismo tiempo el Estado tomó el control de la comercialización de los productos agrícolas vendiendo implementos, siendo capaz de captar algunos ingresos de los agricultores. En términos de comercio entre bienes agrícolas e industriales esto se manifestó en un deterioro, situación que fue corregida dentro de un proceso gradual a partir de los años setentas.

En el caso del ahorro voluntario, este se derivó de un gran ingreso procedente de los agricultores como un resultado del no pagar renta por las tierras de cultivo al convertirse en propietarios de estas, por lo que la productividad se incrementó.

En tercer lugar, permitió un incremento en el abastecimiento de alimentos, dando incentivos a los campesinos para producir más y apoyándose en un financiamiento de subsidios gubernamentales, asistencia técnica, etc. Esto ayudó a lograr una autosuficiencia alimentaria en algunos cultivos y por lo tanto reduciendo la necesidad de importar alimentos, permitiendo de esta forma el uso de las escasas divisas para otras necesidades.

Cuarto, el resultado de una más equitativa distribución del ingreso, empezando en las áreas rurales, permitió un patrón de demanda en los bienes de labor intensiva.

Especialmente en Taiwan¹⁸, el desarrollo de una agroindustria usando productos locales, llevando a cabo un trabajo de labor intensiva y reduciendo la migración rural urbana incrementó la demanda de estos, tomando forma una industria engranada para servir a esta demanda.

En las NIES latinoamericanas se presentan varios problemas y confusiones asociadas con sus incompletas o inexistentes Reformas Agrarias.

En primer lugar una gran porción de sus poblaciones está viviendo en condiciones pobres en las áreas rurales y esto genera una tendencia a ensanchar la gran brecha social urbano-rural. Como consecuencia de esto se incrementa el creciente número de población rural propensa a emigrar hacia las ciudades en donde entran al sector informal o solamente incrementan el gran número de ciudades perdidas¹⁹.

En segundo lugar, se genera una baja tasa de ahorro como consecuencia de la imposibilidad en contribución al ahorro por parte de los grupos con más bajos ingresos, lo anterior se combina con que los ahorros de los grupos con más altos ingresos son especulativos y están caracterizados por ser altamente propensos a fugas de capital.

Tercero, se ha afirmado con anterioridad que la creciente

dependencia en importaciones de alimentos en estos países es un resultado de sus preferencias por exportar productos agrícolas. Esta dependencia por la importación de alimentos dentro de un contexto de creciente escasez de divisas (especialmente desde la crisis de las deudas externas durante la primera parte de la década de los 80's) da menos espacio para cortar gastos en importaciones sin generar serios problemas políticos y sociales.

Cuarto, una desigual distribución del ingreso, como se ha mencionado anteriormente, origina una demanda de lujosos bienes de capital intensivo por parte de los grupos con más altos ingresos. En contraparte, la gran mayoría de la población con ingresos más bajos o de subsistencia no representa ni la más mínima demanda para los productos de labor intensiva²⁰. Asimismo la existencia de una mínima relación agroindustrial tiene que ver en gran medida con la condición de los cultivos de exportación en el sector agrícola, el cual se constituye por sí mismo como un tipo de enclave económico sin conexiones de ningún tipo con la economía nacional²¹.

dependencia en importaciones de alimentos en estos países es un resultado de sus preferencias por exportar productos agrícolas. Esta dependencia por la importación de alimentos dentro de un contexto de creciente escasez de divisas (especialmente desde la crisis de las deudas externas durante la primera parte de la década de los 80's) da menos espacio para cortar gastos en importaciones sin generar serios problemas políticos y sociales.

Cuarto, una desigual distribución del ingreso, como se ha mencionado anteriormente, origina una demanda de lujosos bienes de capital intensivo por parte de los grupos con más altos ingresos. En contraparte, la gran mayoría de la población con ingresos más bajos o de subsistencia no representa ni la más mínima demanda para los productos de labor intensiva²⁰. Asimismo la existencia de una mínima relación agroindustrial tiene que ver en gran medida con la condición de los cultivos de exportación en el sector agrícola, el cual se constituye por si mismo como un tipo de enclave económico sin conexiones de ningún tipo con la economía nacional²¹.

1.3. NOTAS DE FIN DE PAGINA.

- 1.- El término NIES fue aplicado a los Nuevos Países Asiáticos en Industrialización - Newly Industrializing Countries - (NICs) en junio de 1988 durante la reunión de los países líderes más desarrollados, sin embargo y para propósitos de este estudio, el término NIES (Newly industrializing Economies) también será aplicado a todos los NICs subsiguientes.

- 2.- Jhon Weiss. *"Industry in Developing Countries from 1960"*.
Cap.1: A Statistical Overview. p.63

- 3.- Puede consultarse *"The Newly Industrializing Countries. Challenge and Oportunity for OECD Industries"*. Cap.1, Introducción.

- 4.- Soza, Hector. *"La industrialización, debate en Latinoamérica"*.
En la revista CEPAL Review No.13, abril de 1981. p.28

- 5.- OECD. *"The impact of the Newly Industrializing Countries on Production and Trade in Manufactures"*.

- 6.- OECD. *"The Newly Industrializing Countries. Challenge and Oportunity for OECD Industries"*. 1988.

- 7.- Sigmund, Paul E. *"Multinationales in Latin America"*. Chap.3 Nationalization and the Mexican model of development. p.58 También en: Anglade, Christian. *"The State and Capital Accumulation in Latin America"*. Chap.4 The financial constraint and the relative autonomy.
- 8.- Anglade, Christian. *"El Estado y la acumulación de capital en Latinoamérica"*. Cap.2 El Estado y la acumulación de capital en el Brasil contemporaneo. p.46
- 9.- Para un trato extensivo del rol del Estado y su grado de autonomía en las NIES asiáticas, ver Deyo, Frederic C. *"The Political Economy of the New Asian Industrialization"*.
- 10.- Bennett, Douglas C. *"Transnational Corporations versus the State"*. Chap.2 The State and Dependence in Mexico. p.32
- 11.- World Bank. *"Land Reform. Sector Policy"*. Documento de trabajo, mayo de 1975.
- 12.- Sheahan, John. *"Patterns of Development in Latin America"*. 1987. Chap.6 Ownership It Land. p.68

- 13.- Maia Gómez, Gustavo. *"Las raíces de la intervención del Estado en la economía de Brasil"*. 1986, p.36
- 14.- En la revista japonesa de economía *"Ajia keizai Kenkyujo"*.
Marzo de 1983. Brasil: Cooperación económica nacional.
Reporte de investigación.
- 15.- CEPD. *"Taiwan Republic of China. Economic Development Council for Economic Planning and Development, 1988"*. Oshima, Harry T. *Economic Growth in Monsoon Asia. A comparative Study*. 1987. Cap.5: Similitudes y contrastes en la rápida transición de Taiwan y Corea del Sur. Hace mención a la distribución del ingreso su repercusión en la economía de estos dos países.
- 16.- Matsunaga, Nobuaki. *"Ajia Chushinkoku ni Okeru Keizai Hatten no Kiso Joken"*. En la revista de economía japonesa: *Kokumin-Keizai Zasshi*. Vol.147 No.2, 1983.
- 17.- Anglade, Christian.
"The rol of the State in Latin America's Strategic Options".
En la publicación: *CEPAL Review* No 31 de abril de 1987.
También en: *"CEPAL Thought on Industrialization, Linkage and Growth"*.
No.28, Abril de 1986. p.18

- 18.- Saith, Ashwani. *"Rural Industrialization and Employment in Asia"*.
Chap.8 **Contrasting Experiences in Rural Industrialization:
Are the East Asian Success Transferible?**
- 19.- Nishikawa, Jun. *"NIES, Shin NIES Hatten no Joken"*.
(**Condiciones de desarrollo de las nuevas NIES**).
**Presentado en el 47 Congreso de la Asociación de Economía
Internacional de Japón. 15-16 de noviembre de 1988.**
- 20.- Fajnzylber, Fernand. *"Some reflections on South- East Asia Export
Industrialization"*. No.15, diciembre de 1981. p.32
- 21.- Anglade, Christian. *"The rol of the State in Latin America's Strategic
Options"*. No.31, abril de 1987. p.17

Capítulo II

IMPLEMENTACION DE POLITICAS ECONOMICAS

Capítulo II. IMPLEMENTACION DE POLITICAS ECONOMIAS.

Antes de ir al análisis del tipo de estrategia de industrialización implementada en los dos tipos de NIES, es conveniente colocarlos dentro de un contexto que describa una perspectiva general y un patrón de desarrollo económico.

II.1. UN MODELO DE LAS ETAPAS DEL DESARROLLO ECONOMICO¹.

En los años de la década de los setentas, Atsushi Murakami desarrolló para Japón un modelo de desarrollo económico, el cual va a través de etapas a lo largo de un proceso de industrialización.

Este modelo será mejor entendido analizado el siguiente cuadro.

PRODUCTO \ MERCADO		DOMESTICO	EXPORTACION
		I	II
INDUSTRIAS PRODUCTIVAS	INDUSTRIA LIGERA	III	IV
	INDUSTRIA PESADA	V	VI

ETAPAS DEL DESARROLLO ECONOMICO.

los periodos I y II representan la etapa preindustrial. El proceso de industrialización va a través de periodos de importaciones, producción doméstica, exportaciones.

Es visto en este modelo que los periodos III y V correspondieron a la fase de Sustitución de Importaciones y los periodos IV y VI serán la fase de exportaciones orientadas, en nuestro estudio.

Lo siguiente es la aplicación de este modelo a las estrategias de desarrollo industrial de las NIES. La discusión aquí toma lugar bajo dos encabezados separados, I.S.I. e I.O.E., pero como se verá más adelante, algunas veces ambos estarán insuprimiblemente mezclados.

II.2. INDUSTRIALIZACION POR SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

(I.S.I.)

Las NIES latinoamericanas, con una larga historia de industrialización, inician este proceso a finales del Siglo XIX. Esta más bien es una fecha arbitraria, porque anteriormente ya existía una producción artesanal de productos simples. Sin embargo, la mayoría de los bienes manufacturados fueron satisfechos por importaciones.

Fue la depresión mundial de los años 30's lo que ocasionó un proceso de sustitución de importaciones en una forma real. Los precios de las exportaciones (más del 90% bienes primarios) cayeron al rededor del 50%. Las divisas necesarias para comprar las importaciones cayeron bruscamente. En tal circunstancia la producción doméstica de productos simples tales como textiles, calzados, alimentos procesados, la llamada industria ligera, estuvo dando un empuje. Más bien fue un proceso natural, sin la ayuda del Estado, es decir, no fue el resultado de la aplicación de una política económica.

Una segunda ronda de sustitución de importaciones empezó al rededor de la decada de los 40's². Fue el periodo de la Segunda Guerra Mundial lo que hizo difícil para las NIES latinoamericanas el importar productos manufacturados, intermedios y de capital,

debido a los esfuerzos por mantenerse dentro de la competencia de los países que tradicionalmente suministraban estos bienes y quienes después tuvieron que ir produciendo materiales de guerra.

Sin embargo, si una vigorosa substitución de importaciones fue provocada por las restricciones de guerra su continuación fue apoyada por una política económica. Aquí es legítimo hablar de una política de industrialización por substitución de importaciones.

Otro factor combinado con el evento anterior fue la cuestión del continuo balance de las dificultades de pago afrontadas por estos países. Tradicionalmente dependientes en la exportación de materias primas para adquirir bienes intermedios y de capital necesarios, estos países encontraron que esta fuente de divisas fue inestable.

Por ejemplo, fue sujeto de inesperadas fluctuaciones en precios, contra las siempre crecientes importaciones de productos manufacturados. Por lo que fue necesario considerar el volverse menos dependiente en estas importaciones persuadiendo hacia una política de substitución de importaciones.

Otro evento es la substitución de importaciones de los productos de la industria ligera, los bienes de consumo no duradero alcanzaron sus límites. Los mercados para estos

productos se saturaron y fue necesario considerar el cambiarse hacia la producción de otros bienes, es decir, entrar a otra etapa de sustitución de importaciones.

En ese entonces, los economistas en América Latina también abogaban por la industrialización. Raúl Predish propugnó por la adopción de una política para confrontar lo que él describió como el continuo deterioro en los términos del comercio encarado por los países latinoamericanos.

Por lo que se dió inicio a un proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero, intermedio y bienes de capital. En la década de los años 50's las tarifas fueron incrementadas para proteger a las pequeñas industrias, fueron dadas leyes para incentivar la producción de estos productos, créditos a tasas preferenciales fueron ofrecidos y tasas reducidas en los impuestos para estas industrias. También las inversiones extranjeras fueron fomentadas cuando fueran dirigidas al sector industrial.

En típico ejemplo de ensamble y manufactura de automóviles ilustra este proceso de industrialización. Las tarifas se volvieron prohibitivas a la importación de este bien. Impuestos y otras formas de incentivos fueron dadas para promover la producción doméstica. Las empresas transnacionales se fueron a tiempo para no ser tarifadas fuera del mercado. Estas tomaron

ventaja de los incentivos ofrecidos⁴.

El carácter de esta industrialización se ha convertido por sí misma en el de un capital intensivo. La producción de estos bienes es capital intensivo, pero el crédito barato disponible (muchas veces con tasas de intereses verdaderamente negativas) y el sobrevaluado tipo de cambio hicieron posible la introducción de métodos de capital intensivo como los más baratos.

El establecimiento de una regulación de un salario mínimo trajo consigo la existencia de sindicatos, alentando la sustitución de capital por fuerza de trabajo.

A estas alturas, ahora se recoge lo que creo que ha influenciado al proceso de industrialización. Las inconclusas Reformas agrarias, como se señaló, perpetuaron una desigual distribución del ingreso. El desarrollo industrial fue limitado en su alcance porque los grandes y pobres segmentos de la población no pudieron demandar efectivamente bienes de la industrial ligera.

Aunque el sector industrial continuó su desarrollo cambiando a la producción de bienes de consumo duradero, aunque después el mercado ha sido limitado. Solo un pequeño segmento de la población puede disponer de ellos por lo que no es posible llevar a cabo una economía de escala en la producción de estos

bienes. Además, la industria de bienes intermedios y de capital están más limitadas porque pocas industrias demandan sus productos.

Se supone que el proceso de industrialización llevado a cabo fue vertical en lugar de un proceso horizontal. Proceso vertical en el sentido de que la producción industrial cambió de bienes de consumo a bienes intermedios, después a bienes de capital rápido y llegando a un punto reducido de cada etapa de la producción industrial, alcanzando economías de escala antes de cambiar a la siguiente etapa.

Eso es porque también se ha señalado que el proceso de industrialización fue implementado para satisfacer la demanda de bienes de consumo duradero de grupos con altos ingresos.

La baja tasa de ahorro tiene uno de sus orígenes en la poca o nula contribución del segmento pobre de la población. Con ahorros no disponibles las empresas privadas no pueden impulsar la inversión. Esa es la razón por la cual el Estado ha tenido una creciente participación en la economía y en el proceso industrial estableciendo empresas públicas y sobretomando la inversión industrial, principalmente en el sector básico. Esto será analizado posteriormente con más detalle cuando se vea al rol del Estado.

La existencia de productos primarios para exportar también ha sido permitida por una sobrevaluación del tipo de cambio en una típica moda de *dutch disease*^d. Esto implica que como la industria de capital intensivo se desarrolla es necesario erigir una barrera de tarifas altas con el propósito de compensar la tendencia a importar bienes, compitiendo con los domésticos por el uso de divisas baratas.

El uso de divisas baratas también desanimaron la exportación de productos manufacturados. Para prevenir esto fueron tomadas medidas durante el fin de la década de los 60's y principios de los 70's.

Las tarifas ya elevadas fueron aplicadas a casi cualquier producto. Se dice que la política I.S.I. aplicada fue indiscriminada y cualquier cosa fue intentada para poder ser producida domésticamente a pesar de no haber prospectos para ser competitivamente producidos en un razonable espacio de tiempo.

La creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960 fue vista como una forma de superar las limitaciones presentadas por los pequeños mercados internos en vías de la Industrialización por Substitución de Importaciones (sin embargo, Argentina, Brasil y México, relativamente tuvieron grandes mercados internos en comparación con otros países latinoamericanos y esta diferencia sería la fuente de algunos

problemas).

La creación de un gran mercado regional interno significaría que las economías de escala podrían ser realizadas produciendo para un gran mercado regional más que para servir a uno nacional y pequeño. Para animarlo fueron dadas tarifas preferenciales a la importación de productos industriales de la región.

Durante la década de los 60's y principios de los 70's el comercio intraregional creció notablemente en el sector industrial⁶(Tabla 6,7 y 8). Los países que se vieron más beneficiados fueron los más grandes: Argentina, Brasil y México -ABRAMEX-. En 1969, el Pacto Andino fue creado por cinco medianos y pequeños países en un acuerdo regional más balanceado. En 1980 la ALALC fue remplazada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Las NIES latinoamericanas, Brasil y México han obtenido mayor provecho del comercio intraregional. Usualmente estos países exportan capital intensivo y productos de la industria pesada hacia otros países latinoamericanos, comparativamente menos desarrollados⁷. Se ha dicho que una buena parte de este comercio fue hecho mediante acuerdos intracompañías por empresas transnacionales y por lo tanto estas se beneficiaron de este⁸.

Las exportaciones intraregionales disminuyeron en la década de los años 70's debido a causas como la creación del Pacto Andino. Aquí países medianos y pequeños empezaron a aplicar un creciente proteccionismo para favorecer su propia Industrialización por Substitución de Importaciones enfrentando a los mayores hermanos latinoamericanos - Argentina, Brasil y México -.

Las crisis petroleras de 1973-74 y 1979-80 también provocaron disminución del comercio intraregional porque todos los países aplicaron incrementadas tarifas de protección para cortar importaciones manufacturadas y así pagar sus crecientes cuentas petroleras. A partir de 1982 la crisis del débito y la escasez de divisas forzaron a los países a cortar más importaciones y a cerrar los mercados con los países desarrollados por la extremada carencia y necesidad de divisas para poder pagar sus deudas externas.

El fin de los años 60's vió en Brasil un intento por articular una política de promoción de exportaciones⁹. En 1968 fueron establecidos subsidios para animar las exportaciones de manufacturas. Créditos blandos y un sistema de reintegración (devolución de los impuestos aplicados si el producto fuese exportado) fueron llevados a cabo.

Durante la década de los años 60's como un intento para impulsar la integración económica de la región Amazónica al resto de la economía brasileña fue creada la zona de libre comercio de Manaus¹⁰. De esta forma también se esperó que mediante la dotación de incentivos a compañías manufactureras para ensamblar productos y exportarlos, podrían ser generadas divisas.

De los bienes producidos había algunos tan caros que incluso con subsidios no podían ser competitivamente exportables. Sin embargo, su venta en el mercado nacional está asegurada por una tasa de tarifas altas, con el objeto de eliminar la competencia de importaciones más baratas. Solo para transportar los productos desde la zona de Manaus a los mercados de Sao Paulo y Rio de Janeiro, se tienen que salvar 3,000 Kms. Muchas veces los productos son embarcados y enviados por vía aérea. Las exportaciones como un porcentaje del total de las ventas disminuyeron del 30% en 1968 al 4% en 1980¹¹. (Tabla 9)

En 1975 México tuvo que devaluar su moneda la cual estuvo sobrevaluada durante veintidos años¹². También fueron establecidos incentivos en forma de financiamientos y créditos blandos y devolución de impuestos.

A partir de la segunda mitad de la década de los 60's fueron establecidas plantas maquiladoras (ensambladoras a lo largo de la frontera con Los Estados Unidos de América).

Las maquiladoras, como zonas procesadoras de exportaciones han mostrado diversas ventajas¹³. Una de las más convenientes sería la generación de divisas, pero menos del 20% de las exportaciones de estas maquiladores representa un valor agregado¹⁴.

En el campo del empleo, los salarios son más bajos aún dentro de los estándares mexicanos y *la tasa de producción va del 50% al 100% anual en muchas plantas*¹⁵.

En suma, las NIES latinoamericanas promovieron exportaciones con los instrumentos tradicionales de subsidio, desgravación, etc. Sin embargo y aún con estas medidas la exportación de manufacturas no se elevó tanto como se habría esperado.

Se ha señalado que Brasil, por ejemplo, otorgó tantos subsidios como Corea del Sur, sin embargo el problema es que muchas veces esos subsidios estuvieron descompensados debido a las persistentes experiencias inflacionarias de estos países¹⁶.

Aquí debe hacerse una distinción entre Brasil y México ya que el primero ha sufrido una gran inflación durante muchos años por lo que fue creado un esquema de indexación para ajustarse a la inflación y el tipo de cambio fue devaluado sobre una base permanente (en un sistema de deslizamiento de precios con

minidevaluaciones periodicas). Pero muchas veces ahí ocurre un rezago en el ajuste por lo que la competitividad no puede ser mantenida.

Los problemas de rezagos en el ajuste de tipo de cambio y la inconsistencia en las políticas de promoción de exportaciones son más agudas aún en México¹⁷, debido a que los subsidios para las exportaciones provienen del presupuesto gubernamental y en épocas de desaceleración financiera o crisis son reducidos con el objeto de aligerar el déficit presupuestal.

Otro problema es que los insumos para la producción de bienes para exportar regularmente son suministrados por costosas fuentes domésticas. Esto normalmente se traduce en un alto costo de los productos los cuales no son competitivos en los mercados extranjeros.

Por lo que aún con subsidios, las NIES latinoamericanas enfrentan dificultades para sostener el incremento de sus exportaciones manufacturadas.

Ahora, el modelo *Etapas del Desarrollo Económico* será aplicado a las NIES latinoamericanas.

Se ha señalado que estos países están ahora en la etapa industrial de desarrollo. Estos países cambiaron de la etapa I a

la II y después a la etapa III.

Algunos académicos han mencionado que los países latinoamericanos se han *saltado* la etapa IV por causas tales como el llamado *Dutch Disease*¹⁸. Asimismo estos continúan hacia un cierto punto en la etapa II exportando productos primarios (Tabla 10).

Especialmente en México la venta de hidrocarburos constituye cerca de un 50% de sus exportaciones realizadas (actualmente y debido a la baja del precio del petróleo este porcentaje se ha reducido).

Otra razón por la cual no se avanza hacia la etapa IV es que sus realmente grandes mercados internos son considerados suficientes para llevar a cabo economías de escala sin el complemento de los mercados externos.

La etapa V inició dentro de un gran momento después de la Segunda Guerra Mundial. Aquí Brasil ha logrado un avanzado grado de sustitución de importaciones en el sector de la industria pesada (Tabla 11, 12 y 13).

El problema viene con el alto costo en la producción de muchos productos debido a la elevada protección otorgada.

Estos dos países latinoamericanos han incursionado en la etapa VI exportando bienes de capital intensivo (Tabla 14) y nuevamente es Brasil quien tiene mayor éxito en este campo, sin embargo el problema radica en que sus productos no son suficientemente competitivos.

II.3. INDUSTRIALIZACION ORIENTADA A LA EXPORTACION (I.O.E.)

Considerando la experiencia de la industrialización de las NIES asiáticas debe notarse, que estas han tenido y aún continúan perseverando por una Industrialización por Substitución de Importaciones (I.S.I.).

Antes de los años 40's estos países tuvieron un rol, principalmente, como abastecedores de productos agrícolas del Imperio Japonés (del cual eran una parte)¹⁹.

Taiwan suministraba azúcar y tenían pocas industrias (industrias ligeras tales como las procesadoras de alimentos). Corea también suministraba principalmente arroz de la región sur, concentrándose la incipiente industria en la parte norte de la península.

Cuando estos países empezaron una vida independiente al finalizar la Segunda Guerra Mundial heredaron pequeñas industrias.

Fue hasta finales de los años 50's cuando en Taiwan se siguió una verdadera Industrialización por Substitución de Importaciones y durante la primer mitad de la década de los 60's en Corea del Sur²⁰. Fue durante este período que la mayoría de los bienes exportados eran productos primarios.

Lo que pasó en esa época fue que la substitución de importaciones de bienes de consumo no duradero fue alcanzando sus límites y los pequeños mercados internos empezaron a saturarse.

En esa época la ayuda de Los Estados Unidos, la cual era una aportación substancial de las importaciones y las inversiones hechas estaban empezandose a evaporar. Por lo que estos países ya no podían confiarse más en ese tipo de ayuda para obtener divisas²¹.

La capacidad productiva de las NIES asiáticas para exportar materias primas (bienes primarios) no era suficiente para obtener las divisas necesarias y mantener una continúa importación por substitución (como fue el caso de las NIES latinoamericanas)²².

Para continuar un proceso de industrialización estos países se encontraron con la necesidad de obtener divisas. Los bienes que estos podían exportar eran aquellos los cuales podían usar los factores de producción que ellos tenían en una ventaja comparativa, una abundante y barata fuerza de trabajo.

Pero este no fue un proceso natural sino que el Estado implementó medidas para lograr esta ventaja comparativa, como cuando a finales de los años 60's el gobierno de Corea del Sur instituye el otorgamiento de incentivos para motivar las

exportaciones²³ (Para Corea del Sur ver la Tabla 15).

Las monedas nacionales fueron devaluadas y las tasas de interes se elevaron (pero los préstamos preferenciales para industrias de exportación se abrieron). Las importaciones libres de aranceles de los insumos usados para bienes exportables junto con un *sistema de reinegro (prima a la exportación)* fueron establecidas.

Las Zonas Procesadoras de Exportaciones (ZPE), que atrajeron la inversión extranjera fueron establecidas, la primera fue en Kaoshiung, Taiwan en 1966. Corea del Sur también siguió en 1970 con la ZPE de Mazan.

Durante la década de los 60's la exportación de bienes ensamblados y de la industria ligera se incrementaron. Ya durante los años 70's ambos países confrontaban una creciente competencia con otros países con mayor fuerza laboral.

El adaptarse a la nueva situación competitiva y moverse hacia un proceso industrial hizo que estos países pusieran énfasis en proyectos de capital intensivo en la industria pesada.

Tanto en Corea del Sur como en Taiwan fue el Estado quien tomó el liderazgo en emprender estos proyectos de la industria pesada. Por ejemplo, durante la segunda parte de la década de los 60's el gobierno coreano estableció la Compañía de Hierro y Acero

de Pohang, la cual ahora es alabada como una excelente iniciativa. De la misma forma al dar créditos baratos a los grandes conglomerados industriales (chaebol) favoreció la participación privada.

En Taiwan la carencia de algunas extensiones de grandes empresas privadas encontró al Estado embarcado en muchos proyectos de industria pesada.

Es necesario mencionar que estos países tuvieron continuidad promoviendo exportaciones y al mismo tiempo aplicando una política de Industrialización por Substitución de Importaciones. La lógica detrás de esto es que su inicial ventaja comparativa, basada en una fuerza de trabajo barata es impugnada por otros países en desarrollo.

También la necesidad de comprar bienes de capital para avanzar en el proceso de industrialización los hizo depender de la exportación de bienes manufacturados (sin materias primas para exportar). Cambiaron a exportaciones de bienes de capital intensivo elaborados con mano de obra especializada.

La no existencia de recursos naturales les ha permitido abolir la sobrevaluación de sus monedas. También mantuvieron un consistente esquema de subsidios e incentivos para los bienes exportables.

La protección de las tarifas y la política proteccionista de mercados fueron aplicadas a las industrias de sustitución de importaciones. Sin embargo más bien fue una política selectiva. Periodos de proteccionismo fueron permitidos hasta que la naciente industria alcanzó un nivel competitivo.

Como se mencionó anteriormente, en esta conexión fue importante la posición autónoma del Estado y la no existencia de vastos intereses.

Es valioso hacer aquí una distinción entre Corea del Sur y Taiwan, el primero tiene dos veces la población del segundo por lo que algunas industrias pesadas fueron promovidas a una mayor cantidad que en Taiwan. Hacia finales de los años 70's Corea se encontraba en aprietos con el problema creado por muchas industrias de capital intensivo, por lo que un programa de racionalización fue llevado a cabo.

Otra diferencia es que la tasa de ahorro en Corea era especialmente baja. El escaso crédito fue repartido por el gobierno y durante los años 70's fueron usados prestamos extranjeros²⁴. En este caso usualmente el gobierno también lo controlaba sirviendo como aval ante los bancos extranjeros.

Taiwan se confió en su alta tasa de ahorro para invertir en su proceso de industrialización y de esta manera abolió los

problemas de endeudamiento externo.

Aquí, *Las Etapas del Modelo de Desarrollo Económico* son aplicadas a la experiencia de industrialización de las NIES asiáticas en contraste con el caso de las NIES latinoamericanas (Tabla 16, 17, 18).

Las NIES asiáticas experimentaron las etapas I y II de la preindustrialización, especialmente antes de la Segunda Guerra Mundial. Al principio de los años 60's la exportación de bienes primarios empezó a representar menos del 50% del total de sus exportaciones.

La escasa dotación de recursos naturales en estos países acortó la duración de la etapa II. Esto es, una diferencia con las NIES latinoamericanas donde los abundantes recursos naturales les permitieron, incluso hasta la actualidad, continuar exportando bienes primarios.

Las NIES asiáticas cambiaron de la etapa III a la IV a finales de la década de los 50's. Para hacer esto, fueron dados una serie de incentivos y una política de promoción de exportaciones fue implementada. Durante los años 60's el balance de la industria ligera y los bienes de mano de obra intensiva, en el total de la agenda, se incrementaron. La exportación de textiles, ropa, calzado y el ensamble de componentes eléctricos

fueron particularmente importantes. .

Tiene que hacerse mención que en las NIES asiáticas algunos productos (tales como el ensamble de componentes electrónicos), especialmente la producción de las ZPEs, fueron destinados para el mercado de exportación y no para el mercado interno.

En el caso de México, las *maquiladoras* también juegan un rol similar. Es un rol que parece ser el mismo desde hace más de 20 años cuando estas fueron creadas.

La sobrevaluación de las monedas y la carencia de una consistente política de promoción de exportaciones en las NIES latinoamericanas se combinaron para llegar a una transición hacia la etapa IV.

En los años 70's las NIES asiáticas iniciaron la etapa V, ayudadas de una selectiva política de I.S.I. en contradicción a la indiscriminada política I.S.I. seguida por sus contrapartes latinoamericanas.

El final de los años 70's y principios de los 80's atestiguaron el proceso de la etapa VI. Una característica de esta etapa también fue que algunos bienes inicialmente fueron producidos en especial para los mercados de exportación (Por ejemplo los televisores a color).

Otra distinción con las NIES latinoamericanas (excepto con las maquiladores de México) es que en las NIES asiáticas, la exportación de los bienes de capital intensivo usualmente incluyen el ensamble de partes importadas. Por ejemplo, la exportación de automóviles por parte de las manufactureras coreanas no representan la exportación de un producto 100% nacional (El motor, entre otros componentes es importado). En el caso de Brasil, la exportación de automóviles es 100% producción nacional.

Esta última diferencia podría contar como una de las causas de la usual competitividad de los mejores productos de las NIES asiáticas sobre los de las NIES latinoamericanas. Los insumos domésticos altamente costosos usados en la producción de bienes para exportación vinieron a ser bienes internacionalmente no competitivos producidos en las NIES latinoamericanas. Las NIES asiáticas normalmente importan insumos libres de impuestos para las industrias de exportación.

Es importante mencionar que la producción de muchos bienes de consumo duradero (Por ejemplo televisores a color y automóviles) fueron destinados desde el principio a los mercados internos en las NIES latinoamericanas. La producción de estos bienes incluyen la importación de bienes de capital e insumos, por lo que se vienen a convertir en industrias consumidoras de divisas.

En el caso de las NIES asiáticas, estas intentaron llevar a cabo un balance en las industrias considerando el uso de moneda extranjera. Las industrias que producían para los mercados internos fueron requeridas para exportar algunos de sus insumos. Esto es porque se considera que la política de E.O.I. y la de I.S.I. son ejecutadas al mismo tiempo en estos países. En otras palabras las etapas V y VI están siendo llevadas a cabo al mismo ritmo.

II.4. NOTAS DE PIE DE PAGINA.

- 1.- Para una explicación en detalle ver los escritos del economista Murakami Atsushi:
 - Yunyu Daitai to Yushutsu Sokushin Seisaku. En la Revista japonesa de economía "Aija Keizai Vol.16" No.4 de 1975.
 - Nanboku Mondai no Kozo. En la revista japonesa de economía "Kokumin-Keizai Zasshi Vol.147" No.2 de 1983.
 - Nanboku mondai. En la revista japonesa de economía "Kokusai Keizai". Cap.10
 - Gaikoku Boeki. En "Keizai Hatten Ron". Cap.6, 1985.

- 2.- "A Comparative Study on Economic Development between Asia and Latin America".
En la serie JRP No.67 de 1988.

- 3.- Soza, Hector. "The Industrialization debate in Latin America".
CEPAL Review No.13 de abril de 1981.

- 4.- Jenkis, Rhys. "Transnational Corporations and the Latin American Automobile Industry".

- 5.- Bradford, Colin. NICs and the next-Tier NICs as Transnational Economies. En la obra: "Trade and Structural Change

- in Pacific Asia*". Para un estudio más detallado sobre la literatura y variantes del Dutch Disease ver Yokohama, Hisashi. Yushitsu Shudo Kogyo Ron to Oranda Byo en la revista de economía japonesa Ajia Keizai Vol.28 No.10, 1987.
- 6.- French Davis, Ricardo. Experiencias con la Integración en Latinoamérica. En la Conferencia sobre *"Desarrollo comparativo, experiencias en Asia y Latinoamérica"*. Hawai, abril 20-22 de 1988.
- 7.- Díaz Alejandro, Carlos F. Some characteristics of recent export expansion in Latin America. En: *"The International Division of Labor, Problems and Perspectives"*.
- 8.- Lahera, Eugenio. *"The Transnational Corporations and Latin America's International Trade"*. CEPAL Review No.25, abril de 1985.
- 9.- Teitel, Simon and Thomi, Francisco C. From Import Substitution to Exports: The Manufacturing Export Experience of Argentina and Brazil. En *"Economic Development and Cultural Change"*. 1986 pp 455-490.
- 10.- ILO. *"Employment Effects of Exports by Multinational and Export Processing Zones in Brazil"*. Working Paper No.47, 1987.

- 11.- ILO. *"Employment Effects of Exports by Multinational and Export Processing Zones in Brazil"*. Working Paper No.47, 1987.
- 12.- Balassa, Bela. *"Trade Policy in Mexico"*. En world Development Vol.11 No.9, 1983.
- 13.- Jenkins, Rhys. *"Transnational Corporations and Industrial Transformation in Latin America"*. 1984. Part II 5.
- 14.- Business Week. *"The plants will import \$ 8 billion worth of US. parts this year and add \$ 2 billion in value"*. April, 1988.
- 15.- Business Week. *"Will the New Maquiladoras build a better mañana?"*. Nov.14, 1988.
- 16.- Lim, Youngil. Development Financing, Industrial Organization, Policies and Performance. Experiences of Brazil and South Korea. En la *"Conferencia sobre Desarrollo comparativo, experiencias en Asia y Latinoamérica"*. Hawai, abril 20-22 de 1988.
- 17.- World Bank Country Study. *"MEXICO Manufacturing Sector: Situation, Prospects and Policies"*. March 1979.

18.- Bradford, Colin. NICs and the next-Tier NICs as Transitional Economies. In *"Trade and Structural Change in Pacific Asia"*.

Ranis, Gustav. Challenges and Opportunities posed by Asia's Superexporters Implications for Manufactures Export from Latin America. In *"Import Diversification and the New Protectionism"*.

19.- Alshuler, Lawrence. Korea Authoritarian Growth with Equity. In *"Multinationals and Maldevelopment"*. Chap.4 p.87.

20.- Ranis, Gustav, Okawa and Fei. Chap.3 Economic Development in Historical Perspective: Japan, Korea and Taiwan. In *"Japan and the Developing Countries. A Comparative Analysis"*. 1985.

21.- Mason, Edward S. Editor. *"The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea"*. Chap.I Introduction. From 1953 to 1960, American Economic assistance averaged about 10% of Korean GNP: it financed over three-quarters of imports, it accounted for nearly the whole of savings and investment, and it generated more than half of government's revenues. pp.15.

De 1953 a 1960, la asistencia económica norteamericana promediaba cerca del 10% del PNB de Corea del Sur. Financió arriba de tres cuartas partes de las importaciones y

contabilizó cerca de la totalidad del ahorro e inversión.

- 22.- Ranis, Gustav. Challenges and Opportunities posed by Asia's Superexporters Implications for Manufactured Export from Latin America. In *"Import Diversification and the New Protectionism"*.
- 23.- Woronoff, Jon. *"Asia's Miracle"*. Chap.2 Taiwan, Industrial Island. Chap.3 Korea, Man-Made-Miracle.
- 24.- Mason, Edward S. *"The Economic and Social Modernization of The Republic of Korea"*. Chap.13 Summary and Conclusions.

Capítulo III.

AGENTES DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION

Capítulo III. AGENTES DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION.

En esta parte del estudio los actores del proceso de industrialización serán analizados.

¿Quiénes son los actores en el desarrollo económico de un país? Esta pregunta tiene diferentes respuestas, dependiendo quien las dé. Esto también depende de que país estemos hablando.

Algunos académicos han percivido el gran rol de la participación del Estado en países como Japón, por ejemplo¹. Otros han visto la interacción de tres actores, como en el caso de Brasil - la triple alianza - del Estado, las Empresas Autóctonas (locales) y las Corporaciones Transnacionales².

Por otra parte, si los países pertenecen a la esfera socialista, obviamente el Estado es principalmente el único actor.

Para el propósito de este estudio se considerará la Teoría de la interacción de los tres actores (la triple alianza) y abservará el momento en el cual estos han desempeñado sus roles.

III.1. EL ESTADO

Se afirma que para países tardíamente industrializados como los países en desarrollo, el Estado tiene un rol a jugar en el gobierno y posee mecanismos que influyen en la economía.

El gobierno tiene instrumentos tales como los impuestos, inversiones, control de créditos, establecimiento de empresas públicas, etc.

Las NIES latinoamericanas han apostado a un directo y pesado control de la economía por parte del Estado, por ejemplo, en el establecimiento de un gran número de empresas públicas³. En Brasil las empresas públicas dominan en algunos sectores de la economía (Tabla 19). En México, PEMEX (la compañía petrolera, propiedad del Estado) es la industria más grande del país.

La cuestión estriba en que las empresas públicas no han sido eficientemente administradas en muchos casos. Estas, algunas veces, son vistas como empleadoras más que como promotoras del desarrollo económico.

Recalcando que anteriormente se señaló la existencia de vastos intereses, algunos de ellos provenientes de la burocracia de estas empresas y de sus sindicatos, estos tienen un interés en

interés en el crecimiento del ámbito y la magnitud de estas empresas. De la misma forma y especialmente después de un cambio de régimen, los gobiernos tienden a incrementar el personal de muchas empresas públicas sin tomar en consideración la eficiencia.

Otra razón es que la baja tasa de ahorro de estos países no brinda más opciones al Estado que el intervenir en muchos proyectos industriales.

El problema de ineficiencia es grande, considerando que una gran parte de la deuda externa de estos países fue utilizada por el gobierno para subsidiar el consumo, por ejemplo, el petróleo (después de suministrarlo subsidiado durante las crisis de los años 70's el precio del petróleo no fue incrementado al nivel de su nuevo costo y el Estado asumió la diferencia).

Observando la situación por el lado del gasto, se dice que los gobiernos en las NIES latinoamericanas dedicaron una buena proporción del presupuesto a pérdidas para la seguridad y el bienestar social más que para los compromisos de la educación (en contraposición a las NIES asiáticas). Esto demuestra la *cara populista* del Estado respondiendo a las demandas de la clase media y personas que viven en áreas urbanas (Tabla 20).

En el campo de la política ISI, los gobiernos latinoamericanos permiten el proteccionismo para las empresas locales por medio de altas tarifas arancelarias y no alentaron industrias competitivas. Así mismo y debido al mantenimiento de la sobrevaluación del tipo de cambio y las erráticas políticas de promoción de exportaciones, estas empresas públicas estaban lejos de seguir siendo sostenidas.

El grado de autonomía de los gobiernos de las NIES asiáticas les permitieron la aplicación de políticas conductivas al desarrollo económico.

La actividad de las empresas del Estado han tendido a apoyar el desarrollo económico general⁴. Estas NIES raramente subsidian el consumo. En Corea del Sur, por ejemplo, después de la depresión petrolera de 1974, se incrementaron los precios internos del hidrocarburo cerca de cuatro veces (casi igual que el precio internacional del petróleo), no tuvieron miedo a la presión de algunos grupos.

Corea del Sur ha sido calificada como un país en el cual las compañías públicas han sido bien administradas. Asimismo, el gobierno permite, dentro de sus metas, la participación de compañías privadas locales en los compromisos de proyectos industriales⁵.

industrial coreana, de 1963 a la fecha, créditos a largo plazo han sido asignados por el gobierno a firmas seleccionadas a tasas de interés realmente negativas para estimular a industrias específicas. La política de tasas de interés realmente altas que inició en 1965 -con un espíritu de liberalización- terminó en 1972 con el retorno a tasas de interés realmente bajas. No solo esto sino que los ahorros domésticos no fueron nunca suficientes para enfrentar la demanda de inversión y por lo tanto, el gobierno usualmente encausó los créditos internacionales a largo plazo para firmas favorecidas a tasas por debajo de aquellas obtenidas domesticamente.

Pero por supuesto, el crédito subsidiado acompañado con la tarifa de protección permitida fue selectivo y condicionado a llevar a cabo una posición competitiva en un período dado de tiempo.

Se hace referencia a la diferente participación del Estado en el proceso económico entre Corea del Sur y Taiwan. Esta última depende más de las empresas públicas para la satisfacción de las I.S.I. en el sector de la industria pesada. Las empresas públicas en Taiwan están entre las más grandes dentro del total del sector industrial en oposición al caso coreano (Tabla 21).

III.2. LAS COMPAÑÍAS PRIVADAS AUTOCTONAS.

La aplicación de una política de I.S.I. con su argumento de protección para industrias nacientes debería conducir a la aparición de empresas nativas en el campo industrial.

En las NIES latinoamericanas hay conglomerados industriales relativamente grandes⁶. Estos se vieron favorecidos por el proteccionismo permitido o bien, estos ya se encontraban ahí antes de que las compañías transnacionales entraran a su sector.

El problema es que algunas veces están en una posición oligopólica en algunos sectores. Por lo tanto, en algunos casos no tienen incentivos para convertirse en industrias competitivas (Para Brasil ver la Tabla 22).

Otro problema en su desarrollo es que algunas veces estas industrias están confinadas a ser *industrias tradicionales*, es decir que el sector de la industria ligera o no es el principal protagonista en las *industrias dinámicas* como podría ser el sector de la industria pesada⁷ o no se encuentra en el sector industrial como su principal actividad, aunque quizás si en sectores del comercio o de la banca.

Especialmente en los años 50's y 60's se llevó a cabo una *desnacionalización* en algunos sectores industriales. Las compañías nativas en el campo de la química y farmacéutica fueron compradas por compañías transnacionales⁹. En México fue la acción del gobierno que requiriendo a las plantas de ensamble de automóviles cumplir con una cuota de exportación, terminó por exterminar a las pocas compañías nativas en este sector.

En Brasil algunos sectores de la industria han sido reservados para las compañías nacionales. Las compañías privadas se han desarrollado, por ejemplo, en la industria de la computación y de información (excluyendo macrocomputadoras)⁹. La industria de las armas también está cerrada a la participación extranjera. Estas están entre las llamadas *industrias estratégicas*.

Algunas compañías brasileñas se han vuelto compañías transnacionales en otros países latinoamericanos y africanos.

En las NIES asiáticas, las compañías privadas autóctonas son la fuerza dominante del proceso de industrialización y los frutos de la política I.S.I. han llegado a las compañías nativas. Esto significa que hay una acumulación de capital privado nacional necesario para sustentar el desarrollo económico.

Los grandes conglomerados industriales coreanos, los *chaebols* son las compañías privadas líderes entre los países en desarrollo (Tabla 23,24), llegando a ser compañías transnacionales y como se mencionó anteriormente, el gobierno ayuda financiando y guiando para favorecer su desarrollo⁹.

Los *chaebols* tienen la mayor participación en los sectores donde estos operan. Se han diversificado a muchos sectores, no solamente el industrial sino también al comercio y a la construcción.

En Taiwan las compañías privadas autóctonas normalmente son medias y pequeñas. Sin embargo, como un todo, ocupan la posición líder en la economía.

Muchas veces estas compañías privadas llevaron a cabo trabajos desarrollados con contrapartes extranjeras. Por ejemplo¹⁰, en la industria del vestido y del calzado, los productores coreanos y taiwaneses en sus fases iniciales de expansión de exportaciones adoptaron estrategias similares. Las negociaciones de exportación en ambas naciones estaban basadas abrumadoramente en la satisfacción de los pedidos hechos por compañías de comercio japonesas y destinadas al mercado de los Estados Unidos. Firmas en ambas naciones fueron atractivas como productores con bajos salarios y de alta productividad dentro del contexto de una industria donde las economías de escala no se

perfilaban especialmente grandes.

Estas firmas privadas también estaban relacionadas con Compañías Transnacionales en *empresas asociadas* para obtener financiamiento o tecnología usualmente bajo la aprobación gubernamental.

III. 2. LAS COMPAÑIAS TRANSNACIONALES (CTN) Y EL ROL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED).

Las Compañias transnacionales (CTN) y la Inversión extranjera Directa (IED) tienen un rol a jugar en el desarrollo económico de un país, importando el grado y la forma en que estas asuman su rol.

En las NIES latinoamericanas, las CTN y la IED están representadas desde hace mucho tiempo. Inicialmente estas estaban en el sector primario de la economía, en el negocio de la exportación de recursos naturales y alrededor de los años 40's cambiaron al sector industrial.

Estos países hicieron esto debido a que los gobiernos tomaron el control del sector productivo de recursos naturales. Durante los años 40's los gobiernos también empezaron con la aplicación de políticas extensivas de ISI.

Las políticas ISI significan protección ofrecida para el desarrollo de una producción local de bienes por lo que las CTN cambiaron a una producción dentro de un mercado cerrado.

Se dice que las CTN han sido las que han obtenido mayor provecho de la política de ISI ya que estas son las firmas

dominantes en la mayoría de los sectores más dinámicos (Tabla 25, 26). En este contexto es irónico pensar en una protección dada a las industrias nacientes.

Las CTN vienen a producir para el mercado interno, sin embargo a partir de la década de los 60's en adelante ha habido una política gubernamental para promover exportaciones (con todos sus problemas).

Las CTN se benefician con el comercio interregional en el acuerdo ALALC ya que usualmente el comercio generado se lleva a cabo sobre las bases de una misma compañía. Durante los años 70's fueron dados subsidios para promover exportaciones y en este caso las CTN también estuvieron presentes para obtener una gran parte de estos (Tabla 27).

En Brasil, por ejemplo, la industria transnacional de vehículos automotores ha sido la principal beneficiada del programa BEPIEX para la promoción de exportaciones. En 1980 su participación excedió del 80% del total de las exportaciones programadas¹¹.

No es del todo obvio el porque las CTN deben ser permitidas a participar indiscriminadamente en todos los mecanismos de promoción de exportaciones, debido a su inserción natural en la economía internacional. Especialmente si estas no son llamadas,

en intercambio, a cumplir con la ejecución de requerimientos específicos: en este caso el subsidio garantizó a las CTN parecer injustificadas.

La IED como se puede apreciar en lo anteriormente mencionado, fue principalmente dirigida a las industrias orientadas al mercado interno. Usualmente vino con una alta participación de las aportaciones extranjeras en las firmas establecidas (muchas veces el 100%).

En las NIES asiáticas los roles de las CTN y con estas la IED han sido una minoría en su desarrollo económico (Tabla 28, 29, 30) y también han sido empleadas como mecanismos para incorporar tecnología extranjera.

El gobierno las ha controlado, orientandolas a la generación de exportaciones y el establecimiento de Zonas Productoras de Exportaciones ZPEs testifica este argumento.

Cuando la IED fue dirigida a Industrias de Substitución de Importaciones, estas no fueron permitidas como propiedad en un 100% y en todos los casos fueron llevadas a cabo empresas conjuntas.

La IED también fue empleada como un mecanismo para incorporar tecnología extranjera.

III.1. NOTAS DE PIE DE PAGINA.

- 1.- Charlmers, Johnson. Political Institutions and Economic Performance. The government-Business Relationships in Japan, Korea and Taiwan. En: *"The Political Economy of the New Asian Industrialization"*.
- 2.- Evans, Peter. Dependent Development. *"The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil"*.
- 3.- De Escobar, Javier Kelly. *"Empresas del Estado en América Latina"* Cap.7. la evaluación de las empresas del Estado.
- 4.- Sachs, Jeffrey D. External Debt and Macro Economic Performance in Latin America and East Asia. En: *"Brookings Paper on Economic Activity No.2"*, 1985, NBER.
- 5.- OECD. *"The Newly Industrializing Countries, Challenges and Opportunity for OECD Industries"*.
- 6.- Para México, ver Hoshino Taeko. Mekishiko no Minzokukei Daikigyo Gurupu (I). En la revista de economía japonesa: *"Ajia Keizai XXX-9, 1988"*. para Brasil, ver Evans, Peter.

Dependent Development. "The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil".

- 7.- **Evans, Peter and Gereffi, G. Transnational Corporations, Dependent Development and State Policy in The Semiperiphery; A comparison of Brasil and Mexico. En: "Latin America Research Review", 1981. 16. 3.**
- 8.- **Jenkins, Rhys. "Transnational Corporations and Industrial Transformation in Latin America". Chap.4 The Pharmaceutical Fix**
- 9.- **Peritore, Patrick N. High Tech Import Substitution. Brazil's Computer Policy and the possibilities for Social Transformation. En: "Alternativas XXIII", 1986. También en "Brazil's Economic and Political Future" Cap.7**
- 10.- **Para una explicación más detallada sobre los Chaebols, ver Jones, Lerry P. Jaebul and the Concentration of Economic Power in Korean Development. Issues, Evidence and Alternatives. En: "Macroeconomic Policy and Industrial Development Issues". Part I, 4. pp.67-192.**
- 11.- **Levy, Brian. Korean and Taiwanese Firms as International Competitors: The Challenges Ahead. "Conferencia sobre experiencias**

del desarrollo comparativo en Asia y Latinoamérica".

Hawai, abril 20 al 22 de 1988 en Columbia Journal.

- 12.- Lahera, Eugenio. The Transnational Corporations and latin America's International Trade. En "*CEPAL Review No. 25*", abril de 1985.

CONCLUSIONES

Al término de este estudio es necesario recalcar las características del desarrollo económico seguido por estos grupos de NIES. Haciendo un análisis comparativo de estos países es que sería posible identificar los principales problemas.

Las NIES latinoamericanas como anteriormente se estableció están sustentadas sobre una pesada participación del Estado en el proceso económico. El problema aquí no es la intensidad de esta intervención sino la forma en que esto sucede. La ineficacia de las empresas públicas y la gran inversión hecha en algunos sectores han representado un subsidio para el consumo y no para la producción.

Una gran parte de esta inversión depende de la deuda externa (debido a la insuficiencia del ahorro doméstico). El curso de la crisis económica se ha venido agudizando porque ésta fuente de prestamos extranjeros ha sido restringida a partir de los años 80's (Tabla 31, 32)¹.

Ahora existe la necesidad de renegociar la deuda externa, el gobierno corta importaciones para de esta forma generar divisas. Con menos importaciones, la capacidad productiva de la industria (aún dependiendo en gran medida de la importación de productos y bienes de capital) es interrumpida y sobreviene la recesión.

La inflación se debe a una serie de causas¹. Sin dinero del extranjero, los gobiernos imprimen papel moneda con el fin de continuar con la inversión, por lo que el déficit presupuestal crece y sobreviene la inflación.

La limitación en el suministro de bienes, tales como los cultivos, debido a la negligencia por parte de este sector (también una justa cantidad de alimentos es importada), combinada con el decrecimiento de la capacidad productiva del sector industrial genera una inflación por abastecimiento.

La aplicación de políticas de estabilización en las NIES latinoamericanas ha representado un árduo esenario para las industrias usualmente dependientes en los mercados internos (Tabla 33). Con recesión no hay mercados y además de esto, políticas de liberalización (abiertas a importaciones, rebajando tarifas proteccionistas) están causando la desaparición de algunas compañías, trayendo consigo desempleo y inestabilidad social.

Se podría haber pensado que Brasil estaba en mejores condiciones para recibir cambios en la liberalización de su mercado interno, sin embargo es México quien ha tomado la iniciativa en este sentido. Brasil enfrenta una mala situación en términos de corrupción en la desviación de la distribución de los ingresos públicos. Si este último país ha podido llevar a

cabo un relativo desarrollo de su estructura industrial (en términos de un grado de avance de la substitución de importaciones en muchos sectores de su industria) mucho de esto ha sido para el beneficio de una mínima porción de su población.

Las NIES asiáticas presentan problemas diferentes a las NIES latinoamericanas.

La aplicación de políticas de exportaciones por parte de estos países y al mismo tiempo políticas de importación les han permitido llevar a cabo un desarrollo económico el cual se ha convertido en un ejemplo para algunos países en desarrollo.

Este fenómeno se ha venido desarrollando en un ambiente de relativa mejor distribución del ingreso. (Tablas 34 a la 37)

Tomando lo anterior en consideración, Taiwan se encuentra en una mejor posición³. La existencia de muchas pequeñas y medianas empresas y la aplicación con menor importancia de una política de industria pesada lo ha permitido.

La distribución del ingreso en Corea del Sur durante los años 70's de deterioró debido al fuerte énfasis que se le dió a la industria pesada. El gobierno favoreció los *Chaebols* y combinados con estos la represión de demandas laborales para una mejor remuneración permitió la concentración de riqueza en unas

pocas manos.

El problema en estos países es que con la democratización de la situación política la demanda laboral por un aumento en sus salarios está desgastando la competitividad de sus industrias.

Asimismo, la acumulación de exedentes del comercio masivo (solo desde 1986 en Corea) ha dado realace a las demandas por parte de su principal socio comercial -Estados Unidos- para reevaluar las monedas, abriendo los restringidos mercados a las importaciones, entre otras demandas.

Las monedas de estos países, de hecho se han revaluado en gran medida (en Taiwan, cerca del 40% de 1986 a la fecha). Esto se sumará positivamente a la pérdida de competitividad de muchos de sus productos de exportación.

El problema además de ser económico es político ya que después de estar bajo gobiernos represivos durante los últimos treinta años, ahora la demanda para una mayor participación en las decisiones políticas y también por una mejor repartición de los progresos económicos se está incrementando.

En lo referente a los prospectos de las NIES latinoamericanas, la inflación en la crisis económica está creando inestabilidad social y política.

Actualmente Brasil con su hiperinflación (con un incremento del 1,000% en 1988) está enfrentando su peor crisis económica en su historia. Desde 1985 el nuevo gobierno democrático está asediado por las demandas de sus electores, industriales y acreedores extranjeros a cumplir con las promesas hechas.

Si en Brasil se incrementa la inestable situación los militares podrían resurgir. Las experiencias nos han enseñado que esto siempre ha sucedido⁴, especialmente podría ocurrir si como se está llevando a cabo, los grupos de oposición incrementan sus actividades en el campo de la política.

Esta tendencia hacia la democratización en el aspecto político está ocurriendo en muchos países latinoamericanos. Con el curso de la crisis económica los partidos de izquierda en Brasil ganaron por un gran margen en las elecciones de noviembre de 1988 para alcaldes en las grandes ciudades. En México, la oposición estremeció la supremacía del partido oficial (PRI) en las elecciones presidenciales de julio de 1988.

Los problemas económico y políticos se llegan a mezclar. La crisis económica trae consigo demandas para una solución mediante vías políticas y en un sistema democrático esto podría implicar cambios en la dirección del gobierno.

Las NIES asiáticas a pesar de los anteriores regímenes no democráticos (actualmente continúa en Taiwan), pudieron traer desarrollo económico. Ya ha sido mencionado que la autonomía de los gobiernos fue una de las razones que impulsó el logro del alto crecimiento económico.

Se ha dicho muchas veces que estos gobiernos dirigieron un esfuerzo mayor a la promoción de exportaciones. Estos privilegiaron a los mercados externos sobre los internos. Muchos bienes fueron producidos especialmente para ventas al exterior.

Por lo que ahora estos países tienen espacio para incrementar sus demandas de bienes industriales. Con incrementos en los ingresos per cápita un gran mercado interno se encuentra a la mano.

Los mercados externos son vitales para estos países con escasos recursos naturales. Ellos necesitan divisas para adquirir productos y bienes de capital para sustentar el desarrollo económico sin embargo ahora sus crecientes mercados internos pueden demandar más bienes de sus crecientes industrias.

El ambiente económico mundial estimula esta panorámica en sus mercados internos ya que existe una incrementada competencia por parte de otros países en desarrollo. El mayor mercado para los bienes de las NIES asiáticas - Los Estados Unidos - enfrentan

elevadas demandas de proteccionismo.

De la misma manera ellos deben movilizar su mercado hacia las exportaciones de bienes manufacturados más sofisticados. En este aspecto, Corea del Sur está mejor preparada para esto. Los *Chaebols* producen ahora muchos bienes de capital intensivo. Así mismo están tratando de absorber y crear un soporte tecnológico para su futuro desarrollo.

Taiwan con pocos grandes conglomerados industriales encara más retos. Para alcanzar este propósito el gobierno taiwanés está apoyando los esfuerzos privados para mejorar la calidad de los productos industriales. Para llegar al frente tecnológico el gobierno creó el *Hsinchu Science-based Park* en 1981, en donde a compañías privadas se les están dando especiales facilidades para invertir y producir.

Finalmente, algunas lecciones que pueden rescatarse de las experiencias de ambos grupos de NIES en este estudio se pueden concluir a continuación:

Primero, si la política de ISI es aplicada de una forma indiscriminada traería problemas como los surgidos en las NIES latinoamericanas (Tabla 38, 39) por lo que una apropiada y regulada política de ISI es necesaria. En tanto un país se desarrolle, los grupos industriales acumulen capital y la fuerzas

de trabajo desarrollen habilidades, una política ISI superior está garantizada.

Segundo, si una política ISI es aplicada correctamente los beneficiados deben ser los nacionales y el capital privado local. Esto es posible si una acumulación nacional de capital necesaria para un posterior desarrollo económico es sustentada.

Tercero, hay algunas condiciones que parecen ser necesarias para avanzar hacia un desarrollo económico.

Estas son: (i) la eliminación de grupos de presión, esto es terratenientes, industriales renuentes al cambio de políticas económicas y ciertos intereses laborales.

(ii) la posición del Estado debe ser la de asegurar la libertad de acción y el sentar las bases de las actividades económicas de una forma justa. Aquí el rol de las empresas públicas es vital. Estas deben apoyar pero no será necesario su predominio en el ámbito económico.

Cuarto, el rol de las Compañías Transnacionales y la Inversión Extranjera Directa deben ser fijados de acuerdo a requerimientos del país. Al parecer, cuando se dirige la producción a los mercados externos, la compañías transnacionales y la IED se encuentran en una mejor posición de la cual también

se beneficia el país anfitrión. Cuando se dirige a los mercados internos sería mejor en empresas conjuntas, limitando su participación al aporte de tecnología y contribución de capital.

Quinto, una política de promoción de exportaciones para ser valuada, debería ser consistente y dentro de un plan general de desarrollo económico. Eso solamente se logra no exportando bienes basados en presentes ventajas comparativas, sino buscando el ascenso de esas exportaciones, es decir, cambiando de bienes simples a avanzados. Esto implica la explicación de una selectiva política de ISI.

Hay más para estudiar de las experiencias de estas NIES con desarrollo industrial. Un área para posteriores estudios debe ser el análisis en detalle del rol del Estado en la formulación y aplicación de sus políticas.

Después de haber analizado las experiencias de estas NIES, la cuestión es el ver si las experiencia de estos modelos son realmente aplicables a las realidades de otros países en desarrollo.

NOTAS DE PIE DE PAGINA. (CONCLUSIONES)

- 1.- "World Development Vol 14-8, 1986".

Mexico's Recent Balance of Payments Experience and Prospects for Growth. By Ernesto Zedillo Ponce de León.

"External Shocks and Growth Prospects": The case of Brazil 1973-1989.
By edmar L. Bacha. pp. 963-991.

- 2.- Nishijima, Shoji. **"Brajiru no nihon no Chokusetsu Toshi - Sono Kaiko to Tembo -"**. Universidad de Kobe, Japón. Laboratorio de investigación de experiencias económicas. Nenpo Dai 27 Go (II,II), 1988.

Raten America no Infure (Inflación Latinoamericana). En el diario **"Nihon keizai Shinbun"**, sección Yasashii Keizaigaku, del 5 al 10 de septiembre de 1988.

- 3.- In 1952, the income of the wealthiest 20% of the Taiwan's households was 15 times of the poorest 20% By 1980 the ratio has fallen to 4.17 to 1. En CEPD - Republic of China Taiwan Statistical Deta Book, 1988. pp.43

- 4.- Chasel Editor. **"Brazil's Economic and Political Future"**. 1988. Chap.14
Military and Political Transition.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- Anglade, Christian Editor.
"The State and Capital Accumulation in Latin America".
Macmillan. 1985.

- Benett, Douglas C.
"Transnational Corporations versus The State".
Editado por la Universidad de Princeton. 1985.

- De Escobar, Javier Kelly.
"Empresas del Estado en América Latina".
Cap.7: La evaluación de las empresas del Estado, el caso de
Brasil. IESA. 1985.

- Deyo, Frederic C.
"The Political Economy of The New Asian Industrialization".
Cornell University Press Editor. 1987.

- Evans, Peter.
"Dependent Development. The Alliance of Multinational,
State and Local Capital in Brazil".
Princeton University Press Editor, 1979.

- Díaz-Alejandro, Carlos F.
"The International Division of Labor, Problems and Perspectives: Some Characteristics of Recent Export Expansion in Latin America".
 Editado por Hebert, Giersch. 1974.

- Jenkins, Rhys.
"Transnational Corporations and the Latin American Automobile Industry".
 Editorial MacMillan, 1987.

- Jenkins, Rhys.
"Transnational Corporations and Industrial Transformation in Latin America".
 Editado por MacMillan Press, 1984.

- Jones, Lerry P.
"Macroeconomic Policy and Industrial Development".
 Issued Part I, 4 pp. 87-192.
 Editado por El Instituto Coreano de Desarrollo, 1987.

- Mason, Edward S. Editor.
"The Economic and Social Modernization of The Republic of Korea".
 Harvard University Press Editor, 1980.

- Nishijima, Shoji.
"Brajiru he no Nihon no Chokusetsu Toshi, Sono Kaiko to Tembo".
 Editado por la Universidad de Kobe, Japón. Keizai Keiei

Kenkyujo Nenpo Dai 37 Go (I, II) 1987.

- *"The Newly Industrializing Countries. Challenge and Opportunity for OECD Industries"*.
Editado por la Organización para Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE. 1988.

- *"The Impact of The Newly Industrializing Countries on Production and Trade in Manufactures"*.
Editado por la OCDE. 1979.

- Oshima, Harry T.
"Economic Growth in Monsoon Asia. A Comparative Study".
University of Tokyo Press Editor, 1987.

- Ranis, Gustav.
"Challenges and Opportunities Posed by Asia's Superexporters: Implications for Manufactured Export from Latin America in Export Diversification and The New Protecționism".
Editado por W. Bae University of Illinois, 1981.

- Ranis and Okawa and Fei.
"Japan and The Developing Countries. A Comparative Analisis".
Chap.3 : Economic Development in Historical Perspective: Japan, Korea and Taiwan.
Editado por Ranis y Okawa, 1985.

- Saith, Ashwani.

"Rural Industrialization and Employment in Asia".

Chap.8 : Contrasting Experiences in Rural Industrialization:
Are The East Asian Succes Transferable?

Coeditado por ILO/UNCTAD, 1987.

- Sheahan, John.

"Patterns of Development in Latin America".

Editado por Princeton University Press. 1987.

- Weiss, John.

"Industry in Developing Countries".

Editado por Croom Helm. 1988.

- Woronoff, Jon.

"Asia's Miracle".

Editado por Economics Si-sa-young-o-sa Inc. 1986.

REVISTAS

- Anglade, Christian.

"The Role of The State in Latin America's Strategic Options".

En CEPAL Review No.31, abril de 1987.

- Revista japonesa: "*Ajia Keizai Kenkyujo*".
Artículo: Brasil: Keizai Kyoryoku Kokka Kenkyu Hakusho.
Marzo de 1983.
- Balassa, Bela.
En la revista norteamericana: "*World Development Vol. 11 No.9, 1989*".
Artículo: Trade Policy in Mexico.
- Bradford, Colin.
En la revista de economía: "*Trade and Structural Change in Pacific Asia*".
Artículo: NICs and The Next-Tier NICs as Transitional Economies.
Editado por Bradford Colin NBER. 1987.
- Semanario norteamericano: Business Week.
14 de noviembre de 1988.
Artículo: "*Will The New Maquiladoras Build a better mañana?*".
- "*Thoughts on Industrialization, Linkage and Growth*".
División de Desarrollo Industrial.
En CEPAL Review No.28, abril de 1986. ECLAC/UNIDO.
- En la revista norteamericana: "*Columbia Journal of World Business*".
Verano de 1988:

Ames, Alice H. *"Private Enterprise: The Issue of Business - Control"*.

Chaudhuri, Adhip.

"Multinational Corporations in Less Developed Countries: What is in Store ?"

Bryan, Levy.

"Korean and Taiwanese firms as International Competitors: The Challenges ahead".

- Fajnzylber, Fernand.

"Some Reflections on South-East Asia Export Industrialization".

En CEPAL Review No.15, diciembre de 1981.

- Hoshino, Taeko.

"Mekishiko no Minzokukei Daikigyo Gurupu (I)".

En la revista de economía japonesa: Ajia Keizai XXX-9, 1988.

- Lahera, Eugenio.

"The Transnational Corporations and Latin America's International Trade".

En CEPAL Review No.25, abril de 1985.

- Matsunaga, Nobuaki.

"Ajia Chushinkoku ni Okeru Keizai Hatten no Kiso Joken".

En la revista de economía japonesa: Kokumin-Keizai Zasshi
Vol.141 No.5, 1980.

- Murakami Atsushi.

"*Yunyu Daitai to yushutsu Sokushin Seizaku*".

En la revista de economía japonesa: *Ajia Keizai* Vol.16 No.4, 1975.

- "*Nanboku Mondai*" (Problemas Norte Sur).

En la revista de economía japonesa: *Kokusai Keizai* (Economía Internacional). Cap.10

Editado por Ikemoto Kiyoshi, 1986.

- "*Gaikoku Boeki*" (Comercio Exterior).

En la revista de economía japonesa: *Keizai Hatten Ron* Cap.6

Editado por Yasuda, Sasukichi y Ezaki, Matsuno. 1985.

- Sigmund, Paul E.

"*Multinationals in Latin America*".

En CEPAL Review No.13, abril de 1981.

- Yokohama, Hisashi.

"*Yushutsu Shudo Kogyo Ron to Oranda Byo*".

En la revista de economía japonesa: *Ajia Keizai* Vol.28 No.10. 1987.

DIARIOS

- *"Raten America no Infure"*. (Inflación Latinoamericana).

En el diario japonés: Nihon Keizai Shinbun, Yasashii Keizaigaku del 5 al 10 de septiembre de 1988.

DOCUMENTOS

- En la Conferencia sobre *"Experiencias del desarrollo comparativo en Asia y Latinoamérica"*.

En Hawaii, EE.UU. del 20 al 22 de abril de 1988:

French-Davis, Ricardo. *"Experiences with Integration in Latin America"*.

Lim Youngil. *"Development Financing, Industrial Organization, Policies and Performance. Experiences of Brazil and South Korea"*.

- *"Employment Effects of Exports by Multinational and Export Processing Zones in Brazil"*.

Proyecto de investigación. Documento de trabajo No.47, 1987
Una coedición ILO/UNCTAD.

- Nishikawa, Jun.

"NIES, Shin NIES Hatten no Joken".

Documento presentado en el 47 Congreso de la Asociación

Japonesa de Economía Internacional. 15-16 de noviembre de 1988,
Japón.

- World Bank.

"Land Reform. Sector Policy".

Documento, mayo de 1975.

- World Bank.

"Country Study MEXICO. Manufacturing Sector: Situation, Prospect and Policies".

Marzo de 1979.

- Zedillo Ponce de Leon, Ernesto.

"Reciente Balance de Pagos de México, Experiencias y prospectos para el crecimiento".

En World Development Vol. 14-8 1986, pp. 963-991.

ANUARIOS Y DICCIONARIOS

- Anuario: CEPD Taiwan Republic of China.

Economic Development Council for Economic Planing and
Development. 1988.

- Anuario: CEPD Taiwan Republic of China.

Statistical Data Book. 1988.

- Osvaldo Brand, Salvador.

"Diccionario de Economía".

Plaza & Janes Editor.

- Tamames, Ramón.

"Diccionario de Economía".

Alianza Editorial, 1988.

ANEXOS

TABLE 1: SHARE OF ECONOMIC GROUPINGS AND SELECTED COUNTRIES IN WORLD MANUFACTURING VALUE-ADDED, AT CONSTANT (1975) PRICES, 1973 AND 1981

	%	
	1973	1981
ALL COUNTRIES OR AREAS (EXCLUDING CHINA)	100	100
CENTRALLY PLANNED ECONOMIES	19.02	24.17
DEVELOPED MARKET ECONOMIES	72.15	62.21
DEVELOPING COUNTRIES	8.76	18.61
CENTRALLY PLANNED ECONOMIES		
ALBANIA	0.02	0.02
BULGARIA	0.29	0.23
CZECHOSLOVAKIA	1.12	1.29
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC	0.42	0.37
HUNGARY	1.72	1.78
POLAND	0.77	1.29
ROMANIA	0.77	1.29
USSR	12.89	16.63
DEVELOPED MARKET ECONOMIES		
AUSTRIA	0.66	0.64
CANADA	2.16	1.97
FRANCE	6.09	5.38
GERMANY, FEDERAL REPUBLIC OF	39.93	34.24
ITALY	11.22	10.29
JAPAN	24.28	28.22
NETHERLANDS	2.42	2.11
NORWAY	0.13	0.13
SPAIN	1.29	1.21
SWITZERLAND	1.21	1.09
UNITED KINGDOM	11.71	10.29
UNITED STATES	24.42	21.73
(YUGOSLAVIA)	0.51	0.62
DEVELOPING COUNTRIES		
ALGERIA	0.07	0.07
EGYPT	0.12	0.09
MOROCCO	0.08	0.11
MAURITIUS	-	0.01
NIGERIA	0.10	0.10
SUDAN	0.04	0.02
TURKISTAN	0.02	0.04
ZIMBABWE	0.05	0.05
DEVELOPING COUNTRIES (continued)		
BAKLADESH	0.02	0.04
BURMA	0.02	0.02
HONG KONG	0.14	0.24
INDIA	0.79	0.91
INDONESIA	0.42	0.33
MALAYSIA	0.22	0.20
PHILIPPINES	0.22	0.20
REPUBLIC OF KOREA	0.22	0.20
SAUDI ARABIA	0.13	0.15
SINGAPORE	0.02	0.13
SRI LANKA	0.02	0.02
THAILAND	0.02	0.02
TURKEY	0.37	0.33
DEVELOPING COUNTRIES (continued)		
ARGENTINA	0.74	0.51
BRAZIL	2.42	2.41
CHILE	0.12	0.11
COLOMBIA	0.12	0.11
CUBAN REPUBLIC	0.04	0.04
MEXICO	1.02	1.07
PERU	0.20	0.20
PUERTO RICO	0.19	0.19
VENEZUELA	0.27	0.26

SOURCE: UNIDO; HANDBOOK OF INDUSTRIAL STATISTICS, 1984 (NEW YORK, 1985)

TABLE 1:

APPENDIX: SHARE OF ECONOMIC GROUPINGS (EXCLUDING CHINA) IN WORLD
 MANUFACTURING VALUE ADDED, AT CONSTANT (1975) PRICES,
 1963, 1973, 1981, 1982

	1963	1973	1981 ^a	^x 1982 ^b
CENTRALLY PLANNED ECONOMIES	14.6	18.7	24.0	25.0
DEVELOPED MARKET ECONOMIES	77.3	72.0	65.1	64.0
DEVELOPING COUNTRIES	8.1	9.3	10.9	11.0

^a PRELIMINARY FIGURES. ^b ESTIMATES.

SOURCE: UNIDO: INDUSTRY IN CHANGING WORLD (NEW YORK, 1983)

TABLE 2.1
GROSS DOMESTIC PRODUCT AT CONSTANT 1975 PRICES AND EXCHANGE RATES
SHARE IN WORLD MARKET ECONOMIES AND GROWTH RATES OF GDP (%)

	SHARE IN WORLD MARKET ECONOMIES										GROWTH RATES	
	1964	1973	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1964-73	1973-83		
AUSTRALIA	1.0	1.9	1.0	1.7	1.8	1.8	1.8	1.7	5.7	1.8		
CANADA	2.4	2.6	2.4	2.6	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5		
FRANCE	4.9	6.6	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4		
GERMANY	7.8	10.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2		
ITALY	4.0	4.3	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4		
JAPAN	7.9	17.3	18.1	18.2	18.3	18.3	18.3	18.3	18.3	18.3		
SUEDEN	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4		
UNITED KINGDOM	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0		
UNITED STATES	34.0	31.5	30.9	30.5	29.8	30.2	29.7	30.2	3.9	2.0		
TOTAL ABOVE COUNTRIES	72.1	70.6	69.1	68.0	68.2	68.5	68.3	68.7	4.0	2.1		
DEVELOPED MARKET ECONOMIES (1)	84.0	82.5	80.4	80.0	79.7	79.9	79.8	80.0	4.0	2.1		
BRAZIL	1.4	1.4	1.4	1.7	1.8	1.8	1.8	1.7	8.7	8.7		
MEXICO	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7		
HONG KONG	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2		
SINGAPORE	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2		
TAIWAN	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2		
NICS TOTAL	3.5	4.7	5.6	5.9	6.1	6.3	6.3	6.2	8.4	5.3		
DEVELOPING MARKET ECONOMIES (2)	16.0	17.5	19.6	20.0	20.3	20.1	20.2	20.0	6.2	3.7		
WORLD MARKET ECONOMIES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	5.0	2.4		

TABLE 2.2
MANUFACTURING VALUE ADDED AT CONSTANT 1975 PRICES AND EXCHANGE RATES
SHARE IN WORLD MARKET ECONOMIES AND GROWTH RATES OF MVA (%)

	SHARE IN WORLD MARKET ECONOMIES										GROWTH RATES	
	1964	1973	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1964-73	1973-83		
AUSTRALIA	1.0	1.7	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3	1.2	4.3	-0.9		
CANADA	2.9	3.0	2.2	2.2	2.1	2.1	1.9	2.0	6.2	0.7		
FRANCE	13.0	12.0	7.4	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	9.2	1.7		
GERMANY	4.0	4.3	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	6.6	1.9		
ITALY	4.0	4.3	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	6.6	1.9		
JAPAN	7.9	11.7	12.0	13.3	14.7	15.2	16.5	17.1	17.1	17.1		
SUEDEN	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4		
UNITED KINGDOM	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0		
UNITED STATES	34.2	30.4	29.4	28.0	27.7	28.2	26.7	27.4	4.4	0.9		
TOTAL ABOVE COUNTRIES	-	76.0	74.3	74.0	73.2	73.3	73.0	73.6	-	1.6		
DEVELOPED MARKET ECONOMIES (1)	90.2	88.3	85.8	85.4	84.0	84.5	84.5	84.9	5.5	1.6		
BRAZIL	1.4	1.4	1.4	1.7	1.8	1.8	1.8	1.7	10.2	3.6		
MEXICO	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7		
HONG KONG	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2		
SINGAPORE	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2		
TAIWAN	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2		
NICS TOTAL	3.1	4.8	6.1	6.4	6.8	6.8	6.9	6.6	10.9	5.3		
DEVELOPING MARKET ECONOMIES (2)	9.8	11.7	14.2	14.6	15.2	15.2	15.5	15.1	7.9	4.6		
WORLD MARKET ECONOMIES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	5.0	1.9		

(1) OECD MEMBER COUNTRIES, PUERTO RICO AND SOUTH AFRICA.

(2) ALL MARKET ECONOMIES EXCEPT THOSE INDICATED FOOTNOTE 1.

SOURCE: OFFICE FOR DEVELOPMENT RESEARCH AND POLICY ANALYSIS, UNITED NATIONS, NEW YORK, OCTOBER 28TH 1986.

TABLE 2.1:
MANUFACTURING VALUE ADDED AT CONSTANT 1975 PRICES AND EXCHANGE RATES
SHARE IN GNP (%)

	1964	1973	1978	1979	1980	1981	1982	1987
AUSTRALIA	22.2	24.4	21.0	21.0	22.0	20.4	19.7	19.4
CANADA	24.4	26.9	24.7	24.7	25.0	23.4	22.7	22.4
FRANCE	23.4	26.4	24.7	24.7	25.0	23.4	22.7	22.4
GERMANY	23.4	26.4	24.7	24.7	25.0	23.4	22.7	22.4
ITALY	23.4	26.4	24.7	24.7	25.0	23.4	22.7	22.4
JAPAN	23.4	26.4	24.7	24.7	25.0	23.4	22.7	22.4
SWEDEN	27.0	27.4	25.4	25.4	26.0	24.4	23.7	23.4
UNITED KINGDOM	23.2	26.2	22.7	22.7	24.0	22.4	21.7	21.4
UNITED STATES	23.2	26.2	22.7	22.7	24.0	22.4	21.7	21.4
TOTAL ABOVE COUNTRIES	-	29.3	28.6	28.0	28.3	26.0	27.5	27.0
DEVELOPED MARKET ECONOMIES (1)	27.5	29.1	28.4	28.6	28.1	27.7	27.2	27.6
BRAZIL	22.4	27.7	27.7	27.7	28.6	28.6	29.4	27.8
INDONESIA	17.2	17.1	18.2	18.2	18.4	17.4	17.4	17.4
HONG KONG	9.8	9.8	11.6	11.6	11.8	11.8	11.8	11.8
SINGAPORE	17.2	17.1	18.2	18.2	18.4	17.4	17.4	17.4
TAIWAN	21.2	27.8	41.4	41.4	41.3	41.6	40.0	41.9
NICS TOTAL	22.4	27.6	28.0	29.1	29.0	28.2	28.0	27.6
DEVELOPING MARKET ECONOMIES (2)	15.7	18.2	19.3	19.6	19.8	19.7	19.7	19.7
WORLD MARKET ECONOMIES	25.6	27.2	26.6	26.8	26.4	26.1	25.7	26.0

(1) OECD MEMBER COUNTRIES, PUERTO RICO AND SOUTH AFRICA.
(2) ALL MARKET ECONOMIES EXCEPT THOSE INDICATED FOOTNOTE 1.

SOURCE: OFFICE FOR DEVELOPMENT RESEARCH AND POLICY ANALYSIS, UNITED NATIONS, NEW YORK, OCTOBER 28TH 1986.

TABLE 2.2:
SHARE OF MANUFACTURES (1) AT CURRENT PRICES AND EXCHANGE RATES
SHARE IN WORLD MARKET ECONOMIES AND GROWTH RATES OF MANUFACTURING EXPORTS (%)
SHARE IN WORLD MARKET ECONOMIES GROWTH RATES

	1964	1973	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1965-73	1973-85
AUSTRALIA	8.5	8.7	8.5	8.5	8.6	8.6	8.5	8.5	8.5	20.9	6.1
CANADA	11.9	12.2	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	17.4	12.1
FRANCE	7.9	7.9	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	17.2	9.1
GERMANY	16.7	18.4	17.0	16.3	16.0	14.7	15.3	14.0	13.9	18.2	11.4
ITALY	10.0	10.7	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	18.2	11.4
JAPAN	10.0	10.6	12.0	11.1	11.9	14.1	13.7	14.4	15.4	20.6	14.2
SWEDEN	11.6	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	18.9	8.0
UNITED KINGDOM	11.6	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	18.9	8.0
UNITED STATES	17.9	13.6	12.9	13.1	13.8	13.0	14.3	13.4	13.4	12.6	10.3
TOTAL ABOVE COUNTRIES	74.6	71.8	71.6	70.6	70.5	70.8	70.1	69.0	68.6	15.9	10.4
DEVELOPED MARKET ECONOMIES (2)	93.3	92.0	91.1	90.3	89.5	88.3	88.0	86.7	85.5	16.3	10.1
BRAZIL	0.1	0.4	0.6	0.7	0.7	0.9	0.8	0.9	-	32.2	-
INDONESIA	0.1	0.4	0.3	0.1	0.4	0.4	0.4	0.7	-	21.6	-
HONG KONG	0.0	1.1	1.4	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.6	20.7	17.0
SINGAPORE	0.1	0.8	1.2	1.5	1.7	1.9	2.0	2.3	2.3	49.8	18.4
TAIWAN	0.7	1.0	1.7	1.7	1.7	1.8	1.8	1.7	1.7	21.1	18.2
NICS TOTAL	1.9	4.3	5.6	5.9	6.6	7.7	7.9	8.7	-	29.5	-
DEVELOPING MARKET ECONOMIES (3)	6.7	8.0	8.9	9.7	10.5	11.7	12.0	13.3	14.5	19.3	-
WORLD MARKET ECONOMIES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	16.5	-

(1) SITC 3 TO 8, REVISION 1 OR 2.

(2) OECD MEMBER COUNTRIES (EXCEPT TURKEY), YUGOSLAVIA, MALTA, GIBRALTAR, ISRAEL AND SOUTH AFRICA.

(3) ALL MARKET ECONOMIES EXCEPT THOSE INDICATED IN FOOTNOTE 2.

SOURCE: COMTRADE DATA BASE AS OF MAY 1987, UNITED NATIONS, GENEVA;
INTERNATIONAL TRADE STATISTICS YEARBOOK AND MONTHLY BULLETIN OF STATISTICS,
UNITED NATIONS, VARIOUS ISSUES.

TABLE 2.5:
SHARES OF MANUFACTURES (1) AT CURRENT PRICES AND EXCHANGE RATES
SHARE IN TOTAL EXPORTS (X)

	1965	1973	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
AUSTRALIA	17.7	25.7	26.9	28.9	27.2	27.2	28.2	26.1	22.0	22.2
CANADA	41.9	48.3	37.8	37.8	44.4	42.4	42.3	42.3	41.6	41.6
FRANCE	21.9	23.0	22.4	22.4	22.4	22.4	22.4	22.4	22.4	22.4
GERMANY	29.8	31.9	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3
ITALY	29.8	31.9	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3
JAPAN	29.8	31.9	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3
SWEDEN	29.8	31.9	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3
UNITED KINGDOM	29.8	31.9	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3	31.3
UNITED STATES	64.0	63.7	67.0	67.4	68.0	68.0	68.0	68.0	68.0	68.0
TOTAL ABOVE COUNTRIES	73.0	76.1	79.4	77.9	77.4	76.7	76.0	77.2	77.3	78.7
DEVELOPED MARKET ECONOMIES (2)	78.6	74.2	77.0	75.2	73.9	73.2	73.4	73.8	74.1	75.4
HONG KONG	7.8	19.8	27.7	28.2	27.7	28.6	28.9	28.9	-	-
INDONESIA	11.1	11.7	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	-	-
HONG KONG	11.1	11.7	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4
KOREA	11.1	11.7	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4
SINGAPORE	11.1	11.7	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4
TAIWAN	11.1	11.7	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4
MICS TOTAL	35.4	59.8	65.3	65.2	63.6	63.3	62.7	64.3	-	-
DEVELOPING MARKET ECONOMIES (3)	17.5	25.1	24.5	22.0	19.6	22.1	24.4	29.2	33.1	-
WORLD MARKET ECONOMIES	50.7	64.1	64.7	61.0	57.3	57.7	59.1	61.3	62.8	-

(1) SITC 3 TO 8, REVISION 1 OR 2.

(2) FIELD MEMBER COUNTRIES EXCEPT TURKEY, YUGOSLAVIA, MALTA, GIBRALTAR, ISRAEL AND SOUTH AFRICA.

(3) ALL MARKET ECONOMIES EXCEPT THOSE INDICATED IN FOOTNOTE 2.

SOURCE: COMTRADE DATA BASE AS OF MAY 1987, UNITED NATIONS, GENEVA;
INTERNATIONAL TRADE STATISTICS YEARBOOK AND MONTHLY BULLETIN OF STATISTICS,
UNITED NATIONS, VARIOUS ISSUES.

TABLE 3:

GENERAL INDICATORS

	AREA KM ² , 1,000	POPULATION(1,000)		GDP BILLION		GDP PER CAPITA \$	
		1965	1986	1965	1986	1965	1986
1. TAIWAN	36	10,792	19,564	2,082	71,386	200	3,687.6
2. BRAZIL	8,512	72,594	141,180	19,438	206,750	220	1,520.0
3. KOREA	98.4	24,934	42,100	3,000	98,297	120	2,364.6
4. MEXICO	1,972.5	38,820	81,900	20,160	127,140	430	1,514.6

STRUCTURE OF PRODUCTION
DISTRIBUTION OF GDP (%)

	AGRICULTURE		INDUSTRY		MANUFACTURING		SERVICES	
	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986
1. TAIWAN	24	6	34	51	26	43	42	43
2. BRAZIL	19	11	33	39	26	28	48	50
3. KOREA	38	12	25	42	18	30	37	45
4. MEXICO	14	9	31	39	21	26	54	52

TABLE 4:

GROWTH OF PRODUCT
AVERAGE ANNUAL GROWTH RATE (%)

	GDP		AGRICULTURE		INDUSTRY		MANUFACTURING		SERVICES	
	1965-80	1980-86	1965-80	1980-86	1965-80	1980-86	1965-80	1980-86	1965-80	1980-86
1. TAIWAN	9.0	6.3	2.3	0.7	13.7	6.2	6.6	6.6	9.0	7.4
2. BRAZIL	9.0	2.7	3.0	2.0	9.9	1.6	9.6	1.2	10.0	3.0
3. KOREA	9.5	8.2	3.0	5.6	16.5	10.2	18.7	9.8	9.3	7.2
4. MEXICO	6.5	0.4	3.2	2.1	7.6	-0.1	7.4	0.0	6.6	0.4

GROWTH OF CONSUMPTION AND INVESTMENT
AVERAGE ANNUAL GROWTH (%)

	GENERAL GOVERNMENT CONSUMPTION		PRIVATE CONSUMPTION		GROSS DOMESTIC INVESTMENT	
	1965-1980	1980-1986	1965-1980	1980-1986	1965-1980	1980-1986
1. TAIWAN	7.2	5.1	0.3	5.6	13.9	-3.2
2. BRAZIL	7.0	0.8	9.0	2.7	11.2	-2.7
3. KOREA	7.7	4.2	7.8	5.5	15.9	9.6
4. MEXICO	0.5	3.0	5.8	0.1	8.5	-7.6

SOURCE: WORLD BANK, SEVERAL YEARS
FOR TAIWAN: TAIWAN STATISTICAL DATA BOOK 1988
CEPD-REPUBLIC OF CHINA

TABLE 5.1:

LANDLESS FARM WORKERS IN SELECTED COUNTRIES(1)

	NUMBER OF LAND- LESS WORKERS (000)	LANDLESS WORKERS AS % OF ACTIVE POPULATION IN AGRICULTURE (%)	ACTIVE AGRICULTURAL POPULATION AS % OF TOTAL ACTIVE POPU- LATION (%)
ASIA			
INDIA(2)	47,300	32	68
INDONESIA	2,673	28	78
PAKISTAN(3)	8,813	24	78
TOTAL	60,986	30	68
MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA			
ALGERIA	1,099	68	36
EGYPT, ARAB REPUBLIC OF	1,865	38	32
IRAN	183	25	46
MOROCCO	484	24	61
TUNISIA	210	28	46
TOTAL	4,561	33	58
LATIN AMERICA AND CARIBBEAN			
ARGENTINA	694	51	15
BRAZIL	3,237	26	48
CHILE(1971)	378	66	28
COLOMBIA	1,158	42	45
COSTA RICA	192	33	45
DOMINICAN REPUBLIC	179	45	61
ECUADOR	391	39	34
HONDURAS	138	27	67
JAMAICA	72	41	27
MEXICO(1970)	2,699	48	39
NICARAGUA(1971)	181	43	47
PERU	359	38	46
URUGUAY	99	45	17
VENEZUELA	287	33	26
TOTAL	9,912	35	39

- (1) EXCEPT FOR INDIA, DATA PRESENTED HERE ARE ESTIMATED FROM ILO, YEAR BOOK OF LABOUR STATISTICS 1971, PP. 43-294 AND 1972, PP. 44-381, UNLESS OTHERWISE INDICATED. DATA REFER TO LATEST YEAR AVAILABLE IN 1969S AND, THUS, DO NOT REFLECT RECENT REFORM ACTIONS ON THE ONE HAND AND CHANGES IN THE WORK FORCE, ON THE OTHER.
- (2) AGRICULTURAL LABOURERS AS SHOWN IN INDIA: MINISTRY OF AGRICULTURE, DIRECTORATE OF ECONOMICS AND STATISTICS, INDIAN AGRICULTURE IN BRIEF (11TH ED., 1971), P.14.
- (3) INCLUDES POPULATION NOW BELONGING TO BANGLADESH.

SOURCE: WORLD BANK 1975

TABLE 5.2:

PRODUCTIVITY, EMPLOYMENT AND THE DISTRIBUTION
OF LAND, IN SELECTED COUNTRIES

COUNTRY	DATA YEAR	FARM GDP PER HECTARE (US\$)	FARM GDP PER WORKER (US\$)	EMPLOYMENT PER HECTARE	SIZE OF AVERAGE HOLDING (HECTARES)	GIRL'S INDEX OF LAND CONCENTRATION
EUROPE						
GREECE	1961	424	848	0.59	3.10	0.597
SPAIN	1962	90	980	0.09	14.85	0.632
CENTRAL AMERICA						
COSTA RICA	1962	82	351	0.09	40.70	-
DOMINICAN REPUBLIC	1971	129	463	0.28	8.64	-
EL SALVADOR	1961	105	489	0.28	6.95	-
GUATEMALA	1964	144	492	0.29	8.77	-
MEXICO	1960	81	369	0.04	123.90	-
NICARAGUA	1963	35	590	0.09	37.34	-
SOUTH AMERICA						
ARGENTINA	1970	10	1,283	0.01	270.10	0.373
BRAZIL	1960	14	285	0.02	79.25	0.405
CHILE	1960	18	295	0.02	110.50	-
COLOMBIA	1960	67	252	0.18	24.20	0.865
CUBA	1960	81	479	0.06	105.70	-
PERU	1961	10	1,477	0.10	20.37	0.947
URUGUAY	1966	14	1,338	0.01	280.00	0.523
VENEZUELA	1961	31	173	0.03	61.24	0.936
ASIA						
CHINA, REPUBLIC OF	1960-61	841	410	2.05	1.37	0.474
INDIA	1960	172	141	1.22	6.22	0.607
INDONESIA	1963	323	249	0.75	1.85	-
IRAN	1960	182	501	2.17	4.20	0.624
KOREA, REPUBLIC OF	1970	1,085	177	1.80	0.80	-
JAPAN	1960	1,720	1,100	1.45	1.16	0.473
NEPAL	1961-62	332	130	0.39	1.22	-
PAKISTAN	1960	240	200	1.25	1.50	0.607
PHILIPPINES	1960	200	200	1.00	1.00	0.607
SRI LANKA	1962	376	327	1.12	1.61	-
THAILAND	1962	166	317	1.23	2.49	0.611
TURKEY	1960	182	147	0.78	4.03	-
VIET-NAM, REPUBLIC OF	1960	355	127	2.79	1.33	-
AFRICA						
BOTSWANA	1969-70	160	142	1.19	4.75	-
EGYPT, ARAB REPUBLIC OF	1960-61	681	360	1.00	1.59	-
KENYA	1960	105	140	1.30	4.20	-
MALAGASY REPUBLIC	1961-62	393	88	3.15	1.04	-
MA	1960	98	48	2.06	4.35	-
MOROCCO	1961	144	295	0.48	4.62	-
SENEGAL	1960	289	120	1.20	3.62	-
Togo	1961-62	109	100	1.05	2.62	-
TUNISIA	1961-62	42	348	0.14	11.41	-
UGANDA	1961-62	167	198	1.18	3.29	-
ZAMBIA	1960	80	101	0.67	3.23	-

SOURCE: COLUMNS 1 AND 2 ARE BASED ON FAO, PRODUCTION YEARBOOK 1971, PP. 10-11, 21-23, AND COLUMN 4 ON UN, MONTHLY BULLETIN OF STATISTICS, XVI, NO. 4, APRIL 1972, AND XVII, NOVEMBER 1973, FOR CURRENCY, EXCHANGE RATES, SEE IBD, AND IMF, INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, XVII, NO. 8, AUGUST 1971. GROSS DOMESTIC PRODUCT (GDP) IN AGRICULTURE SHOWN HERE INCLUDES, UNLESS OTHERWISE INDICATED, AGRICULTURE, HUNTING, FORESTRY, AND FISHING.

TABLE 6: LATIN AMERICA: COMPOSITION OF INTRA- AND EXTRA-REGIONAL EXPORTS, BY PRODUCT GROUPS, 1965, 1970, 1975, AND 1979. (BILLIONS OF US DOLLARS)

	INTRA-REGIONAL EXPORTS							
	1965		1970		1975		1979	
	VALUE	%	VALUE	%	VALUE	%	VALUE	%
BASIC FOODSTUFFS AND RAW MATERIALS	321.2	23.4	700.2	24.0	1276.3	23.0	2077.0	22.0
FOOD AND LIVE ANIMALS	241.1	20.4	429.1	22.4	1049.3	17.9	1924.1	18.0
FIBRES AND MINERAL PRODUCTS	19.2	1.4	28.1	1.0	375.8	7.0	648.3	7.0
RAVE ANIMALS, WATTLE	22.7	1.6	33.1	1.1	71.1	1.1	248.3	2.1
ANIMAL AND VEGETABLE OILS AND FATS	58.2	4.3	109.9	3.6	150.1	2.7	256.2	2.7
FUELS AND MINERAL FUELS	397.9	31.6	474.5	23.6	1049.7	29.0	2523.6	22.0
MANUFACTURED PRODUCTS	328.7	26.6	820.2	40.0	2730.3	48.3	5613.0	50.7
CHEMICAL ELEMENTS AND COMPOUNDS	14.2	1.1	18.7	0.9	10.8	0.3	20.0	0.2
MANUFACTURED GOODS CLASSIFIED BY MATERIAL	149.1	11.9	372.3	18.7	1000.2	17.7	2064.0	18.7
MACHINERY AND TRANSPORT EQUIPMENT	45.9	3.6	109.9	5.3	334.7	5.9	672.0	6.1
MISCELLANEOUS MANUFACTURED ARTICLES	49.7	3.9	169.3	8.3	580.6	10.4	1177.0	10.7
OTHER PRODUCTS	5.1	0.4	15.1	0.8	32.6	0.5	33.0	0.3
TOTAL	1259.9	100.0	2010.1	100.0	6209.5	100.0	11070.2	100.0

	EXTRA-REGIONAL EXPORTS							
	1965		1970		1975		1979	
	VALUE	%	VALUE	%	VALUE	%	VALUE	%
BASIC FOODSTUFFS AND RAW MATERIALS	321.0	22.5	220.0	20.7	1237.4	39.3	2010.0	27.1
FOOD AND LIVE ANIMALS	241.0	18.8	380.0	20.7	1049.3	32.0	1924.1	25.0
FIBRES AND MINERAL PRODUCTS	19.2	1.4	28.1	1.3	375.8	11.7	648.3	8.7
RAVE ANIMALS, WATTLE	22.7	1.7	33.1	1.5	71.1	2.2	248.3	3.3
ANIMAL AND VEGETABLE OILS AND FATS	58.2	4.4	109.9	5.0	150.1	4.6	256.2	3.4
FUELS AND MINERAL FUELS	246.5	20.1	291.6	23.9	993.0	32.7	1950.6	25.3
MANUFACTURED PRODUCTS	1070.0	12.2	2201.0	17.6	4002.7	15.3	7300.4	17.0
CHEMICAL ELEMENTS AND COMPOUNDS	14.2	0.1	18.7	0.1	10.8	0.0	20.0	0.0
MANUFACTURED GOODS CLASSIFIED BY MATERIAL	400.0	3.3	1731.0	13.9	2630.0	8.0	4900.0	11.5
MACHINERY AND TRANSPORT EQUIPMENT	20.0	0.2	100.0	0.8	300.0	1.0	600.0	1.4
MISCELLANEOUS MANUFACTURED ARTICLES	19.0	0.2	97.0	0.8	270.0	0.8	500.0	1.2
OTHER PRODUCTS	13.5	0.2	24.3	0.2	166.7	0.5	240.7	0.4
TOTAL	8759.0	100.0	12507.9	100.0	30404.1	100.0	55251.7	100.0

SOURCE: UNITED NATIONS INTERNATIONAL TRADE TAPES PROCESSED IN BID(1984), TABLE II-5.

TABLE 7: LATIN AMERICA AND COUNTRY GROUPINGS: INTRA-LATINAMERICAN EXPORTS, IN 1960, 1970, 1980, AND 1982. (X)

	1960		1970		1980		1982	
	TOTAL RECIPROCAL MANUFACTURES		TOTAL RECIPROCAL MANUFACTURES		TOTAL RECIPROCAL MANUFACTURES		TOTAL RECIPROCAL MANUFACTURES	
	EXPORTS (1)	(2)	EXPORTS (3)	(4)	EXPORTS (5)	(6)	EXPORTS (7)	(8)
1. LATIN AMERICAN FREE TRADE ASSOCIATION (LAFTA)	3.4	10.6	10.3	29.9	17.6	42.7	17.2	36.1
ARGENTINA	2.1	6.5	12.2	33.5	12.3	28.1	10.3	21.3
MEXICO	1.3	3.8	3.2	9.4	5.3	14.6	7.9	14.8
2. CENTRAL AMERICAN MARKET (CARIC)	3.7	26.3	21.0	71.3	22.1	75.0	25.4	72.0
3. OTHERS (INCLUDED CARICOM)	5.5	40.0	7.6	29.0	8.4	14.6	12.4	19.5
4. LATIN AMERICA (a)	3.6	12.6	10.0	36.2	17.1	43.7	17.2	37.5

(a) EXCLUDES CUBA.

SOURCE: (1) ANUARIO ESTADISTICO DE AMERICA LATINA 1980, SANTIAGO 1985.

(2) DIRECCION DE ECONOMIA Y COMERCIO EXTERNO, COMERCIO LATINOAMERICANO, CEPAL LC/G.1223/1984.

(3) ECLA, "EXPORTACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURADOS SEGUN DESTINO", RINEO, SANTIAGO, 1970.

(4) ECLA, "EXPORTACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURADOS SEGUN DESTINO", RINEO, SANTIAGO, 1970.

(5) ECLA, "EXPORTACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURADOS SEGUN DESTINO", RINEO, SANTIAGO, 1970.

(6) ECLA, "EXPORTACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURADOS SEGUN DESTINO", RINEO, SANTIAGO, 1970.

(7) ECLA, "EXPORTACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURADOS SEGUN DESTINO", RINEO, SANTIAGO, 1970.

(8) ECLA, "EXPORTACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURADOS SEGUN DESTINO", RINEO, SANTIAGO, 1970.

NOTE: (1) ECLA(1985), (2) ECLA(1970), (3) TO (6) ECLA(1984).

TABLE 8:

LATIN AMERICA, INTRA- AND EXTRA-REGIONAL EXPORTS:
 RATES OF CHANGE IN CONSTANT US DOLLARS, 1965-79. (X)

GROUPS	INTRA-REGIONAL				EXTRA-REGIONAL			
	1965-70	1970-75	1975-79	1965-79	1965-70	1970-75	1975-79	1965-79
BASIC FOODSTUFFS AND RAW MATERIALS (A)	2.8	4.8	7.0	4.7	3.6	3.4	5.0	3.9
FUELS AND MINERAL FUELS	0.4	16.9	-8.6	5.7	0.7	13.2	8.8	7.4
MANUFACTURED PRODUCTS	15.9	13.5	9.9	13.3	11.3	4.7	7.9	9.2
OTHER PRODUCTS	20.4	3.9	-7.8	5.8	9.0	30.9	0.8	13.8
TOTAL	6.4	11.6	6.2	8.2	4.1	6.4	6.7	5.7

SOURCE: UNITED NATIONS INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PROCESSED IN BID (1984), TABLE 11-5.
 CURRENT USE OF TABLE 111.4 WERE DEFLATED BY THE INDEX OF UNIT PRICES OF EXPORTS OF
 NON-OIL LAC EXPORTERS FROM CEPAL.
 (A) EXCLUDES FUELS AND MINERAL FUELS.

TABLE 9:

MANAUS FREE ZONE, BRAZIL: ORIGIN OF PURCHASES AND DESTINATION OF SALES (1968-80)

YEAR	X		%		FP/FS
	DP/TP	FP/TP	DS/TS	FS/TS	
1968	58.2	41.7	70.7	29.2	2.00
1969	87.0	32.1	73.0	26.9	1.62
1970	87.0	41.0	74.2	25.7	2.80
1971	87.4	34.5	79.4	20.5	3.60
1972	67.9	27.0	80.0	19.6	4.36
1973	64.9	35.6	82.6	17.3	5.30
1974	60.0	35.9	85.6	14.3	6.64
1975	87.5	40.0	82.0	17.9	7.70
1976	87.5	43.8	85.2	14.8	11.65
1977	87.5	33.1	85.2	14.8	11.65
1978	88.3	34.6	85.3	14.6	6.49
1979	87.3	34.6	85.9	14.0	7.72
1980	69.3	38.4	86.8	13.2	7.55

SOURCE: MANAUS FREE ZONE SUPERINTENDENCY (SUFRAMA), DEPARTMENT
 OF FOREIGN TRADE (CACEX)

DP - DOMESTIC PURCHASES
 FP - FOREIGN PURCHASES
 TP - TOTAL PURCHASES
 DS - DOMESTIC SALES
 FS - FOREIGN SALES
 TS - TOTAL SALES

SOURCE: ILO WORKING PAPER NO. 47, 1987.

TABLE 10:

GROWTH OF MERCHANDISE TRADE

	MERCHANDISE TRADE (USD MILLION)		AVERAGE ANNUAL GROWTH (%)			
	EXPORTS	IMPORTS	EXPORTS		IMPORTS	
	1986	1986	1965-88	1988-86	1965-88	1988-86
1. TAIWAN	39,789	24,165	19.0	12.7	15.1	4.3
2. BRAZIL	22,396	15,555	9.4	4.3	0.2	-5.1
3. KOREA	34,715	31,584	27.3	13.1	13.2	9.3
4. MEXICO	16,227	11,997	7.7	7.7	5.7	-9.2

STRUCTURE OF MERCHANDISE EXPORTS
(PERCENTAGE SHARE OF MERCHANDISE EXPORTS)

	FUELS, MINERALS AND METALS		OTHER PRIMARY COMMODITIES		MACHINERY AND TRANSPORT EQUIP.		OTHER MANUFACTURES		(TEXTILES AND CLOTHING)*	
	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986
1. TAIWAN	2	2	57	7	4	29	37	62	5	18
2. BRAZIL	9	19	83	61	2	15	7	26	1	3
3. KOREA	15	3	25	6	3	33	56	50	27	25
4. MEXICO	22	49	62	21	1	10	15	12	3	2

NOTE: * TEXTILES AND CLOTHING IS A SUBGROUP OF OTHER MANUFACTURES
SOURCE: TAIWAN STATISTICAL DATA BOOK 1988.

TABLE 10:

BRAZIL: SECTORAL SHARES OF GROSS DOMESTIC PRODUCT, SELECTED YEARS, 1939-81
 (CURRENT PRICES, PERCENTAGE DISTRIBUTION)

YEAR (1)	AGRICULTURE (2)	INDUSTRY (3)	OTHER SECTORS (4)
1939	28.3	10.4	61.3
1940	28.2	10.4	61.4
1941	28.1	10.4	61.5
1942	28.0	10.4	61.6
1943	27.9	10.4	61.7
1944	27.8	10.4	61.8
1945	27.7	10.4	61.9
1946	27.6	10.4	62.0
1947	27.5	10.4	62.1
1948	27.4	10.4	62.2
1949	27.3	10.4	62.3
1950	27.2	10.4	62.4
1951	27.1	10.4	62.5
1952	27.0	10.4	62.6
1953	26.9	10.4	62.7
1954	26.8	10.4	62.8
1955	26.7	10.4	62.9
1956	26.6	10.4	63.0
1957	26.5	10.4	63.1
1958	26.4	10.4	63.2
1959	26.3	10.4	63.3
1960	26.2	10.4	63.4
1961	26.1	10.4	63.5
1962	26.0	10.4	63.6
1963	25.9	10.4	63.7
1964	25.8	10.4	63.8
1965	25.7	10.4	63.9
1966	25.6	10.4	64.0
1967	25.5	10.4	64.1
1968	25.4	10.4	64.2
1969	25.3	10.4	64.3
1970	25.2	10.4	64.4
1971	25.1	10.4	64.5
1972	25.0	10.4	64.6
1973	24.9	10.4	64.7
1974	24.8	10.4	64.8
1975	24.7	10.4	64.9
1976	24.6	10.4	65.0
1977	24.5	10.4	65.1
1978	24.4	10.4	65.2
1979	24.3	10.4	65.3
1980	24.2	10.4	65.4
1981	24.1	10.4	65.5

* SECTORAL SHARES OF DOMESTIC INCOME, NOT STRICTLY COMPARABLE TO THE REST OF THE SERIES.

SOURCE: 1939-60 ESTIMATED BY BEAR (1979:88) FROM NATIONAL ACCOUNTS DATA; 1970-80 CALCULATED FROM NATIONAL ACCOUNTS DATA; 1970-80 COLS (2), (3) AND (4) ARE SECTORAL SHARES OF DOMESTIC INCOME. BASIC DATA IN CONJUNTURA ECONOMICA, JUNE 1981.

BRAZIL: DISTRIBUTION OF INDUSTRIAL EXPORTS BY SECTORS (1973-82) (%)

INDUSTRY SECTOR	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
METALWORKING	5.7	5.7	4.8	4.3	3.5	5.3	10.0	9.4	7.9	12.8
MACHINERY	2.0	3.0	4.1	3.0	3.7	3.2	3.9	4.4	3.6	4.4
ELECTRICAL EQUIPMENT	1.0	1.1	1.5	1.4	1.9	1.5	2.0	1.5	1.0	1.3
TRANSPORT EQUIPMENT	3.6	10.4	15.3	16.3	15.3	21.6	21.8	21.2	19.7	28.1
WOOD	0.6	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
PAPER AND CELLULOSIC	2.2	3.1	1.8	1.7	0.6	1.0	1.0	0.8	0.8	0.9
RUBBER	0.1	0.3	0.4	0.3	0.5	0.5	0.6	0.7	0.5	0.8
LEATHER	1.7	1.6	1.6	1.9	1.1	1.2	1.6	1.1	0.7	0.9
CHEMICAL	45.7	35.5	39.6	37.9	37.5	30.3	25.8	24.4	34.7	46.4
TEXTILE	4.9	3.8	3.1	2.7	2.5	2.5	2.6	1.8	1.5	1.6
CLOTHING AND FOOTWEAR	2.2	3.0	2.5	2.6	1.8	1.9	2.1	1.7	1.2	1.6
FOOD	22.6	23.4	17.5	19.0	22.4	21.1	20.1	22.7	19.6	3.8
MISCELLANEOUS	7.5	8.6	8.2	8.5	8.8	8.7	8.9	9.7	8.2	4.8
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

SOURCE: CECYI IDCB SAMPLE GROUP A (1,250 ENTERPRISES WHICH ARE MARKET LEADERS AND ACCOUNT FOR 50 PER CENT OF BRAZIL'S EXPORTS), SEE TEXT FOR FURTHER DETAILS.
 SOURCE: ILO WORKING PAPER NO. 47.

TABLE 10:

TAIWAN: STRUCTURAL CHANGE: 1970-85 (%)

	SHARES OF GDP (CURRENT PRICES)		SHARES OF EMPLOYMENT	
	1970	1985	1970	1985
PRIMARY SECTOR	16.89	6.50	38.31	17.97
MANUFACTURING SECTOR:	33.53	48.92	28.94	33.49
ELECTRICAL MACHINERY AND APPLIANCES	3.13	5.16	1.40	4.75
MACHINERY, TRANSPORT EQUIPMENT, AND METAL PRODUCTS	3.26	5.52	3.30	6.25
HEAVY INDUSTRIES	2.40	18.98	2.34	4.93
TEXTILES, WEARING APPAREL, AND FOOD	18.17	8.22	7.41	8.99
OTHER	9.38	10.73	6.49	9.68
CONSTRUCTION	3.90	4.32	5.05	7.01
ELECTRICITY AND GAS	2.52	4.25	8.37	8.46
SERVICE SECTOR:	32.13	33.99	28.13	35.45
RETAIL AND WHOLESALE TRADE	12.84	13.82	13.51	17.93
FINANCIAL AND REAL ESTATE	2.61	3.22	1.42	1.67
TRANSPORT AND COMMUNICATION	6.84	6.13	8.42	8.55
OTHER SERVICES	8.64	10.42	7.67	10.57
GOVERNMENT	11.02	18.03	7.21	5.65

SOURCE: DIRECTORATE GENERAL OF BUDGET, ACCOUNTING AND STATISTICS, NATIONAL INCOME OF THE REPUBLIC OF CHINA (TAIPEI); DGAS, (VARIOUS YEARS); REPORT ON THE HOUSEHOLD UTILIZATION SURVEY IN TAIWAN AREA, REPUBLIC OF CHINA (TAIPEI); REPUBLIC OF CHINA, (VARIOUS YEARS).

NOTE: HEAVY INDUSTRIES INCLUDE PETROLEUM AND COAL PRODUCTS, CHEMICALS, AND BASIC METALS. EMPLOYMENT IN GOVERNMENT SECTOR DOES NOT INCLUDE MILITARY SERVICE.

MAJOR EXPORT COMMODITIES, 1953-85 (%)

	1953	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
AGRICULTURAL PRODUCTS:								
RICE AND PADDY	10.6	23.2	3.1	3.1	0.1	---	0.1	---
BANANAS	2.4	3.1	3.7	10.0	2.2	0.2	0.1	0.1
PROCESSED AGRICULTURAL PRODUCTS:								
SUGAR	67.2	49.9	44.0	13.1	3.2	5.0	1.2	0.1
TEA	5.3	4.4	3.7	3.0	0.9	0.2	0.1	0.1
CANNED PINEAPPLE	1.9	4.2	4.8	3.8	1.2	0.9	0.3	0.1
CANNED MUSHROOMS	---	---	---	---	---	---	---	---
CANNED ASPARAGUS SPEARS	---	---	---	2.3	2.4	1.5	0.7	0.2
MANUFACTURED PRODUCTS:								
WOOD	---	0.1	1.5	5.9	5.5	2.5	1.9	0.8
TEXTILES	0.1	0.9	11.6	18.3	13.0	11.9	12.2	7.7
LEATHER	0.7	---	0.7	1.9	1.9	1.3	1.1	1.0
SHOES AND FOOTWEAR	0.8	1.4	2.6	2.6	2.9	1.3	1.4	1.3
PLASTIC PRODUCTS	---	---	---	2.6	4.1	6.6	7.2	11.0
ELECTRICAL MACHINERY AND APPLIANCES	---	---	0.6	2.7	12.8	14.7	15.3	21.0
MACHINERY	---	---	---	1.3	3.4	6.6	3.8	4.0
TRANSPORTATION EQUIPMENT	---	---	---	0.3	0.9	2.3	3.3	4.0
METAL PRODUCTS	---	---	0.6	1.1	2.9	4.9	4.9	5.0
BASIC METALS	0.8	1.6	3.7	3.6	4.6	2.3	2.0	1.7

SOURCE: INSPECTORATE GENERAL OF CUSTOMS, REPUBLIC OF CHINA, THE TRADE OF CHINA (TAIPEI); INSPECTORATE GENERAL OF CUSTOMS, (VARIOUS YEARS);
WU-SHU LIANG, DEVELOPMENT POLICY FORMATION AND FUTURE POLICY PRIORITIES IN THE REPUBLIC OF CHINA IN ECONOMIC DEVELOPMENT AND CULTURE CHANGE P.F.S-67 TO 5-101 1988 UNIVERSITY OF CHICAGO.

TABLE 18:

TRENDS: STRUCTURAL CHANGES IN MAJOR EXPORT COMMODITIES

(12)

	1970	1975	1980
COMMODITIES	(4)	(4)	(4)
AGRICULTURAL MACHINERY, APPARATUS & APPLIANCES	(14) 25.6	(14) 28.6	(14) 46.0
TEXTILES & TEXTILE-RELATED PRODUCTS	(2) 15.7	(2) 15.7	(2) 15.7
IRON & STEEL	(8) 14.6	(8) 14.6	(8) 14.6
NON-FERROUS METALS	(7) 10.6	(7) 10.6	(7) 10.6
FISH PREPARATIONS	(6) 4.2	(6) 4.2	(6) 4.2
TIRES & TUBES	(9) 3.8	(9) 3.8	(9) 3.8
TIRES OF METAL	(10) 2.8	(10) 2.8	(10) 2.8
OTHER	(3) 1.0	(3) 1.0	(3) 1.0
TOTAL	(5) 12.1	(5) 12.1	(5) 12.1

NOTES: 1. FIGURES SHOW THE PERCENTAGES OF THE EXPORT AMOUNT OF A COMMODITY GROUP IN THE TOTAL EXPORTS.
2. THE CIRCLED NUMBERS EXHIBIT THE RANKS OF 10 EXPORT COMMODITIES IN THE YEAR.

SOURCE: OFFICE OF CUSTOMS ADMINISTRATION, STATISTICAL YEARBOOK OF FOREIGN TRADE.

TRENDS: EXPORTS BY COMMODITY GROUPS

(UNIT: MILLION US\$ 'X)

	PRIMARY	MANU-FACTURED	MANUFACTURED		
			TOTAL	LIGHT INDUSTRIAL PRODUCTS	HEAVY INDUSTRIAL PRODUCTS
1961	81.6	18.2	---	---	---
1965	37.7	62.3	149.4 (80.0)	83.4 (72.5)	27.0 (24.5)
1970	16.4	83.6	66.1 (80.0)	340.3 (81.5)	122.4 (18.5)
1975	11.7	88.3	4,441.1 (80.0)	2,923.4 (65.7)	1,524.7 (34.3)
1980	7.7	92.3	16,138.1 (80.0)	8,365.8 (31.8)	7,784.7 (49.2)
1983	5.6	94.4	22,204.8 (80.0)	9,663.8 (43.5)	12,544.8 (36.5)

SOURCE: OFFICE OF CUSTOMS ADMINISTRATION
WOO KI RAI, INDUSTRIAL DEVELOPMENT AND STRUCTURAL CHANGES
IN LABOR MARKET, THE CASE OF KOREA
IN I.D.E. JRP SERIES 46 PART II MARCH 1985

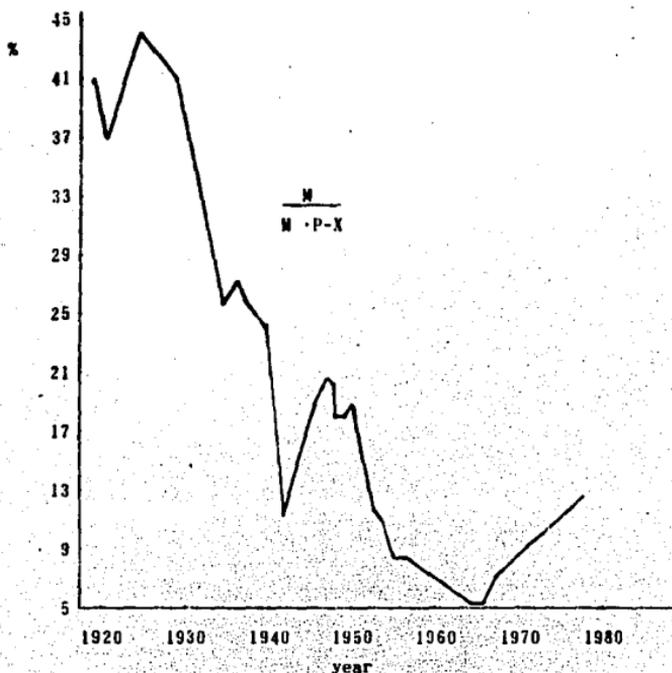
TABLE 11:

MEXICO: IMPORTS AS RATIOS TO DOMESTIC DEMAND, 1967-1974

	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
1a PETROLEUM EXTRACTION AND REFINING AND COAL PRODUCTS	.027	.022	.023	.019	.031	.036	.005	.009
1b BASIC PETROCHEMICALS	.069	.055	.063	.067	.005	.101	.005	.073
2 MEAT PRODUCTS	.014	.009	.009	.015	.014	.010	.020	.055
3 FLOUR MILLING AND BAKING	.002	--	--	.001	.002	.002	.004	.002
4 OTHER FOOD PRODUCTS(A)	.021	.018	.018	.025	.024	.031	.040	.054
5 BEVERAGES	.007	.006	.005	.005	.011	.014	.014	.013
6 TOBACCO	.005	.007	.001	.003	--	.001	--	--
7 TEXTILES	.020	.016	.018	.016	.015	.015	.022	.027
8 CLOTHING, INCLUDING FOOTWEAR	.009	.012	.015	.015	.010	.019	.021	.019
9 WOOD PRODUCTS	.005	.037	.043	.044	.041	.046	.055	.051
10 PAPER PRODUCTS	.120	.115	.133	.139	.112	.109	.133	.179
11 PRINTING AND PUBLISHING	.047	.051	.046	.044	.061	.112	.080	.071
12 LEATHER AND PRODUCTS	.011	.011	.013	.013	.012	.019	.017	.014
13 RUBBER AND PRODUCTS	.060	.040	.047	.043	.036	.030	.044	.050
14 BASIC CHEMICALS	.460	.430	.401	.363	.362	.390	.390	.406
15 SYNTHETICS AND PLASTICS	.181	.154	.140	.126	.090	.095	.090	.207
16 FERTILIZERS AND INSECTICIDES	.097	.120	.076	.057	.076	.001	.070	.099
17 PERFUMES AND SOAPS	.002	.009	.000	.006	.000	.010	.011	.016
18 PHARMACEUTICALS	.126	.170	.136	.122	.141	.129	.119	.110
19 OTHER CHEMICALS	.146	.144	.135	.146	.120	.139	.156	.181
20 NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS	.036	.037	.036	.031	.026	.025	.029	.027
21 BASIC METALS	.070	.065	.063	.072	.056	.050	.077	.120
22 METAL PRODUCTS	n.a.	n.a.	n.a.	.053	.047	.050	.057	.053
23 NON-ELECTRIC MACHINERY	n.a.	n.a.	n.a.	.514	.467	.474	.509	.550
24 ELECTRIC MACHINERY	n.a.	n.a.	n.a.	.147	.144	.207	.170	.171
25 TRANSPORT EQUIPMENT	n.a.	n.a.	n.a.	.210	.176	.196	.216	.215
26 MISCELLANEOUS	.153	.169	.170	.173	.162	.171	.106	.209
TOTAL	.105	.105	.100	.100	.099	.102	.114	.131

(A) INCLUDES SUGAR
 SOURCE: NACIONAL FINANCIERO, 1977.
 WFLC BANY 1979.

TABLE 12: BRASIL: IMPORTS OF INDUSTRIAL GOODS AS A PERCENTAGE OF
TOTAL SUPPLY OF INDUSTRIAL GOODS, 1921-74.



NOTE: M=IMPORTS OF INDUSTRIAL GOODS:

F=INDUSTRIAL PRODUCTION:

X=INDUSTRIAL EXPORTS:

ALL DATA ARE THREE-YEAR MOVING AVERAGES OF REAL VALUE
(1939 PRICES OF M, P, AND X.)

SOURCE: WALAN ET AL. (1977:289)

TABLE 13: BRAZIL: MANUFACTURED IMPORT RATIOS IN TOTAL SUPPLY, SELECTED YEARS. (X)

	1967	1970	1974	1979
NON-METALLIC MINERALS	1.0	2.7	4.1	2.4
METALLURGY	11.6	10.0	14.7	4.6
MACHINERY	29.6	20.4	32.1	19.5
ELECTRICAL EQUIPMENT	11.3	10.0	20.2	14.1
TRANSPORT EQUIPMENT	0.9	7.0	0.0	2.6
LUMBER AND WOOD	0.2	0.4	0.7	1.0
FURNITURE	0.0	0.1	0.2	0.1
PAPER	6.0	0.6	11.5	4.9
RUBBER	0.7	2.9	0.3	4.4
LEATHER	0.3	0.5	3.2	2.6
CHEMICALS	13.6	15.6	22.2	11.0
PHARMACEUTICAL PRODUCTS	3.6	6.0	0.3	0.1
PERFUMERY	2.2	2.2	4.1	1.2
PLASTICS	7.1	0.5	1.7	0.3
TEXTILES	0.2	0.6	2.3	0.6
APPAREL AND FOOTWEAR	0.1	0.0	0.5	0.3
FOOD PRODUCTS	1.3	0.9	4.4	5.1
BEVERAGES	1.2	4.5	6.9	1.3
TOBACCO	0.0	0.0	0.9	0.1
PRINTING AND PUBLISHING	4.2	2.3	2.0	2.0
MISCELLANEOUS	17.9	21.7	20.0	21.1
TOTAL	7.1	0.0	11.9	6.8

SOURCE: WORLD BANK COUNTRY STUDY, BRAZIL: INDUSTRIAL POLICIES AND MANUFACTURES EXPORTS, 1983, P.35.

TABLE 14: COMPARISON IN FACTOR INTENSITIES OF FIFTEEN LEADING EXPORT SECTORS OF SELECTED INDUSTRIALIZING COUNTRIES (PERCENTAGE OF TOTAL EXPORTS)

	NR		USL		H/PK	
	1967	1970	1967	1970	1967	1970
BENCHMARK						
UNITED STATES	0.52	11.00 *	7.10	0.09 0	20.74	36.30 *
EUROPEAN NICs						
SPAIN	39.02	16.44 --	0.61	15.01 *	2.20	10.96 *
YUGOSLAVIA	0.12	0.50 --	19.31	41.98 *	10.24	16.64 *
PORTUGAL	22.11	0.50 --	0.16	21.80 **	0.21	7.96 *
GREECE	57.61	36.55 --	4.16			
ASIAN NICs						
INDIA	37.94	31.42 -	30.44	30.27 0	0.0	0.0
KOREA	31.95	0.61 -	40.03	45.75 0	2.00	10.72 *
TAIWAN	0	0 0	73.07	72.05 0	0.36	11.44 *
HONG KONG	0	0 0	0.20	12.90 0	5.70	12.31 *
SINGAPORE	52.30	42.50 -	0.20			
NEXT-TIER NICs						
PHILIPPINES	04.04	54.03 -	6.65	26.66 *	0	0 0
THAILAND	25.47	66.07 -	0.11	13.60 *	0	0 0
MALAYSIA	04.77	29.49 -	1.06	5.17 *	0	1.00 0
COLOMBIA	30.50	79.51 -	1.30		0.0	1.00 0
NATURAL RESOURCE NICs						
MEXICO	66.43	53.02 -	0.22	5.05 *	0.00	0.50 *
CHILE	66.36	23.10 *	0.22	7.05 0	0.72	0.32 *
ARGENTINA	79.03	64.02 -	0.0	0.0	1.41	4.19 *
INDONESIA (NEXT-TIER)	69.04	96.25 -	0	0.74 *	0	0 *

SOURCES: COMMODITY CLASSIFICATION IS BASED ON BLEJER 1970. DATA ARE FROM UNCTAD 1976, TABLE 4.4 AND UNCTAD 1982, TABLE 3.4. ITC, BRANFORD 1982.

NOTE: NR = NATURAL-RESOURCE-INTENSIVE; USL = UNSKILLED-LABOR-INTENSIVE; H/PK = HUMAN-AND/OR PHYSICAL-CAPITAL-INTENSIVE; *, 0, - = CHANGE FROM 1967 TO 1970.

TABLE 15:

MAJOR EXPORT PROMOTION SCHEMES IN HONG KONG DURING THE 1960s AND 1970s

TYPE OF INCENTIVES	IMPLEMENTATION DATE		
I. TAX INCENTIVES			
1. COMMODITY TAX EXEMPTION	1950	4.-	
2. REDUCTION OF CORPORATION INCOME TAX	1962	1.-	
3. TAXES BY 5% ON EARNINGS FROM EXPORT	1981	1.-	1972 12.
4. ACCELERATED DEPRECIATION ALLOWANCE FOR FIXED CAPITAL DIRECTLY USED FOR EXPORT PRODUCTION IN MINING, FISHING AND MANUFACTURING	1968	1.-	
5. RESERVE FUND DEDUCTED FROM TAXABLE INCOME TO DEVELOP NEW FOREIGN MARKETS	1969	8.-	
6. RESERVE FUND DEDUCTED FROM TAXABLE INCOME TO DEFRAY EXPORT OR FOREIGN INVESTMENT LOSSES	1973	3.-	
II. TARIFF INCENTIVES			
7. TARIFF EXEMPTIONS ON CAPITAL EQUIPMENT FOR EXPORT PRODUCTION	1964	3.-	1973 12.
8. TARIFF PAYMENTS ON AN INSTALLMENT BASIS FOR CAPITAL EQUIPMENT UTILIZED IN EXPORT PRODUCTION	1974	1.-	
9. TARIFF EXEMPTIONS ON RAW MATERIAL IMPORTS FOR EXPORT PRODUCTION	1961	4.-	1975 6.
10. TARIFF DRAHBACK ON IMPORTED RAW MATERIALS USED FOR EXPORT PRODUCTION	1975	7.-	
11. WASTAGE ALLOWANCE	1965	7.-	
III. FINANCIAL INCENTIVES			
12. FINANCING FOR COLLECTION OF EXPORT GOODS	1948	2.-	1955 7.
13. EXPORT SHIPMENT FINANCING	1950	6.-	1955 7.
14. EXPORT CREDIT FUND FINANCED BY A COUNTRY FROM US OFFSHORE	1959	11.-	1964 1.
15. EXEMPTING IMPORTS OF MATERIALES TO BE USED IN EXPORT PRODUCTION	1961	10.-	1972 2.
16. EXPORT CREDITS (TRADE CREDITS BEFORE 1961)	1950	6.-	
17. FINANCING FOR SUPPLIERS OF US OFFSHORE MILITARY PROCUREMENT	1962	3.-	
18. A FUND TO PROMOTE THE EXPORT INDUSTRY	1964	7.-	1969 9.
19. A FUND TO CONVERT SMALL AND MEDIUM SIZE FIRMS INTO EXPORT INDUSTRIES	1964	2.-	
20. A FUND TO PREPARE EXPORTS OF AGRICULTURAL AND FISHERY PRODUCTS	1969	8.-	
21. FOREIGN CURRENCY LOANS	1967	8.-	
22. FINANCING EXPORTS ON CREDIT	1969	10.-	
IV. OTHER PROMOTION SCHEMES			
23. A FOREIGN EXCHANGE DEPOSIT SYSTEM	1949	6.-	1961 1.
24. TRADE LICENSING BASED ON EXPORT PERFORMANCE	1953	1.-	
25. AN EXPORT BONUS WITH PREFERENTIAL FOREIGN EXCHANGES	1951	-	1961 5.
26. EXPORT SUBSIDIES	1954	-	1955 and
	1958	-	1965
27. DISCOUNTS ON RAILROAD FREIGHT RATES	1960	-	
28. HONORARY RIGHTS TO EXPORTS OF SPECIFIC ITEMS TO SPECIFIC AREAS	1960	4.-	
29. CREATION OF EXPORTERS ASSOCIATIONS ON VARIOUS EXPORT PRODUCTS	1961	9.-	
30. THE FINANCING OF KOTRA	1962	-	
31. AN EXPORT-IMPORT TRX SYSTEM	1965	11.-	
32. DISCOUNTS ON ELECTRICITY RATES	1965	-	1976
33. MATVEK ISSUANCE FOR SHIPPING	1965	-	
34. A LOCAL L/C SYSTEM	1965	3.-	
35. DIFFERENTIAL TREATMENT OF TRADERS BASED ON EXPORT PERFORMANCE	1967	2.-	
36. EXPORT INSURANCE	1969	8.-	
37. SEWELL TRADING COMPANY	1972	8.-	
38. AN EXPORT-IMPORT BANK	1976	6.-	

SOURCE: MONTAK HONG(1979), OP.CIT., PP.54-55.
 FFRENCH DAVIS 1969, IN CONFERENCE ON....

TABLE 16: PRIMARY IMPORT SUBSTITUTION (M_{11}/M)^a

	1958	1962	1970	1977
DOMESTIC	0.8(52)	0.78	0.82	0.87
CONSUMER	12.8(131)	11.78	12.02	12.17
INDUSTRIAL	14.2	13.22	14.02	14.17
GOVERNMENT	4.4(52)	4.12	4.17	4.17
TOTAL	17.8(53) ^b	16.60 ^b	17.2	17.4

SOURCE: UN COMMODITY TRADE STATISTICS STATISTICAL PAPERS, SERIES D, TAIWAN 1977 MONTHLY TRADE STATISTICS TAIWAN STATISTICAL OFFICE, IN VIEW OF THE INTER-ANNUAL TRADE POLICY REVIEW 1988.

^a CONSUMER DURABLES (CD), FURNITURE, ELECTRIC APPLIANCES, TEXTILES, CLOTHING, AND FOOTWEAR, AND PRINTED MATTER, PAPER, PAINTS, ETC. ^b CATEGORY NOT COMPLETELY COMPATIBLE WITH OTHERS DUE TO LACK OF SITC DATA. GUSTAVE HANIS, CHALLENGES AND OPPORTUNITIES...

TABLE 17: TAIWAN: MEASURES OF TRADE DEPENDENCE

SECTORS	SHARE OF IMPORTS IN THE SUPPLY OF INTERN. INPUTS(K1)			SHARE OF IMPORTS IN TOTAL SUPPLY(K2)			SHARE OF IMPORTS IN THE PURCHASE OF INTERN. INPUTS(K3)		
	1969	1976	1981	1969	1976	1981	1969	1976	1981
AGRICULTURE	0.157	0.174	0.181	0.145	0.171	0.147	0.162	0.164	0.163
MINERALS	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
AGRICULTED FOOD	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
WOOD PRODUCTS	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
CHEMICAL PRODUCTS	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
NON-METAL	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
METAL	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
TEXTILE	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
WATERMERY	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
MISC. EQUIPMENTS	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
MISC. MANUFACTURES	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
CONSTRUCTION	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
UTILITIES	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
TRANSP. & COMM.	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
MISC. SERVICES	0.144	0.149	0.147	0.153	0.174	0.166	0.178	0.189	0.181
TOTAL	0.189	0.244	0.252	0.128	0.158	0.167	0.189	0.244	0.252
SECTORS	SHARE OF IMPORTS OF TOTAL INPUT NEEDS(K4)			EXPORT RATIO (K5)			TOTAL IMPORT CONTENT OF THE FINAL PRODUCT(K6)		
	1969	1976	1981	1969	1976	1981	1969	1976	1981
AGRICULTURE	0.128	0.141	0.145	0.145	0.123	0.122	0.178	0.197	0.131
MINERALS	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
AGRICULTED FOOD	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
WOOD PRODUCTS	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
CHEMICAL PRODUCTS	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
NON-METAL	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
METAL	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
TEXTILE	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
WATERMERY	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
MISC. EQUIPMENTS	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
MISC. MANUFACTURES	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
CONSTRUCTION	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
UTILITIES	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
TRANSP. & COMM.	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125	0.125
MISC. SERVICES	0.122	0.128	0.122	0.128	0.153	0.153	0.153	0.159	0.179
TOTAL	-	-	-	-	-	-	0.230	0.304	0.330

SOURCE: HAU-MEN CHU EXPORT-LED GROWTH AND IMPORT DEPENDENCE THE CASE OF TAIWAN, 1969-1987 IN, JOURNAL OF DEVELOPMENT ECONOMICS 28(1988)

TABLE 18: **INDEX: IMPORT SUBSTITUTION RATIO(A) BY MANUFACTURING SUBSECTORS: 1971-1983 YEAR (B)**

	1971	1975	1980	1983
LIGHT INDUSTRIES	13	14	14	13
FOOD, BEVERAGES AND TOBACCO	14	11	13	7
TEXTILES	20	21	17	19
WEEKLY PRODUCTS	24	51	48	48
WEEKLY PRODUCTS	24	51	48	48
WEEKLY PRODUCTS	24	51	48	48
WEEKLY PRODUCTS	24	51	48	48
MISCELLANEOUS PRODUCTS OF PETROLEUM	3	3	2	4
PLASTIC PRODUCTS	3	3	2	4
PRINTING AND PUBLISHING	4	4	5	4
PROFESSIONAL AND SCIENTIFIC EQUIPMENT	4	4	5	4
MISCELLANEOUS PRODUCTS	15	38	25	27
HEAVY INDUSTRIES	34	38	25	27
PAPER PRODUCTS	18	39	28	19
INDUSTRIAL CHEMICALS	18	38	29	36
OTHER CHEMICAL PRODUCTS	18	18	13	14
PETROLEUM PRODUCTS	4	4	4	7
NON-METALIC MINERAL PRODUCTS	3	6	6	7
IRON AND STEEL PRODUCTS	42	33	19	18
NON-FERROUS METAL PRODUCTS	42	22	20	22
FABRICATED METAL PRODUCTS	32	27	27	27
GENERAL MACHINERY	27	69	36	18
ELECTRICAL MACHINERY	39	42	42	31
TRANSPORT EQUIPMENT	39	42	42	31
TOTAL MANUFACTURING	23	24	21	22

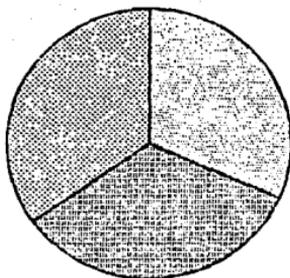
SOURCE: KOREA DEVELOPMENT INSTITUTE, KDI TRADE TAPES AND BANK OF KOREA.
 NOTE: (A) IMPORT DATA IN SIC HAVE BEEN RECLASSIFIED BY KSIIC AND CONVERTED AT THE AVERAGE EXCHANGE RATE OF EACH YEAR.
 (B) EACH YEAR IS REPRESENTED BY THE THREE-YEAR AVERAGE AROUND IT.

TABLE 19: **INDEX: PARTICIPATION BY THE STATE, FOREIGN AND LOCAL PRIVATE FIRMS AMONG THE TOP 500, 1984 (RANK BY SALES, % OF ASSETS)**

INDUSTRIAL SECTOR	STATE FIRM	FOREIGN FIRM	LOCAL PRIVATE FIRM
STATE FIRM PREDOMINANCE			
TEXTILE FIBRE COMMUNICATION	100.0	0.0	0.0
TEXTILE FIBRE COMMUNICATION	79.4	7.3	13.3
TEXTILE FIBRE COMMUNICATION	52.3	6.2	37.3
FOREIGN FIRM PREDOMINANCE			
AUTOMOBILE	0.0	98.4	9.6
PHARMACEUTICAL PRODUCTS, PERFUMERY	0.0	86.8	14.0
INFORMATION EQUIPMENT	3.0	67.7	26.6
INFORMATIC	0.0	72.9	22.4
BEVERAGES, TOBACCO	0.0	69.1	32.9
TEXTILE FIBRE COMMUNICATION	31.8	54.8	11.4
ELECTRICAL EQUIPMENT	1.9	53.8	42.3
MACHINERY	3.7	53.8	42.3
LOCAL PRIVATE FIRM PREDOMINANCE			
AGRICULTURE	0.0	0.0	100.0
WEEKLY PRODUCTS	0.0	0.0	100.0
ENGINEERING	1.4	2.3	96.3
ENGINEERING	18.0	0.0	82.0
CONSTRUCTION	0.0	0.0	97.5
PAPER	0.0	20.0	80.0
FOOD PRODUCTS	0.0	24.5	75.5
TEXTILES	0.0	37.0	63.0
STONE, CLAY, GLASS	0.0	37.0	63.0
TRANSPORT EQUIPMENT	10.7	20.0	68.5
MACHINERY (EXCLUDES AUTOMOBILE)	4.9	37.9	57.2
MACHINERY (EXCLUDES STEEL)	48.2	0.0	51.8
TRANSPORTATION	18.5	34.7	46.8

SOURCE: NISHIJIMA SHOJI, BUPAJIRU E NO NINON NO CHOKUSETU TOSHI, KOBE DAIGAKU KEIZAI KEIJI KENKYU KENPO, VOL. 37 NO. 1, 11

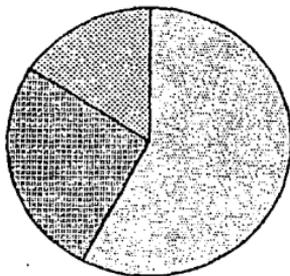
TABLA 19: MEXICO: 100 BIGGEST INDUSTRIAL GROUPS 1986
(RANK BY SALES - % OF ASSETS)



A
B
C

A - INDIGENOUS PRIVATE COMPANIES	39.2%
B - TRANSNATIONAL COMPANIES	17.8%
C - GOVERNMENT COMPANIES	43.0%

(EXCLUDING PEMEX)



A
B
C

A - INDIGENOUS PRIVATE COMPANIES	57.9%
B - TRANSNATIONAL COMPANIES	26.4%
C - GOVERNMENT COMPANIES	15.7%

SOURCE: HOSHINO, TAEKO "MEKISHIKO NO MINZOKUKEI DAIKIGYO GURUPU" (I)
 AJIA KEIZAI XXIX-9 (1988-9)

TABLE 20: CENTRAL GOVERNMENT EXPENDITURE

	1974	1976	1978	1980	1982	1985	1986	1987	1988
AS PERCENT OF GNP:									
KOREA	-	16.4	18.6	17.3	17.1	17.88	17.28	16.98	
MEXICO	-	15.43	17.52	17.84	16.83	19.88	18.51	22.28	25.63
ON EDUCATION:									
KOREA	14.33	17.22	16.81	17.84	17.48	18.48	18.18	18.21	18.93
MEXICO	12.76	18.23	19.71	17.93	13.68	12.38	9.48	8.69	7.43
ON SOCIAL SECURITY & WELFARE									
KOREA	5.47	4.68	4.82	6.35	7.63	5.63	6.34	6.55	7.51
MEXICO	27.32	26.18	26.88	22.97	28.72	27.48	27.22	6.73	8.29

SOURCE: INTERNATIONAL MONETARY FUND; GOVERNMENT FINANCE STATISTICS YEARBOOK (SEVERAL YEARS)

TABLE 21: RANK BY SALES OF THE BIGGEST CORPORATIONS IN KOREA AND TAIWAN (1984)

KOREA				TAIWAN			
GROUP	SALES 1,000 MM WON	% OF THE TOTAL		GROUP	SALES 100 MM	% OF THE TOTAL	
1. SAMSUNG(P)	2,851.7	17.7		1. CHINESE PETROLEUM(G)	2,218.8	33.8	
2. HYUNDAI(P)	2,149.2	12.7		2. TAIWAN ELECTRIC POWER(G)	1,144.4	18.4	
3. LUCY-GOLDSTAR(P)	2,127.3	12.4		3. TAI SUK(P)	1,000.0	15.6	
4. SAEHONG(G)	2,082.2	12.3		4. TAIWAN TOBACCO AND BREWERY CO.(G)	1,000.0	15.6	
5. SANGYONG(P)	2,082.2	12.3		5. TAIWAN STEEL(G)	1,000.0	15.6	
6. SANGYONG(P)	2,082.2	12.3		6. VUONG(P)	1,000.0	15.6	
7. KOREA EXPLOSIVES(P)	2,082.2	12.3		7. TAIWAN SPINNING CO.(P)	1,000.0	15.6	
8. KOSCO(G)	1,999.4	11.8		8. FORMIN MANUFACTURING CORP.(G)	1,000.0	15.6	
9. INTERNATIONAL BUSINESS(P)	1,732.5	10.3		9. SATOR(P)	1,000.0	15.6	
10. HANJIN(P)	1,732.5	10.3		10. VUENTO(P)	1,000.0	15.6	
TOTAL (18)	44,287.1	100.0		TOTAL (18)	6,775.8	100.0	
(G) GOVERNMENT CO. (4)	1,883.6	4.3		(G) GOVERNMENT CO. (2)	4,886.6	71.8	
(P) PRIVATE CO. (14)	42,383.5	95.7		(P) PRIVATE CO. (16)	1,889.2	28.2	

SOURCE: TAU JAW-YAN, NICS KOGYONA NJIA O YOMU 1988, P.89.

TABLE 22: HONGKONG: INDUSTRIAL CONCENTRATION RATIO (SHARE OF SECTOR SALES BY EIGHT LARGEST FIRMS)

	1973	1977	1980	1983
NON MET. MINERALS	62.6	56.8	29.5	29.1
METAL PRODUCTS	49.1	39.8	35.0	31.6
MACHINERY	47.1	39.8	35.0	31.6
ELECTR. MTS AND COMMUNIC.	33.2	52.2	37.1	37.7
TRANSPORT EQUIPMENT	84.4	82.2	46.3	31.6
WOOD PRODUCTS	24.8	56.4	47.4	44.7
FURNITURE	70.3	56.4	47.4	44.7
PAPER PRODUCTS	36.7	39.5	35.1	45.2
RUBBER	79.7	76.7	80.7	84.6
LEATHER AND GOODS	59.9	73.3	71.6	64.8
CHEMICALS	74.5	47.8	49.9	64.8
PHARMACEUTICALS	52.2	47.8	49.9	64.8
PERFUMES/SOAP/CANDLES	38.0	83.3	47.3	47.3
PLASTIC PRODUCTS	38.0	83.3	47.3	47.3
TEXTILES	22.7	25.1	15.8	19.1
CLOTHING AND SHOES	49.8	43.1	46.5	46.5
FOOD PRODUCTS	69.7	59.8	58.6	58.6
BEVERAGES	69.7	59.8	58.6	58.6
TOBACCO	100.0	100.0	100.0	100.0
PRINTING AND PUBLISHING	78.1	89.3	47.3	47.3
MIXC.	68.1	59.8	46.4	47.2
AVERAGE	58.8	59.1	49.7	52.0

SOURCE: WERNER BAER, "THE RESURGENCE OF INFLATION IN BRAZIL, 1974-86", WORLD DEVELOPMENT, VOL. 15, NO. 8, 1987, P.1816.

TABLE 23: 500 BIGGEST INDUSTRIAL CORPORATIONS OUTSIDE THE USA

RANK BY SALES 1987	COMPANY	COUNTRY	SALES \$ MILLIONS	EMPLOYEES NUMBER
1	DAEWOO	S. KOREA	21,493.9	160,576
2	PETROBRAS	BRAZIL	19,424.2	17,235
3	DAEWOO	S. KOREA	18,424.2	16,000
4	DAEWOO	S. KOREA	17,424.2	15,000
5	DAEWOO	S. KOREA	16,424.2	14,000
6	DAEWOO	S. KOREA	15,424.2	13,000
7	DAEWOO	S. KOREA	14,424.2	12,000
8	DAEWOO	S. KOREA	13,424.2	11,000
9	DAEWOO	S. KOREA	12,424.2	10,000
10	DAEWOO	S. KOREA	11,424.2	9,000
11	DAEWOO	S. KOREA	10,424.2	8,000
12	DAEWOO	S. KOREA	9,424.2	7,000
13	DAEWOO	S. KOREA	8,424.2	6,000
14	DAEWOO	S. KOREA	7,424.2	5,000
15	DAEWOO	S. KOREA	6,424.2	4,000
16	DAEWOO	S. KOREA	5,424.2	3,000
17	DAEWOO	S. KOREA	4,424.2	2,000
18	DAEWOO	S. KOREA	3,424.2	1,000
19	DAEWOO	S. KOREA	2,424.2	1,000
20	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
21	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
22	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
23	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
24	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
25	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
26	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
27	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
28	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
29	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
30	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
31	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
32	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
33	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
34	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
35	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
36	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
37	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
38	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
39	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
40	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
41	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
42	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
43	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
44	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
45	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
46	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
47	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
48	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
49	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000
50	DAEWOO	S. KOREA	1,424.2	1,000

SOURCE: FORTUNE AUGUST 1, 1988 THE LIST CONTAINS THE BIGGEST 150 INDUSTRIAL CORPORATIONS.

TABLE 24: TOP 10 BUSINESS GROUPS IN SOUTH KOREA - IN FISCAL 1987 - (UNIT: 100 MILLION WON)

GROUP NAME	NO. OF AFFILIATED FIRMS	SALES	NET PROFITS
1. DAEWOO	28	178,142	1,369
2. HYUNDAI	26	169,176	1,429
3. LG - GOLDSTAR	22	149,176	1,481
4. SAMSUNG	30	149,180	1,241
5. SKYKONG	19	139,172	717
6. SAMSUNG	19	139,144	695
7. HYUNDAI	22	139,144	495
8. SAMSUNG	22	139,144	279
9. SAMSUNG	22	139,144	382
10. SAMSUNG	22	139,144	165

SOURCE: THE RECENT REPORT OF THE JOONG-ANG DAILY NEWS WHICH QUOTED THE TWO FIRMS FOR MANAGEMENT EFFICIENCY AS SOURCE GROUPS' ANNUAL REPORTS AND 'YOYO KAISHA NEMKAN 1988' PUBLISHED IN TOKYO. JAPAN TIMES AUGUST 13, 1988.

TABLE 25: PERCENTAGE OF ASSETS OF LARGEST 300 MANUFACTURING FIRMS IN MEXICO AND MEXICO, HELD BY U.S. AND OTHER FOREIGN TNCs: SELECTED INDUSTRIES, 1972 (X)

INDUSTRY	U.S. TNC SHARE		OTHER FOREIGN SHARE		TOTAL FOREIGN SHARE	
	MEXIC	MEXICO	MEXIC	MEXICO	MEXIC	MEXICO
FOOD	2%	28%	3%	6%	32%	26%
TEXTILES	4%	0	3%	3%	4%	3%
METAL FABRICATION	6%	48%	2%	3%	2%	5%
NON-FERROUS METALS	1%	-	1%	-	2%	-
CHEMICALS	1%	5%	3%	1%	4%	6%
RUBBER	18%	18%	0	0	18%	18%
NON-ELECTRICAL MACHINERY	2%	1%	4%	5%	4%	6%
ELECTRICAL MACHINERY	2%	3%	4%	2%	7%	6%
TRANSPORTATION EQUIP.	3%	7%	4%	7%	8%	7%
TOTAL MANUFACTURING	16%	36%	3%	16%	5%	52%

SOURCE: NEWFARMER 1979 PP. 95 AND 100
 *METAL FABRICATION DOES NOT INCLUDE "PRIMARY METALS" IN MEXICO. PERCENTAGES FOR "PRIMARY METALS" IN MEXICO ARE AS FOLLOWS: U.S. TNCs-31% OTHER FOREIGN TNCs-16%; TOTAL FOREIGN-47%.
 EVANS 1981

TABLE 26: SHARE OF FOREIGN-OWNED OR AFFILIATED ENTERPRISES IN MANUFACTURING IN SELECTED LDCs (VARIOUS YEARS)

X	% EMPLOYMENT	IGROSS VALUE OF PRODUCTION OF SALES
ARGENTINA	10-12 (1970)	31 (1972)
BRAZIL	38 (1977)	44 (1977)
CHILE	n.a.	25 (1978)
COLOMBIA	n.a.	43 (1978)
INDIA	13 (1972)	13 (1975)
KENYA	30-35 (1973)	n.a.
SOUTH KOREA	18 (1978)	19 (1978)
MALAYSIA	34 (1978)	44 (1978)
MEXICO	21 (1978)	39 (1978)
PERU	n.a.	32 (1974)
PHILIPPINES	n.a. (1978)	n.a.
SINGAPORE	72 (1980)	81 (1980)
TAIWAN	28 (1976)	n.a.
HONG KONG	18 (1980)	16 (1980)

n.a. = NOT AVAILABLE
 SOURCE: FOR ALL COUNTRIES EXCEPT SOUTH KOREA, TAIWAN, HONG KONG AND SINGAPORE, UNCTAD(1982) TABLE IV.2.P.175. FOR SOUTH KOREA, KDD(1985), TABLE 4.16.P.200 AND TABLE 4.17.P.202. FOR TAIWAN, RANIS AND SCHUIE(1985), TABLE 2.7.P.102. FOR HONG KONG, LIN AND MOK(1985), TABLE 5.18.P.249, AND TABLE 5.13.P.249. FOR SINGAPORE, YOE(1985), TABLE 6.3.P.290.

TABLE 32:

MEXICO: BALANCE OF PAYMENTS
(BILLIONS OF U.S. DOLLARS)

	1960	1970	1975	1980	1981	1982
EXPORTS OF GOODS AND SERVICES	1,319.2	2,742.8	5,064.1	22,470.9	22,470.9	22,470.9
GOODS	1,181.2	2,527.8	4,584.1	20,470.9	20,470.9	20,470.9
SERVICES	138.0	215.0	480.0	1,999.9	1,999.9	1,999.9
TRANSPORT AND INSURANCE	54.0	80.0	180.0	750.0	750.0	750.0
TRAVEL	84.0	135.0	300.0	1,249.9	1,249.9	1,249.9
IMPORTS OF GOODS AND SERVICES	1,410.0	3,000.0	5,500.0	23,000.0	23,000.0	23,000.0
GOODS	1,250.0	2,800.0	5,000.0	21,500.0	21,500.0	21,500.0
SERVICES	160.0	200.0	500.0	1,500.0	1,500.0	1,500.0
TRANSPORT AND INSURANCE	60.0	90.0	200.0	800.0	800.0	800.0
TRAVEL	100.0	110.0	300.0	700.0	700.0	700.0
TRADE BALANCE (GOODS)	-138.8	-272.2	-415.9	-1,999.0	-1,999.0	-1,999.0
TRADE BALANCE (GOODS AND SERVICES)	-90.8	-285.0	-420.0	-1,500.0	-1,500.0	-1,500.0
FACTOR SERVICES	-14.0	-20.0	-50.0	-200.0	-200.0	-200.0
INTEREST RECEIVED	10.0	15.0	40.0	150.0	150.0	150.0
INTEREST PAID	-24.0	-35.0	-90.0	-350.0	-350.0	-350.0
OTHERS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PRIVATE UNREQUITTED TRANSFERS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
BALANCE OF CURRENT ACCOUNT	-32.0	-1.0	-4.0	-8.0	-14.0	5.0
OFFICIAL UNREQUITTED TRANSFERS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
LONG-TERM CAPITAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DIRECT INVESTMENT	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CONTROL TO INVESTMENT	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OTHER LONG-TERM CAPITAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OFFICIAL SECTOR (b)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
LOANS RECEIVED	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
AMORTIZATIONS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
COMMERCIAL BANKS (b)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
LOANS RECEIVED	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
AMORTIZATIONS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OTHER SECTORS (b)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
LOANS RECEIVED	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
AMORTIZATIONS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
BASIC BALANCE	-14.0	-20.0	-50.0	-200.0	-200.0	-200.0
SHORT-TERM CAPITAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OFFICIAL SECTOR	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
COMMERCIAL BANKS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OTHER SECTORS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ERRORS AND OMISSIONS (NET)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CAPITAL ACCOUNT BALANCE	-10.1	1.2	203.0	930.4	762.6	2,283.4
GLOBAL BALANCE (c)	-24.1	-18.8	-47.0	-10.6	-33.4	-18.4
TOTAL VARIATION IN RESERVES	16.0	-82.0	-145.0	-930.4	-762.6	-2,283.4
(MINUS SIGN INDICATES AN INCREASE)						
MONETARY GOLD	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
SPECIAL DRAWING RIGHTS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
RESERVE POSITION IN IF	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FUNCTION CHANGE ASSETS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OTHER ASSETS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
USE OF IMF CREDIT	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.03

CONT.

TABLE 22: (CONTINUED)

TRADING BALANCE OF PAYMENTS
(BILLIONS OF U.S. DOLLARS)

	1983	1984	1985	1986	1987
EXPORTS OF GOODS AND SERVICES	27,489.4	30,146.6	27,628.6	21,881.9	27,223.4
GOODS (FB)	24,119.7	24,107.7	21,243.6	15,212.7	20,427.2
SERVICES (B)	3,369.7	6,038.9	6,385.0	6,669.2	6,796.2
TRANSPORT AND INSURANCE	1,000.3	1,000.3	1,000.3	1,000.3	1,000.3
IMPORTS OF GOODS AND SERVICES	19,144.2	17,444.2	18,244.2	18,244.2	18,244.2
GOODS (FB)	15,144.2	14,144.2	14,144.2	14,144.2	14,144.2
SERVICES (B)	4,000.0	3,300.0	4,100.0	4,100.0	4,100.0
TRANSPORT AND INSURANCE	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0
TRADING BALANCE (GOODS)	1,111.1	1,111.1	1,111.1	1,111.1	1,111.1
TRADING BALANCE (GOODS AND SERVICES)	8,345.2	12,702.4	9,384.4	3,637.7	8,979.2
FACTORY SERVICES	-9.0	-10.0	-9.0	-10.0	-9.0
INVESTMENT RECEIVED	1,111.1	1,111.1	1,111.1	1,111.1	1,111.1
INVESTMENT PAID	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
UNREQUITTED TRANSFERS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ON CURRENT ACCOUNT	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OFFICIAL UNREQUITTED TRANSFERS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
LONG-TERM CAPITAL	7,111.1	2,111.1	0.0	1,111.1	3,111.1
INVESTMENT	7,111.1	2,111.1	0.0	1,111.1	3,111.1
OTHER LONG-TERM CAPITAL	0.0	0.0	-1,000.0	0.0	0.0
OFFICIAL SECTOR (b)	10,111.1	1,111.1	21,111.1	1,111.1	4,111.1
LOANS RECEIVED	10,111.1	1,111.1	21,111.1	1,111.1	4,111.1
SHORT-TERM CAPITAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OFFICIAL SECTOR (b)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
LOANS RECEIVED	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OTHER SECTIONS (b)	-9,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
LOANS RECEIVED	-9,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
SHORT-TERM CAPITAL	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
OFFICIAL SECTOR	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
CONTRACTUAL BANKS	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
OTHER SECTIONS	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
ERROES AND OMISSIONS (NET)	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
CAPITAL ACCOUNT BALANCE	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1	-1,111.1
GLOBAL BALANCE (c)	3,034.3	1,111.1	2,925.7	1,111.1	2,925.7
TOTAL VARIATION IN RESERVES	-2,183.1	-2,364.7	2,984.3	236.6	-5,684.4
(MINUS SIGN INDICATES AN INCREASE)					
MONETARY GOLD	-142.9	-142.9	0.0	-142.9	-142.9
RESERVE POSITION IN IMF	-1,000.0	-1,000.0	0.0	-1,000.0	-1,000.0
RESERVE POSITION IN OTHER EXCHANGE ASSETS	-2,967.8	-3,467.7	2,377.7	-75.2	-6,097.7
OTHER ASSETS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
USE OF THE CREDIT	1,038.8	1,104.3	604.3	1,078.7	1,182.7

SOURCE: CEPAL: STATISTICAL YEARBOOK FOR LATINAMERICA AND THE CARIBBEAN 1988 EDITION

a) NON FACTORIAL SERVICES ALSO INCLUDED

b) NET LOANS RECEIVED AND OTHER ASSETS AND LIABILITIES INCLUDED

c) EQUAL TO TOTAL VARIATION IN RESERVES (WITH OPPOSITE SIGN) PLUS COUNTERPART ITEMS.

TABLE 33: BRAZIL: MANUFACTURED EXPORT RATIOS IN TOTAL OUTPUT BY MANUFACTURING SUBSECTOR, SELECTED YEARS.

	1967	1978	1974	1979
NON-FERROUS METALS	0.7	0.8	1.2	1.8
STEEL	0.7	0.2	0.6	0.8
TEXTILES	0.7	0.6	0.2	1.4
CHRYSTAL	0.7	0.6	0.2	0.2
ELECTRICAL EQUIPMENT	0.7	0.4	0.7	4.4
TRANSPORT EQUIPMENT	0.7	0.7	0.4	9.7
PAPER AND WOOD	0.7	0.4	11.8	8.3
TEXTILES	0.7	0.4	0.2	0.2
FOOD	0.7	0.4	1.7	0.2
BEVERAGES	0.7	0.4	0.4	3.4
PRINTING AND PUBLISHING	0.7	0.4	1.4	21.3
MISCELLANEOUS	0.7	0.4	0.8	11.4
TOTAL	2.6	5.7	6.9	9.1

SOURCE: WORLD BANK COUNTRY STUDY, BRAZIL: INDUSTRIAL POLICIES...OP.CIT., P.38.

TABLE 34: INCOME DISTRIBUTION, PERCENTAGE SHARE OF HOUSE NO WORLD INCOME

	YEAR	LOWEST 20 PERCENT	HIGHEST 10 PERCENT
BRAZIL	1978	2.8	58.6
MEXICO	1978	2.8	28.6
DOM. REP. OF	1976	5.7	29.5

SOURCE: WORLD DEVELOPMENT REPORT 1988

TABLE 35: TAIWAN: DISTRIBUTION OF PERSONAL INCOME BY HOUSEHOLD (HOUSEHOLDS DIVIDED INTO FIVE GROUPS OF EQUAL SIZE)

	1964	1974	1985
LOWER QUINFILE	7.71	8.84	8.37
SECOND QUINFILE	12.57	13.49	13.59
THIRD QUINFILE	16.62	16.99	17.52
FOURTH QUINFILE	22.83	22.88	22.88
HIGHEST QUINFILE	41.87	38.63	39.64
TOTAL	100.00	100.00	100.00
RATIO OF HIGHEST TO LOWEST QUINFILE	5.33	4.37	4.58

SOURCE: TAIWAN STATISTICAL DATA BOOK.

TABLE 36: BRAZIL: INDICATORS OF SIZE DISTRIBUTION OF INCOME

	1981	1983
GINI COEFFICIENT	0.579%	0.597%
SHARE OF TOTAL INCOME OF THE POOREST 10%	9.3%	9.1%
SHARE OF TOTAL INCOME OF THE RICHEST 10%	45.3%	46.2%

SOURCE: BAER WERNER, EDITOR "BRAZIL AND THE IVORY COAST" THE IMPACT OF INTERNATIONAL LEADING, INVESTMENT AND AID JAI PRESS INC 1987

TABLE 27: INCOME DISTRIBUTION, DORNO, VARIOUS YEARS, 1965-1985 (x)

ITEM	1965	1970	1980	1985
RURAL HOUSEHOLDS				
INCOME SHARE OF BOTTOM 40 PERCENT	22.6	21.2	17.5	17.7
INCOME SHARE OF BOTTOM 20 PERCENT	10.8	9.6	42.2	39.5
PERCENT BELOW POVERTY LINE(S)	16.0	3.4	11.2	7.5
URBAN HOUSEHOLDS				
INCOME SHARE OF BOTTOM 40 PERCENT	17.4	19.2	17.3	18.2
INCOME SHARE OF BOTTOM 20 PERCENT	7.9	7.0	15.1	7.8
PERCENT BELOW POVERTY LINE(S)	27.9	7.0	15.1	7.8

SOURCE: KOREA DEVELOPMENT INSTITUTE, DORNBUSCH 1987
 (x) POVERTY LINE DEFINED AS ONE-TENTH OF AVERAGE HOUSEHOLD INCOME.

TABLE 28: BRAZIL: EFFECTIVE RATE OF PROTECTION 1980-1981.

INDUSTRY	EFFECTIVE PROTECTION
Mining	-8.2
Metals	14.9
Non-Ferrous Metals	14.9
Iron and Steel	14.9
Metals Machinery	11.7
Metals Equipment	11.7
Metals Transportation Equipment	11.7
Metals and Wood Products	11.7
Textiles	11.7
Apparel	11.7
Food Products	26.1
Beverages	26.1
Alcohol	26.1
Pharmaceutical	110.3
Chemicals	110.3
Engineering	110.3
Plastics	110.3
Transport	46.7
Automotive	46.7
Food Products	26.1
Beverages	26.1
Alcohol	26.1
Printing and Publishing	31.9
Miscellaneous	171.7
Manufacturing	43.6
Capital Goods	59.6
Intermediate Goods	42.8
Consumer Goods	35.9

SOURCE: WORLD BANK, BRAZIL: INDUSTRIAL POLICIES, OP.CIT., P76.
 FRENCH-DAVIS IN CONFERENCE ON...

TABLE 29: SOUTH KOREA: NOMINAL AND EFFECTIVE PROTECTION(x)

INDUSTRY GROUP	LEGAL TARIFF		NOMINAL PROTECTION		EFFECTIVE PROTECTION FOR DOMESTIC SALES			
					BALASSA		CORDEN	
	1968	1978	1968	1978	1968	1978	1968	1978
I. AGRICULTURE, FORESTRY AND FISHING	36.5	26.7	17.0	55.2	18.5	77.1	17.9	73.4
IV. MINING AND ENERGY	35.2	6.3	-	-	18.5	25.9	17.9	23.0
II. TOTAL PRIMARY PRODUCTION	35.2	24.2	18.5	45.9	18.5	63.4	17.9	59.0
III. BEVERAGES AND TOBACCO	148.7	133.5	14.0	30.9	-	18.0	-	18.0
U. A. CONSTRUCTION MATERIALS	32.2	29.5	3.9	-	-	3.9	-	3.9
U. B. INTERMEDIATE PRODUCTS	28.6	23.2	2.8	-	-	2.8	-	2.8
U. C. DURABLE CONSUMER GOODS	57.3	49.3	14.0	-	-	14.0	-	14.0
U. D. DURABLE CONSUMER GOODS	57.3	44.3	14.0	-	-	14.0	-	14.0
U. E. TRANSPORT EQUIPMENT	57.3	27.0	14.0	-	-	14.0	-	14.0
U. F. TOTAL MANUFACTURING PRODUCTION	57.3	41.4	14.0	-	-	14.0	-	14.0
U. G. INDUSTRY IN GENERAL	54.3	37.7	14.0	-	-	14.0	-	14.0
U. H. PRIMARY PRODUCTION PLUS PROCESSED FOODS/STUFFS	40.7	28.5	13.6	48.2	13.8	55.5	13.0	50.0
U. I. MANUFACTURING, EXCLUDING BEVERAGES AND TOBACCO	60.6	34.1	13.2	9.1	8.5	2.7	8.3	1.9
U. J. MANUFACTURING, EXCLUDING BEVERAGES, TOBACCO AND PROCESSED FOOD/STUFF	60.4	33.3	15.9	5.5	5.9	5.1	4.1	3.1
U. K. INDUSTRY IN GENERAL EXCLUDING BEVERAGES AND TOBACCO	49.6	31.8	14.6	17.7	11.7	38.8	10.1	24.2

SOURCE: CHONG MYUN NAM, TRADE AND INDUSTRIAL POLICIES AND THE STRUCTURE OF PROTECTION IN KOREA, KOREA DEVELOPMENT INSTITUTE, 1980, P. 6.