

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ECONOMIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

00861

8

2 e

**EL COMERCIO EXTERIOR Y SU INFLUENCIA
EN EL DESARROLLO ECONOMICO
DE LAS ECONOMIAS PEQUEÑAS**

Tesis presentada por:

WILSON ROMERO ALVARADO

Para optar al título de Maestro en Economía
con especialidad en Desarrollo Económico

Asesor de Tesis:

Dr. GERARDO FUJII

Marzo de 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.

INTRODUCCIÓN

A raíz del exitoso crecimiento económico alcanzado por los países del sudeste asiático llamados NICs -Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong y Tailandia- se ha reactivado el debate sobre el papel del mercado exterior en el desarrollo económico de los países. Las ideas se plantean fundamentalmente desde dos perspectivas. Para unos, los esfuerzos de industrialización dirigidos principalmente bajo la tutela del Estado y a través de mercados protegidos, han creado ineficiencias que finalmente se han revertido en contra del propio desarrollo. Una conclusión natural de quienes así piensan es eliminar la intervención del Estado y dejar operar libremente a las fuerzas del mercado. También se argumenta que la economía mundial ha llegado a un nivel de globalización tal que ya no es posible sustraerse de ella, y por lo tanto lo que está en discusión es la forma específica en que cada país debe participar en la economía mundial.

Para otros autores, tomando el mismo ejemplo del sudeste asiático, el crecimiento excepcional de los así llamados cuatro tigres, y últimamente Tailandia, es el resultado de claras políticas de industrialización con una activa participación del Estado.

El primer enfoque se ha convertido, en muchos países, en el paradigma del pensamiento y las políticas económicas. A la luz de sus fundamentos teóricos y de sus conclusiones, los principales organismos internacionales y gobiernos como el de Estados Unidos, han recomendado e impulsado la apertura comercial en casi todos los países del mundo. Son las viejas ideas vestidas de "modernidad" de que el libre comercio internacional, sin trabas de ninguna naturaleza, beneficia a todos los países que participan de él, y que por lo tanto una apertura amplia, profunda y rápida puede traducirse en desarrollo económico.

En el caso de los países pequeños el debate es de gran importancia porque para muchos de ellos su destino ha estado ligado al mercado exterior, y las experiencias han sido de las más diversas. Así encontramos países tan desarrollados como Austria y Bélgica, hasta países con grandes niveles de atraso como Sierra Leona y Malawi, cuyos PIB per cápita apenas sobrepasan los 200 dólares anuales. ¿Qué tan importante ha sido el comercio exterior para las economías pequeñas desarrolladas? ¿cuál debe ser la forma más eficiente de interrelacionarse con la economía internacional para los países subdesarrollados? Estas son algunas de las preguntas que nos proponemos responder a lo largo de esta investigación.

A pesar de la importancia que para los países pequeños tiene el mercado exterior, y del reconocimiento que la mayoría de los economistas le han dado al problema, el estudio específico ha sido muy reducido y en muchos casos tratado marginalmente. Leyendo a diversos autores como Kuznets, Krugman, Anibal Pinto y otros, se pueden encontrar pasajes en los que se hace referencia a lo crucial que puede ser para los países pequeños su nivel de apertura. Sin embargo, los estudios generalmente se refieren a los países grandes o a las principales economías del mundo. En muchos casos la referencia a los países pequeños queda implícita en el tratamiento de los problemas de los países del tercer mundo.

Al haberse originado los planteamientos teóricos, especialmente la teoría neoclásica, en los países desarrollados, sus conclusiones tienen mayor validez y aplicación para esos países, pero se alejan bastante de las realidades de economías subdesarrolladas y de países pequeños. Aunque hay problemas teóricos generales que deben ser analizados y tomados en cuenta, y el estudio de determinados países es relevante por el peso que tienen a nivel regional o mundial, los países pequeños existen, y por sus mismas dimensiones territoriales y poblacionales tienen especificidades que deben ser analizadas. Precisamente una de ellas es el elevado nivel de apertura que presentan muchos países pequeños.

De ahí que el principal objetivo del presente trabajo sea el estudio de los *países pequeños*, y el impacto que el nivel y tipo de comercio exterior tienen sobre su desarrollo económico.

Hacemos una primera diferenciación entre economía pequeña y país pequeño. El primero es un concepto utilizado fuertemente en la teoría neoclásica del comercio internacional y tienen su origen en el supuesto de competencia perfecta. Es el mismo esquema de un mercado de economía cerrada donde existen un gran número de productores y consumidores suficientemente pequeños, tal que sus planes y decisiones de producción y de consumo no inciden en el mercado. Se dice entonces que los agentes económicos son tomadores de precios.

De la misma manera operaría la economía mundial en competencia perfecta, donde ninguna economía nacional puede influir en los flujos comerciales, financieros ni en los precios internacionales. Por lo tanto "una economía pequeña es aquella que ocupa una importancia relativa tan pequeña en el comercio mundial, que las acciones económicas de sus capitalistas y de su gobierno no tienen repercusión alguna sobre los precios relativos de intercambio de las mercancías en el mercado mundial. Una economía pequeña es, en resumidas cuentas, aquella cuyos capitalistas se enfrentan a precios internacionales dados;"¹

En cambio, definimos un país pequeño a partir de la magnitud relativa de su población y extensión territorial. Para determinar qué países quedarían dentro de la categoría de países pequeños, analizamos el total de naciones que conforman la comunidad internacional. Por razones básicamente de información estadística -ausencia de información, series estadísticas incompletas o inconsistentes, falta de confiabilidad para hacer comparaciones- se excluyeron a Afganistan, Angola, Birmania, Cambodia, Chad, Guinea-Komakri, Líbano, Libia, Malí, República Centro-africana, Taiwan, los países del ex-campo socialista, así como aquellos países con

¹ Steedman, Ian, *El comercio entre las economías en crecimiento*, F.C.E., México, 1991. p. 50

población inferior a los dos millones de habitantes para 1990 y con una extensión territorial inferior a los diez mil kilómetros cuadrados (se exceptúan Singapur y Hong Kong). Una vez depurada la información se analizaron 84 países para determinar la frontera estadística entre países grandes y países pequeños.

De tal manera que para el presente trabajo se considerarán países pequeños a aquellos que tienen una población menor a los 12 millones de habitantes y una extensión territorial menor a los 500 mil kilómetros cuadrados. Los países que caen dentro de este criterio son 39 los cuales constituyeron la muestra que sirvió como base para la contrastación de nuestras hipótesis.

Como variable central se consideró a la población, en primer lugar porque es el principal activo que posee un país, y es el factor que con la incorporación tecnológica permite pasar de las ventajas comparativas estáticas a las ventajas dinámicas; en segundo lugar, si consideramos dado el ingreso per cápita, entre más grande es la población, mayor será su capacidad de absorción de mercancías, lo que permite economías de escala y la optimización o aprovechamiento del capital físico.

Aunque la extensión territorial no es un elemento definitorio para ser una economía abierta o cerrada, y tampoco es la condición para el desarrollo, un país grande tiene mayor probabilidad de contar con recursos naturales aprovechables económicamente, y emprender su desarrollo en mejores condiciones y con mayor autonomía del mercado mundial. Aunque, como veremos más adelante, las condiciones materiales no son un hecho fatal.

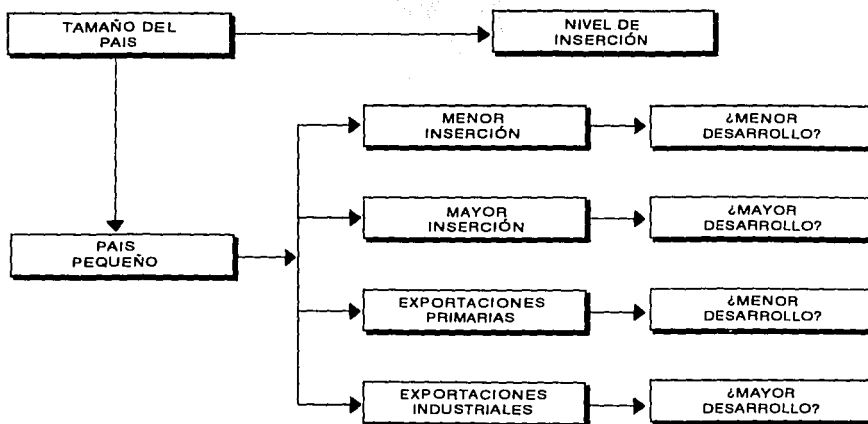
Las hipótesis de trabajo que guiaron el estudio fueron:

1. Un país pequeño posee menor variedad y cantidad de recursos naturales aprovechables económicamente, de ahí la necesidad de acceder a mercados externos. Por otro lado, si consideramos dado el ingreso per cápita, el tamaño de su mercado interno estará determinado por la dimensión de su población, por lo que si un país es pequeño en términos de territorio y población, su mercado interno será estrecho para determinados

procesos productivos que requieren de un tamaño mínimo de mercado, aún suponiendo procesos de producción en lotes discontinuos o producción a pedido. Por lo tanto, es de esperarse que los países pequeños tengan mayor apertura con el exterior que los países grandes.

2. Si la disponibilidad y acceso a recursos naturales económicos así como el tamaño de la población son factores importantes para el desarrollo, es de suponerse que aquellos países que han logrado una mayor inserción en el mercado exterior deban tener un mejor desempeño económico.
3. La relación con el mercado exterior parece ser una condición para el desarrollo de los países pequeños, pero no es suficiente. No es cualquier vinculación al mercado exterior lo que conduce al desarrollo. Si tomamos como dato el momento histórico y el entorno internacional, son determinantes para el desarrollo económico de un país pequeño la naturaleza del patrón de desarrollo económico y la estrategia de inserción al mercado exterior, basada en cambios estructurales en el aparato productivo que permita la exportación de bienes manufacturados.

Esquemáticamente, la tesis central que planteamos es la siguiente:



El desarrollo del trabajo se presenta en cuatro capítulos. El primero aborda en forma resumida los principales elementos de la teoría del comercio internacional y su relación con el crecimiento económico. En el segundo capítulo se especifican los índices a utilizar para la determinación del nivel de apertura de un país. Una vez definidos los índices se investigó, su grado de asociación con la población y su extensión territorial. Los resultados indican que: a) existe una relación inversa entre el nivel de población y apertura; b) también existe una asociación inversa con la extensión territorial; y c) conjuntamente las variables territorio y población explican positivamente que un país entre más pequeño es, mayor es su apertura comercial.

En el capítulo tercero se discrimina a los países pequeños de los medianos y grandes. Una vez determinada la muestra de los países pequeños, se realiza el análisis de la correspondencia entre comercio exterior y crecimiento económico. Por un lado se aborda la relación entre el nivel del Producto Interno Bruto por habitante y el coeficiente de apertura. Los resultados nos indican una relación directamente proporcional en los países de menor ingreso; sin embargo esta relación positiva se pierde en los países de mayor ingreso, lo cual consideramos que se debe a la importancia que cobra el mercado interno en los países desarrollados. Posteriormente se examina el desempeño económico y el comercio exterior, intentando con ello establecer si a mayor comercio exterior hay un mayor crecimiento total y per cápita, y cuánto del crecimiento del producto se puede explicar a través del aumento del comercio exterior. La asociación tiende a ser más fuerte entre las economías de mayor desarrollo, lo cual nos sugiere la importancia que tiene la naturaleza del comercio más que el comercio mismo.

En el capítulo cuarto, en un primer apartado se aborda el papel del consumo interno, la inversión y la demanda externa. Para el período de 1980 a 1990 se refleja que el esfuerzo exportador de la mayoría de los países que componen la muestra, se hizo a costas de reducir la participación del consumo en el PIB. Sin embargo, en aquellos países que tuvieron altos ritmos de crecimiento, dicha

reducción relativa no afectó en términos absolutos los niveles de consumo. Una de las conclusiones a la que se arriba es que en las políticas de promoción de exportaciones la variable de ajuste para generar excedentes exportables es el consumo. Pero si un país tiene rigideces por el lado de la oferta -como es el caso de la mayoría de países subdesarrollados-, un incremento neto de las exportaciones puede reducir sus niveles de consumo y de bienestar social.

La relación entre inversión y exportaciones no es muy clara para los países subdesarrollados. En cambio, hay una tendencia directamente proporcional para los países de mayor ingreso. Al evaluar el porcentaje del PIB que se dedica a la inversión, los resultados indican que aquellos países con bajos niveles de inversión, también tienen bajos niveles de exportación.

Finalmente se analiza la importancia que tiene la estructura productiva de un país para el éxito de su apertura comercial, y se demuestra a lo largo de la unidad que no es cualquier comercio el que contribuye al desarrollo. Efectivamente, las exportaciones de productos manufacturados son el resultado de encadenamientos de procesos productivos que derraman sus beneficios al resto de la economía. En cambio, a través del análisis de los datos -que se hace separadamente para exportaciones primarias y para exportaciones manufacturadas- se constata cómo aquellos países especializados en pocos productos de origen agrícola, especialmente plantaciones que requieren limitados procesos de transformación antes de ser exportados, se encuentran en una situación de extrema pobreza, que se refleja en los niveles de ingreso por habitante, algunos cercanos a los 200 dólares anuales.

Tratando de sintetizar el papel que juega el tipo de exportaciones en el desarrollo económico, se elaboró un cuadro de doble entrada compuesto por las siguientes variables: por un lado, el ingreso por habitante para obtener su posición relativa de desarrollo económico, medido en una escala de -3 a +3; por otro, la orientación comercial de un país, evaluada en una escala de -100 a +100. (-100 significa países con alto componente de exportaciones

primarias, y +100, exportaciones esencialmente manufactureras con un peso significativo de las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte). La relación es sorprendentemente alta: trasladando la información a un plano coordinado, encontramos en el extremo inferior izquierdo a países como Benín, Liberia, Malawi; y en el extremo superior derecho a países como Suiza, Finlandia, Suecia y Austria.

Se concluye el trabajo con un breve análisis específico de nueve países, tres de bajo ingreso, tres de mediano y los tres países de mayor ingreso que componen la muestra. Los seis primeros, que podemos clasificar como países en desarrollo, presentan un alto nivel de concentración de exportaciones de origen primario. En estos países generalmente los tres primeros productos exportados superan el 50%, y en algunos casos las tres cuartas partes, de las exportaciones totales. En cambio las economías desarrolladas, como se constata en la muestra, tienen una mayor diversificación de su estructura productiva, constituida por productos manufacturados.

CAPITULO I

LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO

Desde las primeras explicaciones teóricas del comercio que formularon los clásicos para explicar qué es lo que determina que un país intercambie mercancías con otro, se ha debatido sobre el impacto que el comercio internacional tiene en el desarrollo económico.

Tampoco es nuevo el debate sobre el papel que debe tener el Estado en la regulación de los flujos de las transacciones internacionales, que ha tomado cuerpo en dos grandes paradigmas del desarrollo. Así se habla de una estrategia de *desarrollo hacia adentro*, que privilegia el mercado interno, y para lo cual adopta un conjunto de restricciones arancelarias o no arancelarias a los movimientos de mercancías, en la mayoría de los casos para promover la industrialización a través de la sustitución de importaciones. Cuando las restricciones son altas y el coeficiente de apertura es bajo se dice entonces que es una *economía cerrada*. Lo contrario es el modelo de desarrollo con orientación hacia el mercado exterior, que se caracteriza por ser una *economía abierta* en la que se permite al mercado internacional asignar, a través del mecanismo de los precios, los factores de la producción y por lo tanto, el libre movimiento de los flujos de mercancías que atraviesan la frontera. En este enfoque se le asigna un lugar preponderante al mercado internacional como fuente del crecimiento económico. Ambos conceptos no son contrapuestos, y un mismo país puede adoptar una mezcla de medidas, de tal manera que se protejan algunos sectores de la economías y que otros queden más expuestos a la competencia internacional.

Para los clásicos la especialización en las exportaciones no sólo explicaba las causas del comercio sino que además era fuente de beneficio, y por lo tanto de desarrollo, para aquellos que participaban en el comercio internacional. La teoría neoclásica ha demostrado teóricamente que bajo condiciones de libre movilidad de los factores de producción se crea un mundo donde el óptimo de Pareto asegura las ganancias derivadas del comercio. En la actualidad, y fundamentándose en los éxitos comerciales de Japón y de los países del sudeste asiático (Corea del Sur, Singapur, Taiwán y Hong Kong), se impulsaron en diversas partes del mundo programas de promoción de exportaciones.

En el caso de América Latina, después de haber pasado por una etapa de crecimiento hacia afuera (mediados del siglo XIX hasta aproximadamente 1930), diversos países transitaron por la etapa de crecimiento hacia adentro, o crecimiento basado en el mercado interno, donde el esfuerzo central se puso en la industrialización. En la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, se pensó que ésta era la vía por la cual los países latinoamericanos podían salir del subdesarrollo y por lo tanto superar el atraso económico, social y político.

Diversos factores influyeron en ello. Por ejemplo, la mayoría de economistas coinciden en que la contracción de la demanda mundial ocasionada por la pérdida de hegemonía del Reino Unido, así como el impacto de la Primera y Segunda Guerra Mundial en la demanda contribuyeron a estimular procesos de industrialización. También incidieron los problemas de balanza de pagos a que se enfrentaron las economías, entre otros factores.

El modelo de industrialización vía sustitución de importaciones produjo resultados favorables con altas tasas de crecimiento industrial superiores a las tasas de crecimiento global, que a su vez eran comparables con las de los países desarrollados. Sin embargo, ya para los años setenta fue evidente que el modelo fue perdiendo fuerza. Se hizo sentir la recesión mundial de 1974-1975 y los resultados económicos en los ochenta fueron dramáticos.

Conforme los países en vías de desarrollo fueron manifestando mayores niveles de crisis y se incrementaban las dificultades para superar los problemas de desempleo, inflación, lento crecimiento o retroceso del ingreso per cápita, y otros males, fueron surgiendo explicaciones sobre los orígenes o causas del mal. Estas interpretaciones se hicieron a la luz de los enfoques teóricos, tales como el planteamiento de la CEPAL, la tesis del intercambio desigual, y desde los ochenta cobró fuerza la interpretación neoclásica y su versión más ideologizada que se expresa en el neoliberalismo. Esta última con grandes implicaciones en la política de liberalización del comercio.

El neoliberalismo, a pesar de presentarse como una teoría modernizadora frente a las "caducas" ideas estatizantes, no es nuevo. Sus fundamentos datan desde las primeras aportaciones que hicieron los clásicos, en primer lugar David Ricardo.

A partir de las ventajas absolutas de Adam Smith, David Ricardo desarrolló su teoría de las ventajas relativas con supuestos tales como la movilidad de capital dentro de un mismo país, pero con relativa inmovilidad entre países. En un modelo de dos países con dos mercancías, un país puede tener desventajas absolutas en los dos bienes, por lo cual puede ser provechoso importarlas a un precio menor. Se supone que la desventaja implica que produce a mayores costos, es decir, emplea mayor cantidad de trabajo por unidad de producto.

Por acción de la competencia en el mercado de bienes y del oro, las importaciones de los dos bienes conducirán a una salida de oro del país importador al exportador, lo que implicará una caída en los precios para aquel y un incremento de los precios para el país receptor de oro². Llegará un punto en que, en el bien que se

² Recordemos que la teoría cuantitativa de los precios se define como $PQ = VM$, donde P representa el nivel de precios, Q el producto, V la velocidad del dinero, y M la oferta monetaria. Dado el supuesto de que la velocidad del dinero es relativamente estable y predecible, y dado el supuesto de pleno empleo, entonces Q y V permanecen constantes. Si para nuestro caso, M representa el oro, entonces la teoría cuantitativa nos dice que los precios varían en

tenga menor desventaja, tendrá un precio inferior al país exportador, lo cual le dará una ventaja comparativa en dicho bien, pasando de ser importador a exportador, lográndose de esta manera el equilibrio y el beneficio mutuo de los países que comercian entre sí.

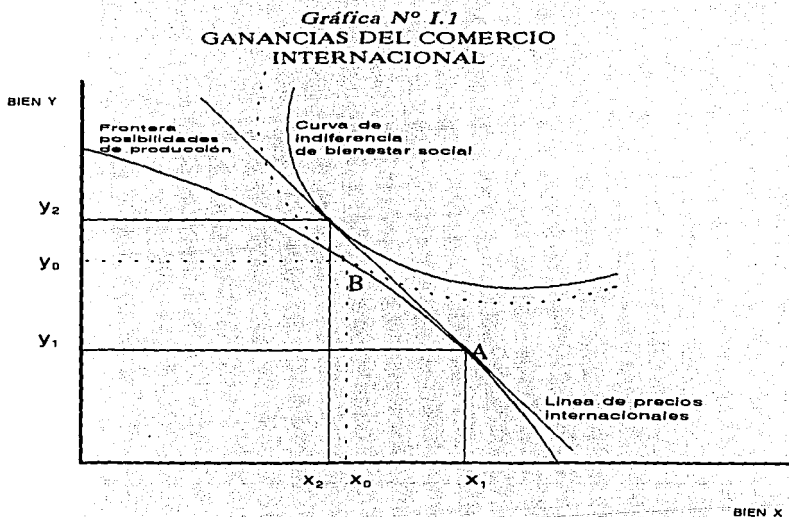
Heckscher-Ohlin-Samuelson llevaron más lejos el razonamiento de las ventajas comparativas. Suponiendo dos países dotados cada uno de dos factores de producción (capital y trabajo), el modelo se construye a partir de los siguientes supuestos: perfecta movilidad de los factores de producción entre los sectores económicos, la tecnología es la misma en los países dos países, lo que equivale a decir que para un mismo bien ambos países tienen la misma función de producción; funciones de producción que se comportan con rendimientos constantes a escala, rendimientos decrecientes de cada uno de los factores, los dos factores de la producción son homogéneos, los gustos y preferencias del consumidor son los mismos para ambos países; la intensidad de uso de los factores (la relación entre capital y trabajo insumido) es diferente en uno de los sectores de la economía; es decir, un bien X es siempre intensivo en un insumo, capital por ejemplo, mientras que el otro bien lo será en trabajo; se agrega que el comercio internacional tenderá a igualar los precios de los factores, tanto en términos absolutos como relativos, entre países; y así servir en alguna medida como un sustituto de la movilidad de factores.

Con tales supuestos la ventaja comparativa de un país respecto a otro se encuentra en las diferencias existentes en la dotación de los factores. Por lo tanto, un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante.

Otro argumento importante de la teoría neoclásica es que todos los países que participan en el comercio -y como resultado de la libre competencia en el mercado internacional- salen mutuamente beneficiados. Dicho en otros términos, el comercio internacional incrementa el bienestar entre los países que lo llevan a cabo.

relación directa a la oferta de oro.

Lo anterior lo podemos ver en la gráfica N° I.1 "Ganancias del comercio". Se supone que en autarquía el país produce las cantidades del bien X y el bien Y en el punto donde las tangencias de la curva de frontera de posibilidades de producción y de la curva de indiferencia social son iguales, es decir, donde la tasa marginal de transformación es igual a la tasa marginal de sustitución en el consumo. Esa igualdad —que representamos con la letra A— nos está indicando el equilibrio en una economía antes del comercio.



Como se supone que los recursos son fijos, una país puede salir beneficiado si logra alcanzar una curva mayor de indiferencia social o de bienestar social a través del comercio con otro país, insinuando la misma cantidad de recursos que utilizaba antes de comerciar. En efecto, en la gráfica se observa que a través del

comercio el país puede alcanzar la curva de indiferencia social II, que proporciona mayor bienestar que la I (la cual no incluimos para hacer más clara la gráfica). Cuando el país tiene relaciones comerciales con otro, entonces produce en el punto B, que es equivalente a $0-X_2$ del bien X, y consume $0-X_1$. La diferencia, X_2-X_1 , es el excedente que exporta. El consumo del bien Y es $0-y_2$ y por lo tanto tiene un déficit igual a Y_2-Y_1 , que es igual a las importaciones

Diversos autores han justificado bajo este enfoque los procesos de apertura que se ha llevado a cabo en diversos lugares del mundo. Por ejemplo Martin Wolf, en base a investigaciones realizadas por Richard Harris, de Queen's University en Kingston, Canadá, señala que usando un modelo que tome en cuenta las economías de escala "estima que el libre comercio unilateral por parte de Canadá podría aumentar su bienestar económico en un 4.1% y que el libre comercio multilateral podría aumentarlo en hasta el 8.6%".³

Y refiriéndose a los países en desarrollo agrega que: "Las economías con poca predisposición contraria a las exportaciones y una dispersión moderada de la protección de las industrias individuales de sustitución de importaciones, como Hong Kong, Singapur, Taiwán (Provincia de China) y la República de Corea, han tenido un desempeño superior al de las economías que no tienen estas características. Su desempeño ha sido superior en cuanto al crecimiento no sólo de las exportaciones sino también del producto, el empleo y los salarios reales".⁴

Por su lado, Rudiger Dornbusch expresa que la restricción de importaciones condujo a un declive de la demanda de divisas y por consiguiente a una apreciación (aumento en el valor) de la moneda, dando como resultado un severo gravamen sobre las exportaciones.

³ Wolf, Martín, "Por qué la liberalización del comercio es una medida acertada". En Finger y Olechowski (comp) Ronda de Uruguay Banco Mundial, Washington, 1989. p. 14

⁴ idem, p. 18.

"La inestabilidad de los tipos de cambio real se sumó a los riesgos de las actividades de exportación. Además, los impuestos y derechos arancelarios sobre bienes intermedios importados significaron, primeramente, una carga sobre las actividades orientadas a la exportación que empleaban dichos bienes y, en segundo lugar, ayudaron a provocar una sobrevaluación de la moneda que afectó negativamente la competitividad exportadora de estas actividades."⁵

Bhagwati señala que: "El libre comercio acarrea beneficios económicos. Por su parte, la protección entraña costos. ¿Cuáles son estos costos? La teoría de la política comercial, según ha evolucionado en el período de posguerra, revela que los costos de la protección tienen varios componentes: pérdida de peso muerto, pérdidas de ineficiencia, y otras pérdidas conexas."⁶

En América Latina, tomando en cuenta las diferencias en la profundidad de la aplicación de la reformas económicas en cada uno de los países latinoamericanos, sobresalen la reducción del gasto fiscal; la reorientación del papel del Estado que se reflejó en la reasignación del gasto público, reduciendo los gastos sociales; las reformas fiscales; la privatización de empresas del sector público; la desregulación que incluyó la liberación de precios de productos de la canasta básica; los salarios, así como dejar que las fuerzas del mercado determinen la tasa de interés.

Esto fue acompañado de medidas como la liberalización del tipo de cambio, la inversión extranjera y la apertura comercial. Quizás en muchos países estas medidas fueron las que alcanzaron mayor profundidad ya que tienden a modificar los patrones en que se sustentó la acumulación hasta los setenta. Su impacto no es sólo económico sino también social y político, ya que modifica los perfiles de los actores sociales y las relaciones de poder.

⁵ Dornbusch, R. "En defensa de la Apertura Comercial en los Países en Desarrollo" p. 182

⁶ Bhagwati, Jagdish, "Costos económicos de las restricciones comerciales", en Finger y Olechowski, Op. Cit. p. 28

Para tener un panorama más completo sobre las reformas que se llevaron a cabo en América Latina en los años ochenta en materia de liberalización comercial, reproducimos en la página siguiente el balance que publicara John Williamson.

Según Rudiger Dornbusch, en los cambios de política que condujeron a una mayor apertura en la década de los ochenta han incidido cuatro fenómenos:

En primer lugar un giro intelectual en contra de un Estado intervencionista y por lo tanto hacia un régimen comercial más libre. Lo anterior tendría su constatación --según el autor-- en un desempeño deficiente de las políticas macroeconómicas que se aplicaron en los países en vías de desarrollo.

En tercer lugar, los medios de comunicación han contribuido a que en cualquier punto del mundo se conozcan los precios, por lo que ya no es posible mantener grandes diferencias de precios entre un país y otro. "La élite exige sus automóviles BMW casi como si constituyeran parte de sus derechos civiles; los pobres desean alimentos baratos y bienes duraderos de consumo a bajo costo, los cuales pueden obtenerse en los mercados internacionales; ... Ya no es posible aseverar que una política comercial liberal debe llevar a un país a la miseria; por el contrario, muchos actores económicos perciben hoy el acceso a las importaciones como una vía para ensanchar su poder de compra."⁷

Por último, el autor antes citado señala también como factor las presiones que el Banco Mundial ejerció en los gobiernos para que aplicaran las políticas aperturistas, las cuales se fundamentaban en los resultados de las investigaciones llevadas a cabo por esta institución, y otras de investigación económica, en las que se demostraba el buen desempeño que tuvieron aquellas economías que adoptaron políticas hacia el exterior.

⁷ Rudiger Dornbusch "En Defensa de la Apertura Comercial en los Países en Desarrollo" Revista Análisis Económico, No. 20, 1992, V. X UAM-Azcapotzalco, México, 1992, p. 180

AMÉRICA LATINA: LIBERALIZACION DEL COMERCIO

Bolivia	En 1985, de la noche a la mañana, el complejo sistema tarifario altamente protegido fue reemplazado por una sola tarifa uniforme del 20%; y gradualmente fue reducida a un 10%. No es miembro del GATT.
Chile	El comercio se liberó en los setenta. Se incrementaron las tarifas en un 35% en respuesta a la crisis de 1982, pero posteriormente se redujo en etapas a un 15%.
Perú	Había un sistema de tipo de cambio múltiple que proporcionaba un alto nivel de protección contra las importaciones no esenciales. Estaban muy difundido los permisos de importación.
Argentina	Liberalización en 1976-81, seguida de nueva protección en respuesta a la crisis; intento de una nueva liberalización desde 1987. Reducción de tarifas a un máximo del 40% en 1989.
Brasil	Racionalización de la estructura tarifaria y reducción de las tasas tarifarias en 1988, pero permanecieron las licencias de importación para muchos productos.
México	Los permisos de importación eran casi universales en 1982 y aún cubría el 92% de la producción en 1985, pero se abolieron en 1989. En fases, pero rápidamente, también se redujeron las tarifas. Ingresó al GATT en 1986.
Colombia	Una gradual y reacia liberalización de las importaciones, revirtiendo el incremento de la protección entre 1980-84. Propuesta de reducir las anteriores licencias.
Venezuela	Bajo el gobierno de Carlos Andrés Pérez en 1989 se inició una radical liberalización de importaciones. La mayoría de prohibiciones de importaciones y tarifas ya abolidas se redujeron a un máximo del 80 por ciento. Negociaciones para ser miembro del GATT.
Jamaica	Se eliminaron las restricciones cuantitativas a las importaciones y las tarifas se redujeron a un 20 y 30% para la mayoría de productos.
Costa Rica	En 1986 los países del Mercado Común Centroamericano racionalizaron su régimen de comercio convirtiéndolo en tarifas <u>ad valorem</u> , etc, y redujeron el promedio de tarifas externas de un 53 a un 26%. En 1987 Costa Rica acordó además reducir su promedio de tarifas externas a un 16% por su ingreso al GATT en 1990.

FUENTE: John Williamson (Editor) *Latin American Adjustment. How Much Has Happened?* Washington, abril de 1990. p. 129.

Dentro de la teoría neoclásica, algunos autores han cuestionado ciertos supuestos sobre la explicación del comercio internacional por considerarlos demasiado rígidos, y porque la misma teoría tiene dificultades para explicar las tendencias principales de los flujos comerciales internacionales y del papel de las empresas transnacionales, así como la evidente participación del Estado en la protección a empresas nacionales, en la promoción de exportaciones y otros objetivos a través de medidas arancelarias y normas o restricciones no arancelarias.

Entre los nuevos elementos que se incluyen están: el reconocimiento de que los mercados imperfectos, en condiciones de monopolio u oligopolio; el papel de la tecnología, la existencia de las economías de escala nacionales e internacionales, la diferenciación del producto, el comercio intraindustrial e intraempresa, y la importancia de la participación del Estado en la política comercial e industrial. Aunque Krugman acota lo siguiente:

"La nueva teoría del comercio internacional no rechaza la ventaja comparativa como uno de los determinantes de tal comercio. Por el contrario la complementa. La idea básica es que el patrón del comercio internacional se determina sólo hasta cierto punto por los gustos, las tecnologías y los recursos de los países. Estos factores fundamentales determinan ciertas características del patrón comercial, pero no determina todos sus detalles. La razón es que el patrón completo del comercio refleja también la especialización debida a las economías de escala, y esta especialización adicional incluye por lo común un elemento arbitrario o histórico."⁸

Diversas son las explicaciones que se han intentado dar a esta nueva situación. Uno de los primeros autores fue Raymon Vernon, quien planteó el modelo del ciclo del producto. En los Estados Unidos, por ejemplo, el flujo comercial se explica de la siguiente

⁸ Paul Krugman, "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados" en *El Trimestre Económico*, N° 219, F.C.E., México.

manera: en una primera etapa este país elaboró nuevos productos aprovechando las economías externas y el mercado interno; en una segunda etapa el producto entró en un período de maduración, lo que permitió que también se produjera en otros países avanzados; finalmente, en una etapa de estandarización, ya fue posible realizar la producción en los países menos desarrollados. De esta manera la teoría neoclásica de las ventajas comparativas se explica, no por la diferenciación en la dotación de los factores relativos, sino por la forma en que las empresas transnacionales distribuyen la inversión.

Otras explicaciones se encuentran en las economías de escala externas a la empresa como son las economías externas derivadas de las políticas industriales o de investigación y tecnología. También están las economías de escala internacionales. Estas aunque son externas a la empresa, son internas a la rama industrial en lo internacional, por ejemplo, la división internacional del trabajo crea nuevas posibilidades de dislocación de los procesos industriales, lo cual se refuerza con la extensión del mercado mundial.

Como sabemos uno de los supuestos neoclásicos es la homogeneidad de la producción. Sin embargo lo que se observa en la realidad es la diferenciación del producto que se lleva a cabo por las empresas como una forma de competencia alternativa a la competencia en precios, al tiempo que funciona como una barrera a la entrada de nuevas empresas." ⁹ Esta diferenciación del producto se debe a que los países que están comerciando entre sí tienen aproximadamente el mismo nivel de ingreso por habitante, por lo cual los patrones de consumo y los gustos son más o menos similares. De esta manera surge el comercio intraindustrial e intraempresarial.

En los capítulos siguientes se demostrará, tomando como base el estudio de los países pequeños, que los resultados esperados por

⁹ Bajo, Oscar, *Teorías del comercio internacional* Antoni Bosch, Editor, España, 1991. p. 80.

la teoría neoclásica no se cumplen. En primer lugar, como hemos visto, los supuestos son muy restrictivos y los intentos de la nueva teoría del comercio internacional de readecuar los supuestos están muy lejos de captar la realidad del desenvolvimiento de la economía mundial.

En efecto, lo que se constata es un mundo en donde predomina el monopolio de las grandes empresas transnacionales, que mediante el control de los canales de comercialización imponen sus precios. Las exigencias de libre comercio se hacen directamente hacia los países en desarrollo, pero las economías industrializadas imponen un conjunto de restricciones al comercio en sus propios países. Así mismo, a lo largo del trabajo se constatan los grandes contrastes entre los países subdesarrollados y los altamente desarrollados, en donde el comercio exterior de un país abandonado a las libres fuerzas del mercado, lejos de eliminar las diferencias, las acentúa. En cambio aquellos países que han tenido éxito con la apertura comercial, lo han logrado a través de claras políticas económicas impulsadas por sus propios Estados.

TAMAÑO DEL PAÍS Y SU RELACIÓN CON EL MERCADO EXTERNO

1. *Introducción*

Nos proponemos en este apartado verificar la relación que existe entre el tamaño de un país y su nivel de apertura con el exterior. En primer lugar, se procedió a analizar la totalidad de países capitalistas, desarrollados y subdesarrollados. Excluyendo aquellos países que no cuentan con la información estadística adecuada para nuestro estudio, obtuvimos una muestra representativa de 84 países. Posteriormente se clasificaron los países por tamaño, a partir del criterio del número de habitantes y extensión territorial, para arribar a lo que será nuestra muestra de estudio de países pequeños.

En el siguiente capítulo se abordará específicamente a los países pequeños y se estudiará la naturaleza y estructura de su inserción en la economía internacional con el fin de buscar la relación entre esta estructura, el nivel de apertura y el desarrollo económico.

La primera hipótesis que nos planteamos es que un país pequeño al poseer una menor variedad y cantidad de recursos naturales aprovechables económicamente, y por la dimensión de su población, dado un nivel de ingreso per cápita, su mercado interno puede ser relativamente estrecho en comparación con los países grandes. Por lo tanto, es de esperarse que los países pequeños tengan una mayor apertura comercial que la que tienen los países grandes.

Un país pequeño puede tener mayor necesidad que un país grande de vincularse al mercado exterior, por factores estructurales como la dimensión de su territorio, y por ende tener

menores posibilidades para disponer de recursos productivos. Dicho en otros términos: a mayor superficie, mayores probabilidades tiene un país de contar con recursos mineros, forestales, tierra cultivable, litorales y otros, los cuales mediante políticas adecuadas pueden ser aprovechados, y hacer que ese país dependa menos del exterior.

En cambio, para un país pequeño su relación con el exterior puede ser crucial para su desarrollo. Por un lado, quizás tenga que importar, en términos relativos, mayores insumos, determinado tipo de bienes de capital o bienes de consumo. Por otro lado, requerirá de mayores divisas para pagar sus importaciones. En el caso de los países grandes sus vastos recursos y la magnitud de su población hacen que el mercado exterior sea un complemento para su economía.

La población es otro factor importante, que junto al ingreso per cápita e ingreso nacional, son componentes importantes de la demanda global. Considerando sólo la población y dejando constantes los demás factores, es previsible que el número de habitantes incida directamente sobre el tamaño del mercado interno. Y a mayor tamaño del mercado menor es la dependencia del exterior, especialmente para aquellos productos que tecnológicamente están sujetos a economías de escala; además de que se aprovechan mejor las externalidades.

Es conocido el ejemplo de que una sola planta de ensamblado automotriz, o una refinería operando eficientemente, necesitan un mercado interno muy superior al de muchos países pequeños (Una empresa automotriz para operar a escala óptima debe tener una producción cerca de 500 mil automóviles al año).

Aunque sería equivocado hacer una relación unidireccional y lineal entre el tamaño de un país, su relación con el mercado exterior y su desarrollo económico, (pueden citarse contraejemplos mencionando países grandes y subdesarrollados) consideramos que al analizar el desarrollo no se puede dejar de tener en cuenta la posibilidad de un país de tener acceso, en su propio territorio, a recursos naturales -lo que tiene que ver con la dimensión de su superficie- y a su población.

En este sentido Senghass expresa que: "En la medida en que (un país pequeño) desea desarrollarse, está obligado en virtud de su tamaño, a orientarse hacia el mercado mundial y, al mismo tiempo, a defenderse frente a la amenazante periferización".¹⁰

Kuznets se refiere a este problema en los siguientes términos: "También ha sido planteada la cuestión de si deberían crearse variantes de la teoría del crecimiento económico para los países pequeños. ... Sin que ello signifique que prejuzguemos la respuesta, cabe afirmar que, cuando se trata de sintetizar las diferentes fases del análisis del crecimiento económico, el problema que plantea el contraste de tamaños en la actual (y anterior) distribución de las unidades nacionales debe ser explícitamente tomada en consideración." "

2. *Indices para determinar el grado de inserción en el comercio internacional*

Para medir el nivel en que una economía participa del comercio internacional se determinaron los siguientes coeficientes:

a) **Coficiente de apertura, ca1:**

$$ca1 = \frac{X+M}{PIB+M}$$

donde, X indica las exportaciones de bienes y servicios

M, las importaciones de bienes y servicios

PIB+M, la oferta global.

b) **Coficiente de apertura, ca2:**

$$ca2 = \frac{X+M}{PIB}$$

¹⁰ Op. Cit. p. 51

¹¹ Kuznets, S. Crecimiento económico y estructura económica, Ed. Gustavo Gili, Barcelona, 1970. p. 89 y 90.

c) Coeficiente de exportaciones, cx:

$$cx = X/PIB$$

d) Coeficiente de importaciones, cm1:

$$cm1 = \frac{M}{PIB+M}$$

e) Coeficiente de importaciones, cm2:

$$cm2 = M/PIB$$

En todos los casos se tomó como base las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. La razón de ello es que consideramos que la información proveniente de la balanza en cuenta corriente expresa con mayor amplitud las relaciones del país residente con el resto del mundo, ya que incluye, además del comercio de bienes, los seguros, fletes, las rentas derivadas del trabajo y de la inversión directa, y otras.

Los datos utilizados para las variables de las exportaciones, las importaciones y el PIB fueron a precios corrientes y en moneda nacional de cada país (Ver anexo No. 2). Al obtener índices en donde el numerador y denominador se expresan en la misma unidad monetaria, se evita el problema de la conversión, al dólar estadounidense por ejemplo, y las dificultades de los distintos tipos de cambio.

En el análisis se utilizó preferentemente la relación entre una variable determinada y la oferta global, PIB+M, porque esta cuenta refleja el conjunto de bienes y servicios que se han producido internamente o en el exterior y de los cuales dispone el país. Sin embargo para reforzar la contrastación de la hipótesis también se utilizó la relación respecto al producto interno bruto.

3. Comprobación empírica

a. Población y nivel de apertura

En primer lugar se analizará la relación entre el nivel de apertura y la población, en un conjunto de 84 países, para los cuales se obtuvieron sus respectivos coeficientes y se clasificaron, en base al nivel de población, en cinco grupos¹². El análisis se hizo a través de promedios simples, y los resultados son los siguientes:

Cuadro II.1

NIVEL DE APERTURA Y POBLACIÓN

Grupo	No. países	Población Millones de habitantes			C o e f i c i e n t e s En porcentajes				
		min	max	Media	ca1	ca2	cx	cm1	cm2
1	18	2	5	4	61	102	49	32	53
2	25	5	13	8	48	68	31	26	36
3	17	13	32	20	41	54	26	22	28
4	16	32	79	49	40	51	24	21	27
5	8	79	813	228	21	24	12	10	12
Tt.	84								

FUENTE: Cálculos realizados en base al anexo No. 3

La segunda columna nos está indicando el número de países en cada uno de los grupos que caen dentro del intervalo (tercera y cuarta columna). La media es el promedio simple de habitantes en cada grupo.

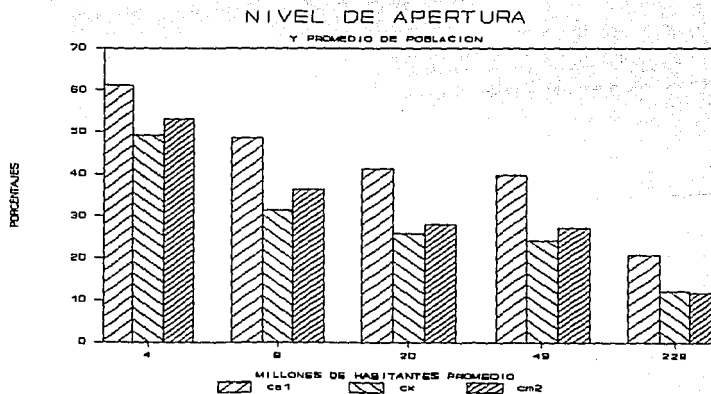
¹² Para obtener una distribución de frecuencias adecuada que fuera de los países más pequeños a los más grandes, el valor correspondiente al número de habitantes de cada país se transformó logarítmicamente y, ordenados en forma ascendente, se dividió en partes iguales generando de esta manera los cinco intervalos de clase que agrupan a un número determinado de países.

Como puede observarse en el Cuadro II.1, el grupo No. 1, que incluye a los países de menor población —entre dos y cinco millones de habitantes—, tiene un coeficiente de apertura de 61%. Si comparamos el nivel No. 3, que incluye a los países con población entre 13 y 32 millones de habitantes, el coeficiente desciende a 41%; y para el grupo No. 5 el porcentaje del coeficiente es de 21%.

En la columna ca2, correspondiente a la relación entre comercio exterior con el PIB, la tendencia es más pronunciada. Los resultados son: 102% para el grupo 1, 54% para el grupo tercero y 24% para el quinto grupo. Resultados similares podemos constatar para los coeficientes de exportación y los dos correspondientes a las importaciones; por ejemplo, para los países de menor población el cx = 49% y cm2 = 53%; para los países de mayor población (arriba de 79 millones de habitantes) el cx = 12% y cm2 = 12%.

Según este cuadro, y lo mismo podemos ver en la gráfica respectiva, la relación es clara: entre más pequeño es un país, mayor es su nivel de relación con el comercio internacional.

Gráfica No. II.1



b. Extensión territorial y nivel de apertura

Siguiendo el mismo procedimiento expuesto en el apartado anterior, se procedió a clasificar a los países en base a su extensión territorial. En el cuadro No. II.2, el primer grupo contiene 7 países, que tienen entre 600 y 40,000 kilómetros cuadrados, hasta llegar a los países más extensos, que sobrepasan los dos millones y medio de kilómetros cuadrados. La columna quinta contiene el promedio de Km² y en seguida se presentan los diferentes coeficientes.

Nuevamente encontramos una alta relación inversa entre el promedio de extensión territorial y todos los indicadores de la relación con el mercado exterior. Haciendo una comparación, podemos ver que en cada uno de los coeficientes obtenidos en el presente cuadro la relación inversa es más fuerte que la del cuadro No. II.1. En base a los datos que aparecen en este cuadro, podemos calcular que los países del primer grupo tienen un coeficiente entre 3.4 y 6.3 veces superior al de los países grandes. En efecto, mientras los coeficientes que miden el comercio como porcentajes de la oferta global es de 72% para los países más pequeños, para los países medianos es de 45%, y en los países más grandes es del 21%. Si comparamos la relación entre las importaciones y el PIB, para el grupo de países No. 1 es del 76% y para el grupo No 5 es de un 12%.

Podemos concluir con suficiente fuerza que se corrobora la relación siguiente: **en promedio, entre más pequeño es un país territorialmente, mayor es su nivel de apertura con el mercado exterior.**

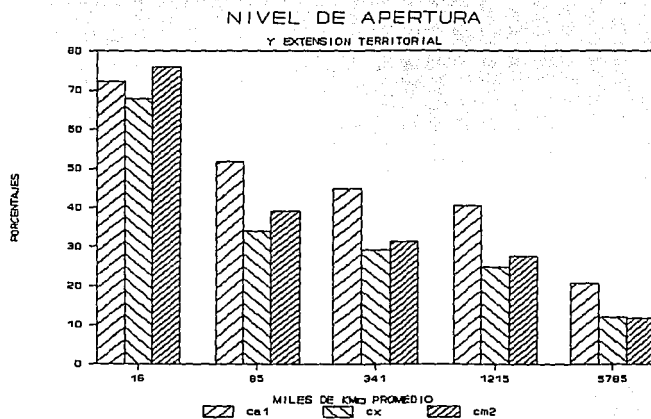
Cuadro No. II.2

NIVEL DE APERTURA Y EXTENSIÓN TERRITORIAL

Grupo países	No.	Miles de Km ²			C o e f i c i e n t e s en porcentajes				
		min	min	Media	ca1	ca2	cx	cm1	cm2
1	7	0.6	40	16	72	144	68	38	76
2	21	40	158	85	52	73	34	28	39
3	27	158	631	341	45	60	29	23	31
4	21	631	2512	1215	40	52	25	21	28
5	8	2512	9922	5795	21	24	12	10	12
Tot.	84								

FUENTE: Cálculos realizados en base al anexo No. 3

Gráfica No. II.2



c. Territorio, población y grado de apertura

Para examinar el grado de asociación entre el nivel de apertura con la población y la extensión territorial, se procedió a correr diversas alternativas de regresión lineal del siguiente modelo:

$$lc_i = \beta_0 + \beta_1(t) + b_2(p)$$

donde: l = logaritmo natural de la variable correspondiente,

c_i , puede tomar los valores correspondientes a

$ca1 = (X+M)/(PIB+M)$,

$ca2 = (X+M)/PIB$,

cx = coeficiente de exportaciones,

$cm1 = M/(PIB+M)$, y

$cm2 = M/PIB$.

t = extensión territorial

p = número de habitantes

En todos los casos, x , y m , se refieren a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. La muestra corresponde a los 84 países enlistados en el anexo No. 1 y los cálculos tabulados en el anexo No. 3.

Tal como lo expresan las gráficas y los promedios analizados anteriormente, se espera que haya una relación inversa entre las variables explicatorias y la explicada. Es decir que conforme el país es más grande, menor será el coeficiente de apertura esperado. Los resultados se presentan condensados en el cuadro No. II.3.

Cuadro No. III.3

**RELACIÓN ENTRE EXTENSIÓN TERRITORIAL, POBLACIÓN
Y NIVEL DE APERTURA COMERCIAL**

V. Dep.	c	ln(t)	ln(p)	R ²	F	dw
1. lca1	4.66	-0.122	-0.084			
	(38.40)	(-4.68)	(-2.25)	0.451	33.2	2.11
2. lca2	166.96	-18.68	1.62			
	(13.3)	(-6.91)	(0.42)	0.475	36.6	2.20
3. lca2	167.30	-17.97				
	(13.44)	(-8.59)		0.474	73.8	2.21
4. lcm1	4.07	-0.136	-0.083			
	(31.5)	(-4.89)	(-2.08)	0.456	33.9	2.16
5. lcm2	4.69	-0.194	-0.088			
	(28.76)	(-5.51)	(-1.75)	0.482	37.7	2.22
6. lcx	4.47	-0.172	-0.085			
	(26.74)	(-4.78)	(-1.65)	0.420	29.36	2.01

Entre paréntesis las "t de Student"

FUENTE: Cálculos elaborados a partir de los anexos 1 y 3.

Si analizamos la primera regresión, la cual expresa la relación entre el nivel de apertura, cal (participación del comercio exterior respecto a la oferta global) y las variables t, territorio, y p, población, encontramos como un primer resultado que los signos de los coeficientes de t y p son negativos tal como se esperaba, es decir que se constata una relación inversa entre la población y el territorio respecto al nivel de apertura.

Considerando que es una regresión de corte transversal, los distintos indicadores, en términos generales, son satisfactorios. Las "t de Student" nos indican que los coeficientes de la extensión territorial y de la población son significativos. No hay

autocorrelación ni heteroscedasticidad y la prueba "F" nos indica que globalmente el modelo es significativo, excepto para la segunda regresión, donde lca2 nos indica la participación del comercio respecto al producto interno bruto, PIB. En este caso, el resultado para la variable que representa a la población, es contrario al esperado y tampoco pasa la prueba "t".

Al ampliar las alternativas para medir el impacto de la extensión territorial y de la población sobre el nivel de apertura, encontramos que la cuarta regresión, que mide el porcentaje de las importaciones de bienes y servicios sobre la oferta global, también es significativa. Por otro lado, podemos observar en la estructura de los coeficientes, que éstos, en su signo y su magnitud, son muy parecidos a los de la primera regresión. (Para la población, -0.122 para la primera regresión y -0.136 para la cuarta; para el territorio, -0.084 y -0.083). Esta relativa similitud refuerza la relación y magnitud entre las variables.

Dado que las regresiones son logarítmicas, podemos medir las elasticidades. Para la primera que mide el ca1, es del -12.2% respecto al territorio, y para el coeficiente de importación es del -13.6%. Sus respectivos coeficientes de determinación $R^2 = 0.451$ y 0.456 no pueden considerarse bajos para el tipo de regresión que se está analizando, aunque tampoco se puede afirmar lo contrario. En todo caso, nos estaría indicando que a la par de los factores estructurales como son la población y el territorio, hay otros factores económicos importantes que no están siendo considerados, tales como la política comercial e industrial.

Para las elasticidades respecto a la población -tanto del coeficiente de apertura, ca1, como de importación, cml- también ambos coeficientes son aproximadamente iguales. En el primer caso es del -8.4% y en el segundo del -8.3%. Consideramos que estas similitudes entre los coeficientes de la primera y cuarta regresiones le dan consistencia al modelo, e inferimos que no podemos rechazar la hipótesis de que existe un determinado nivel de relación entre las variables examinadas y el grado de apertura entre los países.

Los estudios realizados por S. Kuznets están en la misma dirección: "Son sobre todo, los países pequeños los que más estrechamente vinculados están al comercio internacional. La correlación existente entre la relación exportaciones-importaciones con respecto al producto nacional y el tamaño del país (medido a través de la población o de la renta nacional) es negativa: en 1938 el coeficiente de correlación de rangos para 53 países se encontraba entre -0.4 y -0.5."¹³

La regresión que mide el cambio del coeficiente de las exportaciones ante un cambio en la extensión territorial y de la población tiene resultados similares a los modelos ya analizados. La principal diferencia es que la elasticidad-territorio respecto al coeficiente de exportación es del 17.2%. Este resultado es muy parecido si relacionamos el modelo con el la participación de las importaciones respecto al PIB. En este caso la elasticidad es del 19.4%. Viendo en conjunto los modelos, se puede inferir que de las dos variables, la que mayor impacto tiene en los niveles relativos del comercio es el territorio. Las elasticidades van del 12 al 19%, mientras que las que miden el impacto de la población tienen un valor del 8%.

Es necesario advertir que medir el nivel de apertura de un país y hacer comparaciones entre países es un hecho mucho más complejo, ya que inciden otros factores: estructurales, históricos, institucionales y de política económica. Sin embargo los datos nos están indicando, entre otros factores, que para un país pequeño sí es crucial considerar como una variable importante el comercio internacional en cualquier plan de desarrollo económico. En otras palabras "Los países demográficamente fuertes están ya protegidos en virtud de su tamaño pues, como se sabe, cuanto más numerosa es la población tanto más reducida es su participación relativa del comercio exterior en el producto interno bruto." ¹⁴

¹³ Kuznets, Op. Cit., p. 58

¹⁴ Senghass, Dieter Aprender de Europa, Editorial Alfa, España, 1985, p. 50.

También es importante considerar que el comercio, en sí mismo, tampoco es la fuente de desarrollo. Como lo trataremos en el siguiente capítulo, es de gran importancia el tipo o naturaleza de producto que se exporta e importa. Las economías de escala y externalidades son posibles en los productos industrializados y en casos contados en productos primarios. Larga es la experiencia de muchos países pequeños en exportaciones de productos agrícolas y mineros, y pobres los resultados para su desarrollo económico.

Con los beneficios que se puedan derivar de una mayor inserción en la economía mundial no queremos decir, como lo expresa la teoría neoclásica, que el beneficio es automático, y que para que ello se alcance es necesario el libre comercio. Precisamente las conclusiones que se pueden extraer del presente estudio es que hay factores objetivos, estructurales, ajenos al libre mercado que están incidiendo en el nivel de apertura de los países.

Para finalizar este apartado del capítulo II, se procedió a determinar la relación entre la densidad de la población, medida ésta en habitantes por kilómetro cuadrado, Km^2 , con el nivel de coeficiente de apertura. Para nuestra sorpresa los resultados que arrojó la regresión fueron todos positivos:

$$cal = 48.919 + 0.01345 \cdot HKm^2$$

(24.62) (7.828)

$$r^2 = 0.624 \quad dw = 1.87 \quad F = 61.29$$

donde Hkm^2 significa habitantes por kilómetro cuadrado.

Aunque esperábamos una relación positiva entre las variables, pensábamos que los resultados a obtener iban a ser pobres. Sin embargo, se puede ver que de todas las correlaciones hechas (Ver cuadro No. II.3) la relación $cal = f(Hkm^2)$ es la que ha proporcionado los estadísticos más significativos. Esta relación nos está indicando que a mayor densidad de población menores son los recursos internos de que puede disponer un país, lo que explicaría la necesidad de acceder a los mercados exteriores.

CAPITULO III

NIVEL DE APERTURA Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES PEQUEÑOS

Los resultados del capítulo II nos indican una clara tendencia: los países pequeños recurren a una mayor apertura comercial que los países grandes. Esta relación puede tener como base que el mercado exterior viene a ser un complemento, y en algunos casos parte fundamental, para el crecimiento económico.

La afirmación quizás tenga mayor validez para las primeras etapas del desarrollo de un país, cuando la disponibilidad y acceso a los recursos naturales económicos juegan un papel importante como soporte del crecimiento económico. Es decir que la dimensión de la población y la extensión territorial no son factores fatales, ya que a medida que un país alcanza estadios mayores de desarrollo, lo que implica mayor dominio de la naturaleza, los países pequeños superan las limitaciones de sus recursos. De las ventajas comparativas estáticas pasan a las ventajas dinámicas, elemento éste que se entrelaza y se relaciona con mayores niveles de industrialización y de incrementos de la productividad, lo cual eleva el nivel de ingreso per cápita. De manera que ya no es sólo el número de habitantes lo que determina el tamaño del mercado interno, sino además la capacidad de compra de la población. Mayores niveles de industrialización reflejarían mayor capacidad de exportación de bienes industriales; mayores niveles de ingreso per cápita conllevan variación del patrón de consumo en favor de bienes más sofisticados y diversificados, lo que conduce a la demanda de bienes importados; si a la vez opera el efecto imitación del consumo de las economías desarrolladas, habría un incremento de las importaciones.

Si para los países pequeños, como suponemos, las condiciones materiales pueden constituir una limitante o elementos desfavorables durante las primeras etapas del desarrollo económico, es de esperarse que aquellos países que han logrado una mayor apertura comercial deban tener un mayor crecimiento y desempeño económico. En la actualidad esta presunción no debe ser necesariamente válida para aquellos países que desde hace varias décadas han logrado altos niveles de industrialización. Por otro lado, la información disponible parece indicar que conforme aumenta el ingreso per cápita (arriba de los 12 mil dólares anuales), que se traduce en un incremento de la demanda interna, el coeficiente de apertura empieza a decaer. Este hecho complementaría la explicación de que entre mayor es el mercado interno menor sería la participación del comercio exterior como parte de la oferta global. Esclarecer estos nexos entre niveles de apertura y desarrollo económico, es precisamente lo que nos proponemos en el presente capítulo. Para el efecto dividiremos la exposición en las siguientes partes:

Primero determinaremos la muestra de los países pequeños y sus principales características. Después se confrontarán las consideraciones teóricas e hipótesis planteada con los datos disponibles.

Como es conocido, en los últimos años, especialmente en la década de los ochenta, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y diversas agencias de desarrollo promovieron las políticas de apertura en los países en desarrollo. En Asia, Africa y América Latina, ante la crisis de la deuda externa y las restricciones financieras internacionales, se aceptaron estas recomendaciones y fue así como diversos países se embarcaron en distintos procesos de apertura. El FMI justifica este tipo de políticas en los siguientes términos: "El libre comercio mejora las perspectivas de crecimiento en los países en desarrollo y en las economías que ha iniciado recientemente el proceso de liberalización. Al mismo tiempo, a través de la apertura a la

presión de la competencia, estimula la productividad y el crecimiento en los países industriales".¹⁵

Es por ello que la parte correspondiente a la contrastación de los hechos con los planteamientos teóricos se llevará a cabo en dos partes. Por un lado, se abordará la relación existente entre los niveles de apertura y el crecimiento económico, por otro, se establecerán los nexos entre las variaciones de apertura en la década de los ochenta y el desempeño de las economías en dicho período. Esto último medido como la tasa de crecimiento obtenido por cada una de las economías en el período de 1980 a 1990.

1. Determinación de la muestra de países pequeños

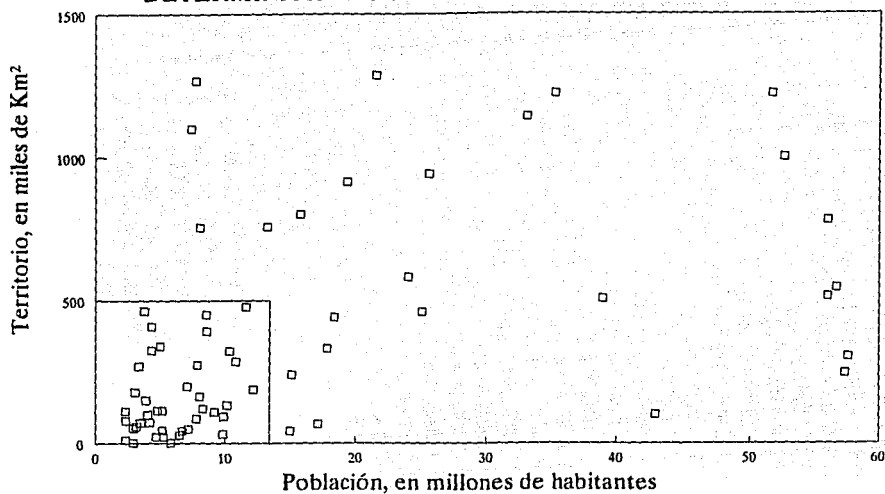
Una vez comprobada la relación inversa entre el tamaño de un país y su nivel de vinculación con el comercio internacional, y la importancia que esta conexión tiene para los países pequeños, se procedió a determinar el conjunto que constituirá la muestra de economías pequeñas que serán objeto de estudio para establecer los nexos —si es que los hay— entre el nivel de apertura y el desarrollo económico.

El criterio utilizado para discriminar un país "pequeño" de otro "mediano" o "grande" fue analizar los valores y agrupamientos que toman la extensión territorial y la población. En la gráfica No. III.1 se pueden observar aquellos países que quedan dentro del cuadro que va de 2 a 12 millones de habitantes y de 0 a 500 mil kilómetros cuadrados. Este agrupamiento se tomó como base para hacer un arreglo de doble entrada y obtener así cuatro alternativas de clasificación, que aparecen en los cuadros números III.1, III.2, III.3 y III.4.

¹⁵ Informe anual 1994. Fondo Monetario Internacional, Washington, 1994. p. 13.

Gráfica N° III.1

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA DE PAISES PEQUEÑOS



Cuadro No. III.1

DISCRIMINACION DE PAISES POR NIVEL DE POBLACION
Y EXTENSION TERRITORIAL

		TERRITORIO	
		Menor 500 mil Km ²	Mayor 500 mil Km ²
POBLACION	menor a 12 millones habitantes	Países pequeños (39)	Países medianos (3)
	Mayor a 12 millones habitantes	Países medianos (13)	Países grandes (29)

(Entre paréntesis el número de países)

La clasificación de los países se transcribe en los siguientes cuadros:

Cuadro No. III.2

PAÍSES PEQUEÑOS
Población < 12 Mill. Hab, <500 mil Km²

1	Austria	21	Liberia
2	Bélgica	22	Malawi
3	Benín	23	Nicaragua
4	Burkina	24	Noruega
5	Camerún	25	Nueva Zelanda
6	Costa de Marfil	26	Panamá
7	Costa Rica	27	Papua
8	Dinamarca	28	Paraguay
9	Ecuador	29	Portugal
10	El Salvador	30	Rep. Dominicana
11	Finlandia	31	Senegal
12	Grecia	32	Sierra Leona
13	Guatemala	33	Singapur
14	Haití	34	Suecia
15	Honduras	35	Suiza
16	Hong Kong	36	Togo
17	Irlanda	37	Túnez
18	Israel	38	Uruguay
19	Jamaica	39	Zimbabwe
20	Jordania		

FUENTE: Elaborado en base al anexo N° 1.

Cuadro No. III.3

PAÍSES MEDIANOS

>12 Millones de Hab., y <500 mil Km ²		<12 millones de Hab. y >500 Km ²	
1	Marruecos	1.	Bolivia
2	Países Bajos	2.	Zambia
3	Iraq	3.	Niger
4	Filipinas		
5	Italia		
6	Ghana		
7	Siria		
8	Corea del Sur		
9	Japón		
10	Alemania (1989)		
11	Reino Unido		
12	Malasia		
13	Sri Lanka		

FUENTE: Elaborado en base al anexo N° 1.

Cuadro No. III.4

PAÍSES GRANDES
>12 Millones de Hab. y >500 Km²

1	Estados Unidos	16	Egipto
2	Australia	17	India
3	Sudáfrica	18	Zaire
4	Pakistán	19	Etiopía
5	Sudán	20	Kenia
6	Turquía	21	Mozambique
7	Chile	22	España
8	Perú	23	Nigeria
9	Canadá	24	Irán
10	Argentina	25	Indonesia
11	Tailandia	26	Francia
12	Colombia	27	México
13	Tanzania	28	Argelia
14	Venezuela	29	Arabia Saudita
15	Brasil		

FUENTE: Elaborado en base al anexo N° 1.

Dentro de los países pequeños una primera diferencia se encuentra en el producto interno bruto total. Como puede verse en el cuadro III.5, las diferencias van desde 840 millones de dólares para el caso de Sierra Leona, hasta 228 mil millones para Noruega. Siguiendo similares proporciones en el PIB por habitante, podemos observar en el mismo cuadro enormes diferencias. Por un lado están países como Malawi, que tuvo un ingreso per cápita de 200 dólares anuales; Zimbawe -que ocupa un décimo lugar de la muestra-, 640 dólares; Jordania -a la mitad de la muestra- 1240 dólares. Mientras que los países de mayor ingreso como Dinamarca, Noruega, Suecia, Finlandia y Suiza tienen un ingreso anual por persona que supera los 20 mil dólares. En el caso de Suiza, su ingreso es de 32680 dólares per cápita. El ingreso de 25.7 mil habitantes (promedio) de Suiza es igual al total del PIB de Sierra Leona, país que cuenta con 4.15 millones de habitantes.

Si observamos el cuadro No. III.7 constatamos que la mitad de los países tienen un ingreso que va de los 200 dólares anuales por habitantes a 1,240 dólares; y para el nivel alto constituido por nueve países (de 39) el ingreso anual por persona oscila entre lo 11,440 y 32,680 dólares.

En el capítulo siguiente veremos que la mayoría de los países incluidos en los dos primeros nivel del cuadro N° III.7 se caracterizan porque el PIB agrícola tiene una alta participación dentro del producto total y por consiguiente sus exportaciones son, en lo fundamental, de origen primario.

Vemos pues que hay una gran heterogeneidad entre los distintos países pequeños, por lo que resulta difícil y quizás impropio hacer generalizaciones, salvo que sean para tipificar dichas diferencias y elaborar subgrupos que nos permitan encontrar determinados patrones de comportamiento de las variables que estamos analizando para cada uno de ellos.

Cuadro No. III.5

**PIB, PIB PER CAPITA Y
COEFICIENTE DE APERTURA DE LOS PAISES PEQUEÑOS**
Año de 1990

No.	P A I S	PIB millones Dóls.	PIB per cápita en dólares	cal
1	Malawi	1660	200	43.20
2	Sierra Leona	840	240	35.82
3	Burkina	3060	330	43.66
4	Benín (Dohamey)	1810	360	37.89
5	Haití	2760	370	31.34
6	Togo	1620	410	54.82
7	Liberia (2)	1182	490	54.68
8	Nicaragua	2097	579	47.51
9	Honduras	2360	590	53.23
10	Zimbabwe (1)	5310	640	45.92
11	Senegal	5840	710	44.49
12	Costa de Marfil	7610	750	53.53
13	Rep. Dominicana	7310	830	43.18
14	Papua N. Guinea	3270	860	60.15
15	Guatemala	7630	900	35.16
16	Camerún	11130	960	30.28
17	Ecuador	10880	980	47.13
18	Paraguay	5260	1110	46.46
19	El Salvador	5400	1110	33.83
20	Jordania	3330	1240	73.82
21	Túnez	11080	1440	60.93
22	Jamaica	3970	1500	68.32
23	Panamá	4750	1830	54.39
24	Costa Rica	5700	1900	53.45
25	Uruguay	8220	2560	38.52
26	Portugal	56820	4900	56.15
27	Grecia	57900	5990	40.98
28	Irlanda	42500	9550	74.76
29	Israel	53200	10920	55.19
30	Singapur	34600	11160	118.34
31	Hong Kong	59670	11490	115.82
32	Nueva Zelanda	42760	12680	43.25
33	Bélgica	192390	15540	82.54
34	Austria	157380	19060	57.81
35	Dinamarca	130960	22080	50.21
36	Noruega	105830	23120	59.32
37	Suecia	228110	23660	45.90
38	Finlandia	137250	26040	37.61
39	Suiza	224850	32680	53.46

(1) 1987; (2) 1989;

FUENTE: PIB y PIB per cápita elaborado según W.B. *World Development Report* 1992. p. 218-222. Para Nicaragua: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe.

2. *El comercio como fuente de desarrollo económico*

Dado que los aspectos teóricos fundamentales ya han sido abordados en el primer capítulo, sólo queremos puntualizar y agregar que dentro de la perspectiva neoclásica y su vertiente más ideologizada, el neoliberalismo, el libre comercio conduce a incrementar el desarrollo económico de las naciones que lo practican.

Al centro de este planteamiento está la idea de que los países, en sus relaciones comerciales, deben guiarse por las señales que emiten los precios en el comercio internacional. Esto supone que los precios en el exterior son correctos y que por lo tanto deben tomarse como referencia. Si se deja actuar libremente a las fuerzas del mercado se hará una asignación correcta de los factores de la producción, es decir, se alcanzará el equilibrio neoclásico en que consumidores y productores maximizan sus utilidades y sus beneficios. Esta teoría no pone en duda que una asignación correcta, en equilibrio, conduce a la eficiencia productiva, y que por lo tanto, a mayor eficiencia, mayor competitividad de la economía, en consecuencia, mayor competitividad en el comercio exterior. A mayores niveles de exportación, mayor crecimiento y beneficio para el país.

Las recomendaciones son claras: hay que abrir las economías, incrementar las exportaciones y así se alcanzará una curva mayor de indiferencia de bienestar social.

Contrario a lo argumentado por los neoliberales, desde mucho tiempo atrás la CEPAL hizo una serie de estudios para demostrar que en el caso de América Latina el comercio que se realizó con las economías del centro produjo efectos desiguales, en favor, precisamente, de las economías del centro. Son diversos los factores que se mencionan, entre los cuales están las tendencias estructurales del comercio mundial:

Por un lado, la elasticidad ingreso de las importaciones de los países desarrollados provenientes de los países de la periferia es baja. Esta situación en parte se explica porque al aumentar el ingreso de los países del centro, cada vez se demanda proporcionalmente menos alimentos y materias primas naturales.

Por otro lado, tenemos que la elasticidad ingreso de la demanda de los países de la periferia es mayor que la unidad. También influyen cambios tecnológicos que sustituyen el uso de materias primas naturales; las políticas económicas de los países del centro, que están muy lejos de los postulados del libre comercio. En efecto, los países desarrollados han venido sustituyendo importaciones de productos primarios y en algunos casos semimanufacturados, lo cual afecta las importaciones provenientes de los países subdesarrollados.

Como parte de la política económica de las economías desarrolladas, también hay que mencionar el apoyo que le dan a sus empresas transnacionales y el papel que éstas han jugado en las economías subdesarrolladas, en donde han aprovechado la protección para penetrar el mercado interno y utilizar a estos países como plataforma de exportación, ambas cosas en beneficio de las mismas empresas transnacionales.

Para otros autores como A. Shaikh¹⁶, el subdesarrollo en que se encuentran muchas naciones, la desigualdad social a nivel internacional, se explica precisamente por el libre comercio. Éste lejos de igualar los precios internacionales a través de las ventajas comparativas, perpetúa las ventajas absolutas y profundiza la desigualdad.

Shaikh considera que la teoría cuantitativa¹⁷ en que se fundamenta la teoría de las ventajas comparativas es falsa, y por lo tanto ésta también lo es. Es bien conocido —como acertadamente lo señaló Prebisch— que la productividad lograda por la

¹⁶ Vease, shaikh, Anwar, *Valor, acumulación y crisis*, Ed. Tercer Mundo, 1990. pp 155-220.

¹⁷ Ver nota de pie de página N° 1.

incorporación tecnológica, por parte de los países industrializados, no se traduce en precios más bajos. A pesar de ello los países en vías de desarrollo se ven en la necesidad de importar dichos bienes. Si a esto agregamos el deterioro de los precios de las exportaciones primarias de los países en vías de desarrollo, el resultado final es, en términos de monetarios, un flujo mayor de exportaciones de los países desarrollados hacia los subdesarrollados, provocando un déficit en la balanza comercial.

Según vimos en el capítulo I, tal situación tarde o temprano llevaría a un encarecimiento de los productos de los países desarrollados y lo contrario sucedería en los países en desarrollo, lográndose en determinado nivel ventajas comparativas para ambos tipos de países.

Pero la realidad sucede de otra manera. Interpretando a Shaikh, podemos decir que la demanda de bienes industriales de los países en desarrollo estimula la inversión en los países desarrollados y con ello la incorporación de nuevas tecnologías. A su vez las nuevas tecnologías estimulan y crean base material y teórica para la investigación científica. Los países en vías de desarrollo, como contrapartida, tienen que enviar un flujo ininterrumpido de fondos en dólares o monedas fuertes. Para captar divisas y financiar el déficit de la cuenta comercial, se recurre al endeudamiento externo; para atraer capital, se elevan las tasas de interés, lo cual desestimula la inversión y se traduce en bajos niveles de incorporación tecnológica. De esta forma se refuerza, por un lado, la ventaja absoluta de los países desarrollados, y por otra, la desventaja de los países en desarrollo. Este mecanismo sólo es posible si hay libre movimiento de capitales y de mercancías, exceptuando, por supuesto, el de la fuerza de trabajo.

Al desarrollarse el capitalismo a nivel mundial el potencial productivo y tecnológico no se esparció por todas las naciones (como lo supusieron los autores clásicos del análisis del imperialismo). Los países tecnológicamente avanzados y en consecuencia con ventajas absolutas en capital, reproducen su potencial productivo y con ello incrementan sus ventajas en la

producción de bienes intensivos en capital y mano de obra altamente calificada. Los países subdesarrollados con "ventajas" en la producción de bienes primarios y bajos salarios, reproducen su condición de subdesarrollados, y así la brecha entre países pobres y ricos es cada vez más grande.

L. Taylor expresa que "Los bienes intercambiados [del comercio exterior de los países en desarrollo] no compiten en la economía nacional: las exportaciones no se consumen en grandes cantidades y las importaciones no se producen. Además ... la ley de un precio de la competencia no se aplica en el sentido de que los precios mundiales determinen en gran medida los precios nacionales. —y luego se pregunta— ¿Cómo podrían hacerlo, si no pueden ocurrir el arbitraje entre compradores bien establecidos del mismo producto dentro y fuera del país? Se observa también la dependencia de los países pobres de las importaciones de bienes de capital y (con pocas excepciones) su falta de penetración en los mercados de exportación de tales productos. Por último, el tamaño y la historia influyen grandemente en la posición exportadora de un país: las economías más grandes son más autosuficientes, y muchas economías pequeñas y pobres padecen su heredada dependencia del comercio de bienes primarios".¹⁸

Las ideas antes señaladas nos indican que los distintos enfoques teóricos sobre la contribución del comercio exterior al desarrollo son controvertidos. Así tenemos que la exitosa experiencia de los "Tigres del Sudeste Asiático" o países NICs (Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong y ahora se agrega Tailandia) se han puesto como ejemplo tanto por aquellos que promueven el libre mercado, como por quienes abogan por una política industrial y comercial activa por parte del Estado.

¹⁸ Taylor, L. "La apertura económica. Problemas hasta fines de siglo". *El Trimestre Económico* Vol. LV, No. 217, 1988. F.C.E. México, p. 83.84.

En el trabajo de L. Taylor antes citado, el autor considera que los argumentos en torno a la relación del nivel de apertura y crecimiento económico no son muy sólidos. Tomando como referencia un estudio realizado por Balassa,¹⁹ Taylor resume las conclusiones en el siguiente cuadro.

Cuadro N° III.6
CRECIMIENTO ECONÓMICO Y TIPO DE APERTURA

NIVEL DE CRECIMIENTO	N° DE ABIERTAS	ECONOMÍAS CERRADAS
Alto crecimiento	8	11
Bajo crecimiento	2	7

FUENTE: Taylor, L. *Op. Cit.* p. 77.

En base a este cuadro no es posible concluir que existe una relación entre el nivel de apertura y el crecimiento económico, ya que los resultados son ambiguos. Las economías de alto crecimiento "abiertas" como las "cerradas" superan, en ambos casos, al número de economías con bajo crecimiento. Pero las economías cerradas tienen predominio sobre las economías abiertas en los dos tipos de crecimiento.

De nuestra parte analizamos la muestra de los 39 países considerados como pequeños por tres métodos: a través de promedios simple, gráfico y econométrico. Los resultados son los siguientes:

En el cuadro No. III.7, se dividió a los países en cuatro niveles, según sean de ingresos bajos, medio-bajos, medio-altos e ingresos altos. Cada nivel contiene 10 países, excepto el cuarto que tiene nueve. Si comparamos la columna que se refiere al nivel de ingreso per cápita y la relacionamos con el nivel de apertura, se observa que éste se eleva conforme lo hace el ingreso.

¹⁹ Balassa, Bela, "Outward Orientation", Washington, D. C. Departamento de Investigación del Desarrollo, Banco Mundial, 1985.

Cuadro No. III.7

**PROMEDIOS DEL INGRESO PER CAPITA
Y APERTURA**

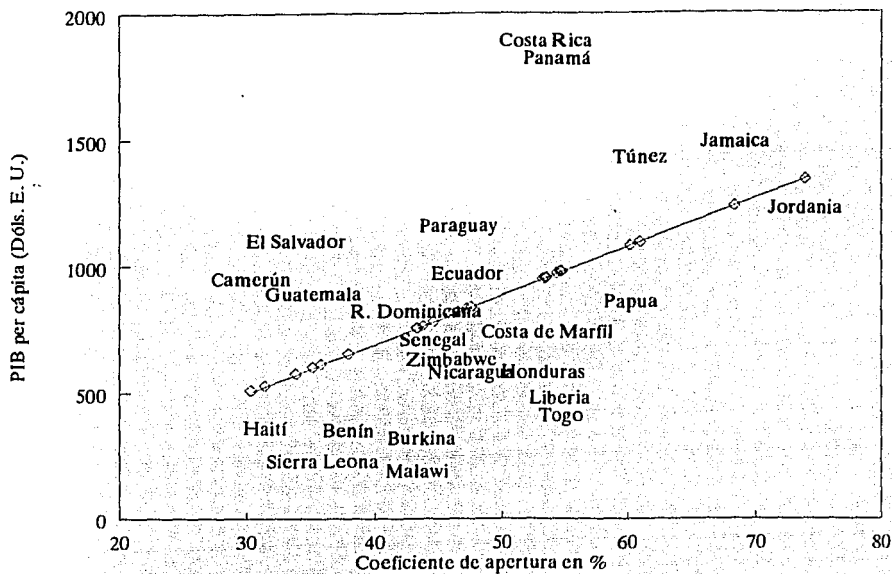
	Nivel de ingreso	PIB		per cá.	cal
		Rango			
		m	M		
1	Bajos	200	640	420.9	44.8
2	Medio bajo	710	1240	945.0	46.8
3	Medio alto	1440	11160	5175.0	62.1
4	Alto	11490	32680	19751.0	66.4

FUENTE: Elaborado en base al cuadro No. III.5

Ya en nuestra introducción al presente capítulo, partíamos del supuesto de que era previsible que países con un alto nivel de ingreso incrementarían su comercio exterior, tanto por la vía de las importaciones como las exportaciones. Sin embargo es de notar que entre el primer nivel, el de los ingresos bajos, y el segundo solamente hay una diferencia de dos puntos porcentuales, y entre el tercer y cuarto niveles hay un poco más de 4 puntos de diferencia. En cambio la diferencia es mayor entre el segundo y tercer nivel (una diferencia de 17.3 puntos porcentuales). Este "salto" en el nivel de apertura nos condujo a dividir la muestra en dos submuestras para analizar su comportamiento por separado.

La primera submuestra (Gráfica No. III.1) abarca aquellos países que tienen un ingreso per cápita entre 200 dólares y dos mil dólares anuales. Esta variable se comparó contra el coeficiente de apertura. Aunque la correlación no es la mejor por el nivel de dispersión, en promedio, (reflejado por la línea ascendente) hay una relación positiva entre el nivel de apertura y el nivel de ingreso por habitantes. Entre los países de esta primera gráfica podemos ver a Costa Rica, Panamá, Paraguay, Camerún, Guatemala, Haití, Nicaragua, Costa de Marfil, etc., todos ellos caracterizados como países subdesarrollados o en vías de desarrollo.

Gráfica N° III.2
NIVEL DE APERTURA Y PIB PER CAPITA
Países con ingresos inferiores a dos mil Dóls.

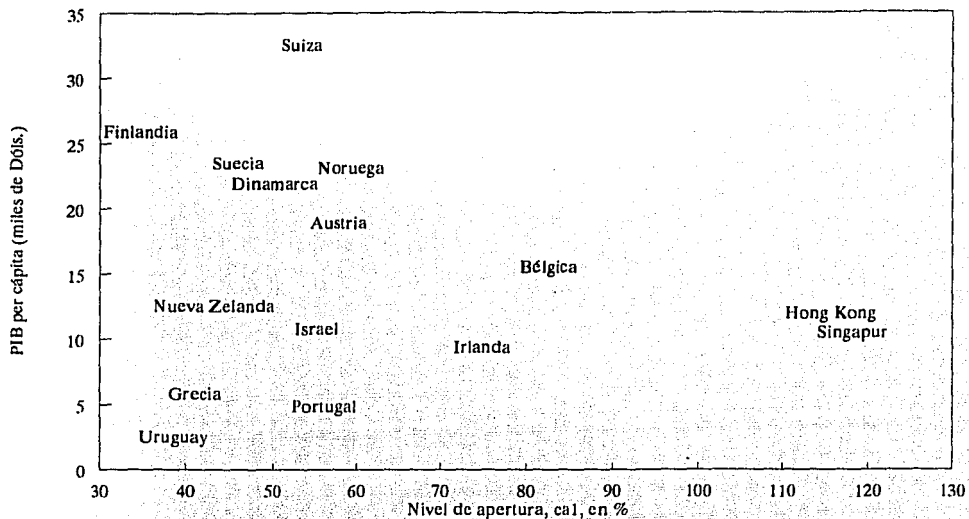


FUENTE: Cuadro N° III.5

Si pasamos a la gráfica No. III.3 la cual representa a los países que tienen un ingreso per cápita entre dos mil y 34 mil dólares anuales, vemos rápidamente que no se puede establecer una relación entre el nivel de apertura y su ingreso por persona. ¿Qué nos explica esa diferencia entre las dos submuestras?

A manera de hipótesis, consideramos que en las primeras etapas del desarrollo, antes de alcanzar un nivel de industrialización, los países pequeños dependen con más fuerza del mercado exterior. Su bajo nivel de industrialización implica que una gran parte de bienes de consumo y de capital de origen no primario tengan que ser

Gráfica N° III.3
NIVEL DE APERTURA Y PIB PER CAPITA
Países con ingreso superior a los dos mil Dóls.



FUENTE: Cuadro N° III.5

importados, lo que exige a la vez una fuerte presión para exportar y poder adquirir las divisas necesarias para el pago de las importaciones. Ello conlleva que el comercio exterior (importaciones más exportaciones) tenga un peso significativo en el producto, y por lo tanto a mayor comercio, mayor será el volumen del PIB y mayor puede ser el ingreso por persona.

Lo anterior no nos lleva a afirmar que a mayor apertura, mayor desarrollo económico o mayor bienestar social de la comunidad, como lo plantean los neoclásicos. Por el contrario, la gran mayoría de los países que componen la muestra de la gráfica No. III.2 se caracterizan por su pobreza y grandes contrastes en la distribución del ingreso. Asimismo, son países que aunque tienen coeficientes de apertura relativamente altos, no se distinguen por operar con mercados en condiciones de competencia perfecta. Por el contrario,

una fuente importante de la desigualdad social en estos países es el monopolio de la riqueza y del ingreso. Este es otro elemento más para afirmar que apertura comercial, mercados libres y bienestar del comercio internacional no son la misma cosa y que su antónimo sea la política industrial y comercial activa practicada por los gobiernos.

En los países de alto nivel de ingreso no se da esa relación positiva entre el grado de apertura y el nivel de ingreso por persona que observamos anteriormente porque el desarrollo económico (grado de industrialización, nivel de ingreso per cápita, incrementos de la productividad, la infraestructura creada, etc.) permite superar las limitaciones del tamaño pequeño del país. Aquí los factores que están incidiendo en el nivel de apertura son otros. Consideramos que quizás el aspecto fundamental es la política industrial y comercial dentro de una perspectiva de largo plazo que han seguido estos países. Proyectos de largo plazo que han implicado fortalecimiento del mercado interno y políticas de industrialización con una fuerte dosis de sustitución de importaciones, lo cual parece reflejarse en la gráfica No. III.4.

Gráfica N° III.4
 FASES DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES, PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES Y COMERCIO LIBERAL DE ALGUNOS PAÍSES

PAIS	1950/55	1955/60	1960/65	1965/70	1970/75
JAPÓN	XXXXXX	//////
COREA	XXXXXX
TAIWAN	XXXXXX	//////
ISRAEL	XXXXXX	//////

- XXXXXX Sustitución de importaciones
- Promoción de exportaciones
- ////// Régimen de comercio liberal

FUENTE: Chenery, H. Industrialización y desarrollo, estudio comparativo entre países. México, Trillas, 1991.

Los estudios de Syrquin, Chenery y Robinson, en su trabajo sobre industrialización y desarrollo, sugieren que una exitosa apertura requiere de una fase previa de sustitución de importaciones. En la gráfica citada reproducimos algunos ejemplos mencionados por los autores, en donde se puede observar que los períodos de expansión de las exportaciones fueron precedidos por importantes períodos de sustitución de importaciones.

Como parte complementaria al análisis, se corrieron tres regresiones correspondientes a las siguientes submuestras:

La primera corresponde a los países con menor nivel de ingreso. La lista se inicia con Malawi que para 1990 tenía un ingreso por persona igual a 200 dólares anuales, sigue Sierra Leona, Burkina, Benin, Haití, Togo, Liberia, Nicaragua, Zimbabwe, Senegal y finalmente Costa de Marfil, con un ingreso de 750 dólares. En total son 12 países.

Para correr la segunda regresión, a la primera submuestra se le agregaron los países que tienen un ingreso anual de 830 a 1900 dólares por persona. Se incluyeron República dominicana, Papua N. Guinea, Guatemala, Camerún, Ecuador, Paraguay, El Salvador, Jordania, Túnez, Jamaica, Panamá y Costa Rica. En total son 12 países que consideramos *los de ingreso medio*. Acumulando éstos países a la primera submuestra muestra se corrió la regresión para 24 países.

Y finalmente se obtuvo la regresión para los 39 países, agregando a aquellos de *mayor ingreso*: Uruguay, con 2560 dólares anuales, seguido por Portugal, Grecia, Irlanda, Israel, Singapur, Hong Kong, Nueva Zelanda, Bélgica, Austria, Dinamarca, Noruega, Suecia y Finlandia, que es el país de mayor ingreso: 32680 percápita.

Los resultados aparecen en el cuadro No. III.8.

Cuadro No. III.8

**REGRESIONES DEL PIB PER CÁPITA
EN FUNCIÓN DEL COEFICIENTE DE APERTURA, cal.**

Variable dependiente: *ingreso per cápita*

Muestra N°.	N°. de países	cal	r ²	dw
1.	1 - 12	10.59 (6.47)	0.63	1.86 ²⁰
2.	1 - 24	17.707 (10.05)	0.20	0.39
3.	1 - 39	118.64 (4.81)	0.05	0.11

FUENTE: Cálculos elaborados a partir del cuadro No. III.5

Para la primera regresión (los primeros doce países del cuadro N° III.8, con ingresos por persona de 200 a 750 dólares anuales) la relación es importante. Para la segunda regresión la relación es muy baja. En el primer grupo de países de bajo nivel de ingreso el coeficiente de determinación es de 0.63, en el segundo los resultados empeoran ya que se obtiene un r² de 0.20, y en el tercer grupo de países de altos ingresos el r² es igual a 0.05. Es decir que a medida que incrementamos la muestra con países de mayor ingreso, la relación tiende a desaparecer.

Si evaluamos las gráficas y las regresiones, se puede concluir que entre los países pequeños de mayor nivel de ingreso por habitante, éste no puede ser explicado por el mayor o menor nivel de comercio exterior. En el caso de las economías pequeñas de menor desarrollo, se puede establecer una relación pero ésta es débil desde el punto de vista econométrico, aunque en las dos primeras submuestras las t de Student son significativas, lo cual nos indica

²⁰ Se eliminó la autocorrelación serial con el procedimiento Ar(1)

que no podemos rechazar la hipótesis de que, en parte, el nivel de ingreso puede ser explicado por el nivel de apertura.

Para analizar la probable relación inversa entre el nivel de apertura y el ingreso de los países pequeños de mayor desarrollo, se procedió a evaluar la información en conjunto de los 39 países. En una primera aproximación obtuvimos la siguiente ecuación polinomial:

$$\begin{array}{cccc}
 \text{cal} = 46.48 + 7.528-07E(y^2) - 5.535-11E(y^3) + 9.954-E(y^4) & & & \\
 (14.90) & (4.55) & (-4.27) & (3.96) \\
 R^2 = 0.39 & \text{dw} = 2.10 & F = 7.41 &
 \end{array}$$

donde:

cal = Coeficiente de apertura

E = notación científica

y = ingreso por habitante

Punto de reversión: 12 mil dólares

La ecuación confirma que en un primer tramo de nivel de ingreso la relación es positiva y que a partir de los 12 mil dólares de ingreso per cápita la pendiente de la función se hace negativa. El signo del coeficiente correspondiente al ingreso elevado al cubo (y^3) nos está indicando una relación que gráficamente se representa como una "U" invertida. En términos económicos la podemos interpretar en el sentido de que los países desarrollados, aunque pequeños territorialmente y con relativa población reducida, se comportan como los países grandes. De hecho son economías medianas o grandes. Según clasificación del Banco Mundial, Nueva Zelanda, Bélgica, Austria, Dinamarca, Noruega, Suecia, Finlandia y Suiza son economías de altos ingresos y todas ellas pertenecen a la OCDE.

Para corroborar los resultados anteriores se corrió una regresión lineal por tramos, utilizando para ello una variable ficticia para los países con ingreso menor a los diez mil dólares

por habitante, y así percibir el cambio de pendiente. Los resultados fueron²¹:

a) para los países con ingreso menor a los 10 mil dólares de ingreso per cápita:

$$cal = 45.2 + 0.023y$$

b) para los países con ingreso mayor a los 10 mil dólares:

$$cal = 107.41 - 0.0022y$$

Se verifica que para los países de menor ingreso se tiene una relación positiva, en cambio para aquellos de mayor ingreso, (en este caso países con PIB per cápita superior a los diez mil dólares) el coeficiente es negativo y tiende hacerse menor.

3. *Desempeño económico y crecimiento del comercio*

En los apartados anteriores examinamos el ingreso per cápita asociándolo con el nivel de apertura económica. Los resultados nos indican una mayor asociación para los países pequeños en desarrollo, que para los países pequeños pero desarrollados. Sin embargo consideramos que los resultados son insuficientes para obtener conclusiones en uno u otro sentido, y tampoco nos señalan la causalidad, si es que la hay, entre el comercio y el crecimiento económico.

Sobre este problema la teoría nos proporciona dos enfoques para interpretar la causalidad. Por un lado, tenemos aquellas interpretaciones que le dan preponderancia a las fuerzas del mercado, lo que lleva implícito que los países responden más o

²¹ la regresión original es:

$$cal = 107.41 - 62.21(D) - 0.0022(y) + 0.0045(Dy)$$

(7.78) (-4.35) (-3.24) (2.76)

$$R^2 = 0.385 \quad dw = 2.23 \quad F = 7.30$$

donde D = 1 : para países con ingreso <10,000 Dóls.

0 : para países con ingreso >10,000 Dóls.

menos espontáneamente a la demanda del mercado mundial. Es decir, que el impulso "inicial" estaría dado por el lado de la demanda, ante lo cual los países responderían aumentando sus exportaciones, y como consecuencia habría una transmisión hacia un incremento de la oferta y del producto. Desde esta perspectiva, poner trabas al mercado es erróneo y lo que corresponde, para ajustarse automáticamente a las señales del mercado, es eliminar o reducir las barreras arancelarias y no arancelarias.

Sin embargo, si se analiza cuál fue el comportamiento real del mercado mundial, se puede apreciar que en el período en que más intensamente se promovieron las políticas de apertura comercial fue cuando hubo una reducción del comercio mundial. (Medido en dólares a precios corrientes, la tasa media anual de crecimiento de las exportaciones para 1980-1990 fue de 6%, en tanto que en el decenio anterior fue del 20.3, según datos de la Organización de las Naciones Unidas). Pero en dicho período hubo países muy dinámicos en sus exportaciones y su crecimiento económico, como los del sudeste asiático, y, tal como lo demuestran estudios recientes, no fue precisamente una política de libre comercio lo que condujo a estos países a altas tasas de crecimiento.

Ante esta realidad es pertinente plantearse la explicación del crecimiento económico a través de cambios del lado de la oferta, que se derivan de cambios estructurales en lo económico, factores institucionales y tecnológicos, entre otros, y la clara y activa participación del Estado en la promoción de las exportaciones y en la búsqueda y disputa de nuevos mercados. Esta es la política que han seguido aquellos países con altos niveles de exportación.

Dentro de esta línea, consideramos que la explicación del desempeño económico va más allá de la simple relación con el comercio exterior, y que sólo una relación multicausal, histórica e institucional nos puede dar cuenta completa de las causas que determinan el crecimiento. Sin embargo, para los países pequeños, en especial para las economías de menor desarrollo, es crucial la magnitud y tipo de relación que tengan con el mercado exterior, por las razones ya explicadas. De esta manera en los párrafos

siguientes se trata de establecer el grado de relación entre el incremento del comercio exterior con la tasa de crecimiento del producto interno bruto.

Es decir, intentamos responder a la pregunta de si a mayor comercio exterior hay un mayor crecimiento total y por persona del producto. Y si así es, cuánto del incremento del producto interno bruto de un país se puede explicar a través de un incremento de su comercio con el exterior.

En base a la muestra de 38 países²² (ver cuadro III.9) hemos considerado, en el presente apartado, analizar la tasa de crecimiento del producto para el período de 1980 a 1990 y relacionarlo desde dos perspectivas con el comercio. La primera, con la tasa de crecimiento promedio anual del comercio, y la segunda, con el cambio estructural entre el comercio y el consumo. La hipótesis es que a mayor comercio (exportaciones más las importaciones) el desempeño económico será mayor, especialmente para los países pequeños. (Importa mucho si las exportaciones son de origen primario o manufactureras, pero esto se abordará más adelante).

Puede ser objeto de crítica el hecho de que estamos relacionando el PIB con las exportaciones y las importaciones cuando éstas forman parte de aquellas. Si el $PIB = C + I + X - M$, y si mantenemos constante el consumo y las inversiones, es obvio que, -ya sea que sumemos las exportaciones con las importaciones o solamente tomemos por separado cualquiera de las dos variables- al aumentar el comercio lo hará también el producto. A veces no se considera relevante este tipo de relación (lo mismo sucede con las funciones de consumo) porque se está comparando al PIB con una parte de sí mismo, por lo cual es previsible un alto coeficiente de determinación.

²² De la muestra inicial de 39 países pequeños, se eliminó a Costa de Marfil por no contar con información completa para el análisis que sigue de aquí en adelante.

Cuadro N° III.9

**TASA DE CRECIMIENTO GEOMÉTRICO ANUAL DEL PIB,
DE LAS EXPORTACIONES, X, DE LAS IMPORTACIONES, M, Y DE LAS X+M
Período de 1980 a 1990**

No.	P A I S	tcPIB	tc(X+M)	tcX	tcM
1	Austria	2.16	2.85	3.27	2.45
2	Bélgica	1.95	3.64	4.07	3.22
3	Benín (1986)	2.28	-4.92	-5.04	-4.85
4	Burkina (1985)	3.92	5.02	4.97	5.04
5	Camerún	3.69	-0.80	-1.60	-0.07
6	Costa Rica	2.41	4.22	5.11	3.54
7	Dinamarca	2.09	1.90	2.87	0.88
8	Ecuador	2.06	3.86	4.52	3.17
9	El Salvador	-0.01	-4.41	-7.36	-2.05
10	Finlandia	3.16	-0.46	-0.66	-0.27
11	Grecia	1.50	2.97	1.86	3.78
12	Guatemala	0.88	0.08	-0.28	0.40
13	Haití	-0.34	-7.23	-6.95	-7.41
14	Honduras	2.42	1.69	1.87	1.54
15	Hong Kong	7.10	14.58	15.32	13.90
16	Irlanda	3.67	3.86	5.90	1.95
17	Israel	3.32	0.74	0.88	0.63
18	Jamaica (1989)	1.57	1.39	0.85	1.88
19	Jordania	2.19	3.79	4.64	3.37
20	Liberia (1988)	0.23	-8.27	-6.46	-10.38
21	Malawi	2.51	1.52	2.16	1.09
22	Nicaragua	-1.41	-2.99	-0.39	-4.79
23	Noruega	2.44	1.56	1.79	1.29
24	Nueva Zelanda	1.89	0.76	0.85	0.67
25	Panamá	0.70	-1.58	-0.88	-2.29
26	Papua	1.46	1.41	1.55	1.30
27	Paraguay	3.08	9.44	10.96	8.27
28	Portugal	2.74	4.61	5.96	3.64
29	Rep. Dominicana	1.87	3.60	4.65	2.84
30	Senegal (1986)	3.29	0.69	3.93	-1.48
31	Sierra Leona	1.70	-1.40	0.22	-2.49
32	Singapur	7.06	5.79	6.12	5.47
33	Suecia	2.06	1.78	2.17	1.40
34	Suiza	2.09	1.51	2.06	0.98
35	Togo (1987)	0.35	-4.17	-4.29	-4.07
36	Túnez	3.83	4.32	4.13	4.48
37	Uruguay	0.46	3.11	6.18	0.21
38	Zimbabwe (1987)	3.24	1.98	3.69	0.27

NOTA: Entre paréntesis se encuentra el año, cuando es diferente a 1990.

FUENTE: Elaborado en base al anexo N° 4.

Esta dificultad se puede superar utilizando tasas de crecimiento, ya que como veremos en la comprobación empírica, el ritmo de crecimiento no es el mismo para las variables, especialmente cuando las deflactamos, y como resultado de ello se producen cambios estructurales en la composición del PIB. En el caso de la República Dominicana, su promedio de crecimiento anual entre 1980 y 1990 fue de 1.87% para el PIB real y de 4.65 para las exportaciones, en términos reales. En el caso de Benín es más contrastante: su tasa de crecimiento anual del PIB fue de 2.28 y la de las exportaciones de -4.92%.

Para determinar el grado de impacto del comercio exterior en el producto interno bruto se corrieron las regresiones que aparecen en el cuadro N° III.10.

Cuadro N° III.10

**REGRESION DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB
EN FUNCION DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO
DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**

Variable dependiente: *tc*PIB

N°	Inter-cepto	<i>tc</i> (X+M)	<i>tc</i> X	<i>tc</i> M	r ²	dw	F
1.	1.8317 (8.89)	0.2837 (6.07)			0.505	2.06	36.8
2.	1.7456 (7.65)		0.2453 (5.28)		0.437	2.08	27.9
3	1.970 (9.95)			0.287 (6.14)	0.512	1.99	37.8
4.	1.672 (7.30)	0.2167 (3.92)			0.411	2.11	15.3
5.	1.882 (4.12)	0.3664 (3.87)			0.555	2.06	15.0
6.	2.0586 (4.38)	0.3711 (3.92)			0.606	2.04	15.4

FUENTE: cálculos realizados en base a datos del cuadro N° III.9

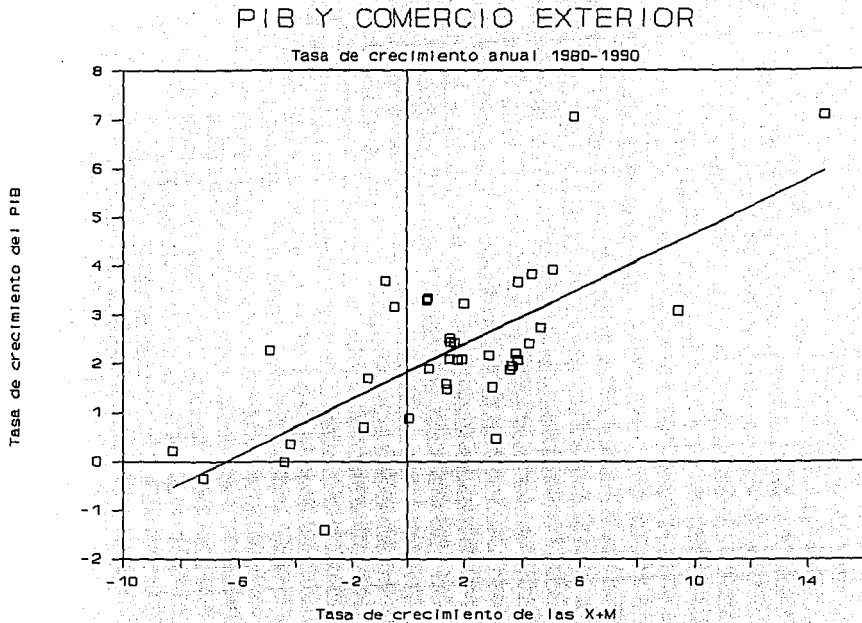
Donde $tcPIB$ indica la tasa (geométrica) de crecimiento anual del producto interno bruto; $tc(X+M)$ la tasa de crecimiento de las exportaciones más las importaciones; tcX y tcM , la tasa de crecimiento de las exportaciones y la de las importaciones; y , r^2 , dw y F , indican los estadísticos: el coeficiente de determinación, la prueba Durwin-Watson y prueba F , respectivamente.

En las regresiones de la 1ª a la 3ª la muestra es para los 38 países. En la primera se trata de medir el impacto que tiene el incremento del comercio exterior en la tasa de crecimiento del PIB. Considerando que es un modelo de corte transversal, encontramos grado significativo de asociación entre el crecimiento del comercio y del PIB, ya que la proporción o porcentaje de variación del PIB explicado por el modelo, medido en r^2 , es 0.505 y que en general los estadísticos son satisfactorios (tampoco hay heteroscedasticidad). Si consideramos que estamos trabajando con tasas de crecimiento, podemos observar que la elasticidad-exportación del PIB es del 0.28, es decir, que ante un cambio unitario de las exportaciones se registra, en promedio, una variación positiva del 0.28 del PIB.

En la gráfica N° III.4 también podemos apreciar que aquellos países que tuvieron mayor tasa de crecimiento en el comercio alcanzaron mayores incrementos en el PIB.

El impacto que por separado tienen las tasas de crecimiento de las exportaciones y las importaciones, en las ecuaciones 2ª y 3ª del cuadro III.10, confirman los resultados obtenidos en la ecuación N° 1. Sin embargo, es de notar que en la tercera ecuación el coeficiente de las importaciones es levemente mayor que el de las exportaciones (ecuación N° 2). Esta mayor elasticidad puede explicarse por el fenómeno estructural de los países en vías de desarrollo, en los que, ante el crecimiento, las importaciones crecen más rápidamente que las exportaciones. Esto, aunque no es nuestro objeto de estudio, hay que tenerlo presente.

A fin de no hacer generalizaciones por la heterogeneidad de países que componen la muestra, se dividieron los países en dos submuestras según nivel de ingreso. La regresión



N° 4 mide el impacto del comercio sobre el PIB en los países que tenían un nivel de ingreso per cápita entre 217 y 2,677 dólares (a precios de 1985) en 1990. Podemos apreciar en este caso que la elasticidad-(X+M) del producto baja a 0.22 y que también baja el coeficiente de determinación. En la ecuación N° 5 se consideró a los países con ingreso per cápita entre 6,048 y 33,674 dólares. La muestra N° 5 se refiere a los países de la N° 4, pero excluyendo a Grecia y a Portugal, por lo que quedaron solamente aquellos países que tienen un ingreso igual o superior a los 10,990 dólares por persona. Estos países son: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Hong Kong, Irlanda, Israel, Noruega, Nueva Zelanda, Singapur, Suecia y Suiza.

Estas regresiones parecen confirmar que el nivel de desarrollo tiene que ver con la clase de comercio exterior. En efecto, si comparamos las tres últimas ecuaciones, conforme se eleva el ingreso por persona, también lo hace el coeficiente de determinación: de 0.411, correspondiente a la 4ª regresión, se pasa a 0.606, de la 6ª regresión. En estos países (como se verá en el capítulo IV) el peso fundamental de las exportaciones corresponde a productos manufacturados. Si comparamos estos resultados con el cuadro No. III.9, podemos ver que con distintas medidas (en aquel relacionamos el coeficiente de apertura) se llega a las mismas conclusiones.

CAMBIO ESTRUCTURAL DEL COMERCIO Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES PEQUEÑOS

1. *Introducción*

Se ha constatado en el capítulo II la relación entre el tamaño de un país y su nivel de apertura comercial. En el capítulo III se estableció una relación positiva entre nivel de apertura y desempeño económico, por lo que llegamos a la conclusión de que el comercio exterior es parte importante en la explicación del crecimiento económico de los países pequeños. Sin embargo aquí podemos replantear la pregunta de la siguiente manera: *¿no es el desempeño económico el que determina una mayor inserción en el mercado exterior?* Dicho en otros términos: *¿En un país pequeño es el comercio exterior el que explica el desarrollo o es éste el que determina un mayor comercio?*

Los planteamientos no son excluyentes: seguimos considerando que, en el caso de los países pequeños, una fuente importante del crecimiento económico puede ser el nivel y naturaleza de su vinculación con el exterior. Como ya fue ampliamente abordado en capítulos anteriores, para un país pequeño su mercado interior puede resultar insuficiente o inadecuado para aprovechar las economías de escala; determinados recursos pueden ser limitados o inexistentes dentro de un área geográfica reducida, por lo que el mercado exterior se convierte en una base importante para el desarrollo. A pesar de ello no llegamos a darle al comercio exterior la categoría de *motor del desarrollo*. Como se plantea en las propuestas neoliberales y lo reitera el FMI cuando resume la

reunión del Directorio Ejecutivo de septiembre de 1993: "Los directores reconocieron la importante contribución del aumento del comercio como motor del crecimiento económico y del desarrollo en todos los países."²³

¿Por qué no aceptamos al comercio exterior como el motor de desarrollo? Como veremos en el presente capítulo, hay suficientes indicios para afirmar que lo más importante es el tipo de comercio que se realiza. Por ejemplo, dos países con los mismos coeficientes de apertura pueden mostrar enormes diferencias, dependiendo de si sus exportaciones son de origen agrícola, extractivo o industrial, y, dentro de esta última rama, si son bienes de consumo o si sus exportaciones son bienes de capital. Por lo tanto, qué y cuánto exporta un país va a estar vinculado a su nivel de industrialización y desarrollo. En este sentido, el nivel de apertura y los ritmos de crecimiento son el resultado del nivel de desarrollo económico y su correspondiente nivel de ingreso per cápita. Un mercado interno fuerte, consolidado, con altos niveles de consumo por persona, con consumidores demandantes de productos de calidad, es una plataforma que permite el crecimiento sostenido del comercio exterior. Dentro de la perspectiva de la transformación productiva, el crecimiento y la equidad, la CEPAL lo expresa en los siguientes términos: "De hecho, la ampliación del mercado interno -nacional y regional-, que está relacionada con el crecimiento económico y que se ve favorecida por la situaciones de equidad, ofrece una bases insustituible para al aprendizaje tecnológico. Este constituye a su vez, una condición necesaria para alcanzar una mayor participación en el comercio internacional." ²⁴

De ahí que la apertura como objetivo, sin una fase previa de acumulación e industrialización, o de sustitución de importaciones, es contraproducente. En el capítulo anterior veíamos como Syrquin,

²³ Fondo Monetario Internacional, *Informe Anual 1994*, Washington, 1994, p. 13.

²⁴ CEPAL, *Transformación Productiva con Equidad*, Santiago de Chile, 1990. p. 78.

Chenery y Robinson en su estudio examinaron que los países exitosos en su apertura comercial son aquellos que pasaron previamente por una etapa de sustitución de importaciones, lo que permitió a dichos países prepararse para ser competitivos internacionalmente. Es decir que un una relación exitosa con el exterior, requiere de un período de consolidación, el cual no se realiza de la noche a la mañana.

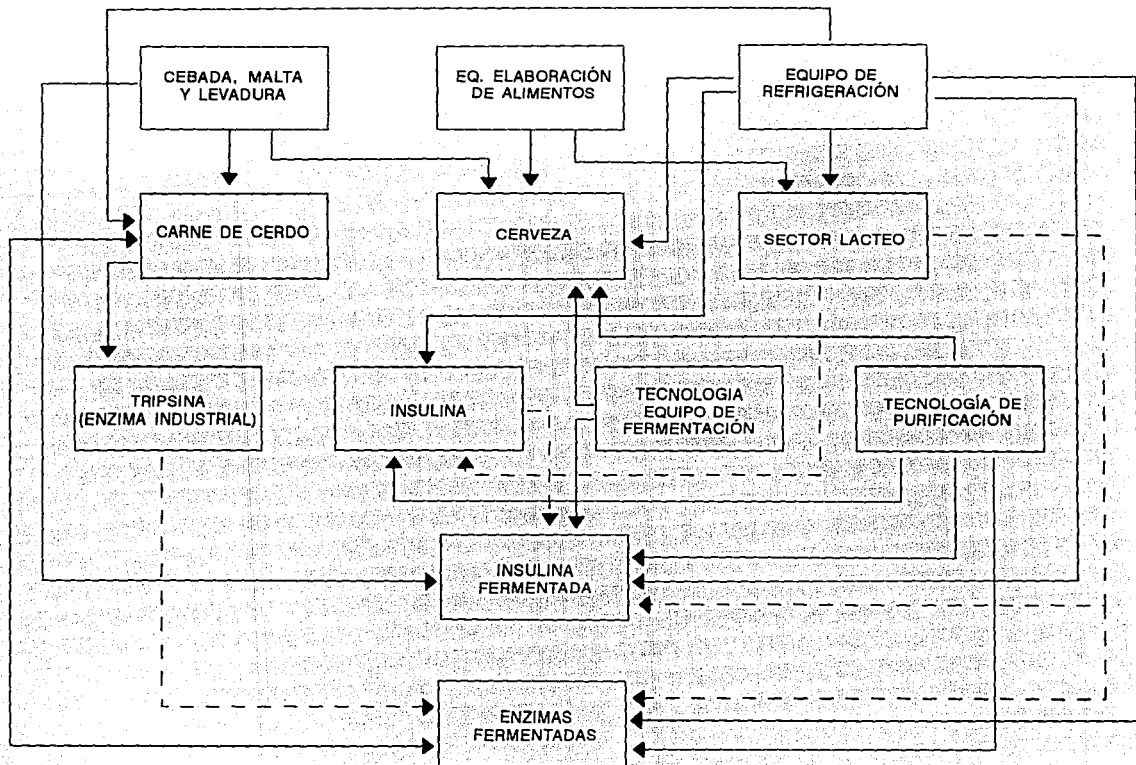
Según Michael Porter, los sectores competitivos internacionalmente no sólo se han constituido en determinadas regiones, o incluso ciudades, sino que es el resultado de una trama de factores geográficos, institucionales, históricos, de política gubernamental, y otros, que en algunos casos se han conformado por muchos años y que no es fácil adquirirlos o trasladarlos de una región o un país a otro. "Normalmente los sectores de más éxito de una nación suelen estar vinculados mediante relaciones verticales (comprador/proveedor) u horizontales (cliente, tecnologías y/o canales comunes)".²⁵ En la Gráfica N° IV.1 se reproduce el diagrama con que Porter ejemplifica el "agrupamiento parcial de la competitividad industrial en la economía danesa".

En otro sentido, José Valenzuela, en su crítica a los procesos de apertura seguidos en América Latina, se pregunta qué sucede si un país realiza una apertura de su comercio exterior en forma rápida, drástica e indiscriminada:

"Primero, en vez de reorganización habrá desmantelamiento industrial. Buena parte del capital nacional no estará en condiciones de elevar su productividad o de reasignar sus recursos a otras actividades en los cortos plazos manejados. Le faltará tiempo (o lisa y llanamente capacidad) para resistir los embates de la competencia extranjera y sucumbirá. Segundo, la apertura

²⁵ Porter, Michael, *Op. Cit.* P. 207. Y 210.

AGRUPAMIENTO PARCIAL DE LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL EN LA ECONOMÍA DANESA



Línea continua: relación de suministros

Línea discontinua: tecnología o insumos comunes.

FUENTE: Porter, M. Op. Cit. p. 210

funcionará bastante por el lado del crecimiento de las importaciones y muy poco por el de las exportaciones. Además, dada la destrucción industrial que se precipita, se reemplazarán importaciones de bienes intermedios y de capital por importaciones de bienes de consumo personal, especialmente suntuarios. Tercero, se precipita un agudo déficit comercial externo, el que se intenta manejar por la vía de un mayor endeudamiento externo y de mayores facilidades a la inversión extranjera directa. Cuarto, se genera un sesgo a favor de una canasta de exportaciones con un alto contenido primario o tradicional. Por lo mismo, de escaso potencial dinámico." ²⁶

Vemos, pues, que la vinculación al mercado exterior no necesariamente conduce al crecimiento económico. Es por ello que, aún reconociendo la importancia que tiene el mercado externo para un país pequeño, el comercio exterior no puede ser un objetivo en sí mismo. De ahí nuestra última hipótesis a contrastar en el presente capítulo:

En los países pequeños se constata una clara vinculación entre el comercio exterior y el nivel de desarrollo económico. Sin embargo, no es el nivel de apertura lo que explica por qué algunas economías han sido exitosas en obtener altas tasas de crecimiento y nivel de ingreso por persona relativamente alto. Ese éxito se explica por la estructura productiva —que se refleja en su estructura de exportaciones— y su nivel de articulación intersectorial, por factores históricos, y por políticas consistentes de largo plazo impulsadas por sus respectivos gobiernos.

Colin Bradford²⁷ al explorar los diferentes tipos de estrategias de desarrollo y analizar los casos de Corea del Sur,

²⁶ José Valenzuela Feijóo, *Crítica del modelo neoliberal*, Fac. Economía, UNAM, México, 1991. Pág. 110.

²⁷ Bradford, Colin. "Policy Interventions and Market: Development Strategy: Typologies and Policy Options" Selección de Lecturas del Seminario de Política Industrial", Facultad de Economía, UNAM, 1994.

Taiwan, Brasil y México llega a la conclusión de que la estrategia exitosa de las exportaciones de los NIC's se explica principalmente por el papel del Estado al utilizar instrumentos de política que afectan la estructura productiva de la economía. Señala que también hay evidencias en el cambio de la composición de las exportaciones de acuerdo a la intensidad de los factores, primero intensivos en recursos naturales y mano de obra no calificada para pasar, posteriormente, a exportar bienes intensivos en capital y recursos humanos calificados.

Asimilando la experiencia de la etapa de sustitución de importaciones en América Latina y el éxito exportador del Sudeste asiático, la CEPAL²⁸ ha puesto al centro de su planteamiento la *transformación productiva* con miras a lograr crecientes niveles de productividad sustentables y una mayor generación de empleo productivo y lograr una competitividad auténtica a nivel internacional. Esto implica poner énfasis en las exportaciones manufactureras que incorporen mayores niveles tecnológicos en sus procesos productivos. Para la CEPAL está claro que en la estructura de las exportaciones de países de competitividad creciente, predominan las manufacturas que no se basan en los recursos naturales.

En base a la línea de nuestra investigación podríamos resumir que: (1) los mayores niveles de exportación manufacturera están asociados a altas tasas de inversión, y (2) es de esperarse que aquellos países que hayan alcanzado un mayor nivel de exportaciones manufactureras tendrán un mayor desarrollo. Inversamente, los países cuyos principales rubros de exportación sean productos de origen agrícola o minero, tendrán menor ingreso per cápita.

Para contrastar tales afirmaciones hemos subdividido el capítulo en dos partes: 1) *la demanda interna y las exportaciones*, definiendo la demanda interna como la demanda de bienes de consumo

²⁸ Al respecto véase: CEPAL, *Op. Cit.*, CEPAL, *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*. Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1992, y Sunkel El neoestructuralismo . . . Lecturas del Trimestre Económico, N° 72, F.C.E., México, 1993.

y la demanda de bienes de inversión, tanto de bienes producidos nacional como externamente. Ambas variables se relacionarán con las exportaciones. 2) *La estructura de las exportaciones y el nivel de desarrollo económico.*

2. *La demanda interna y las exportaciones*

a. **Variación de la estructura de la demanda y las exportaciones**

Dado que las exportaciones están condicionadas por la estructura económica, una política de apertura comercial no se puede plantear como una recomendación generalizada para todos los países. De no existir las condiciones adecuadas para expandir la producción de tal manera que genere un excedente exportable, lo más probable es que las nuevas exportaciones se realicen a costa del consumo interno.

Si la capacidad exportadora de un país depende fundamentalmente de las condiciones internas de un país, más que de la demanda externa, es necesario examinar como se relaciona la demanda interna con la oferta de exportaciones. Inicialmente nos presentamos dos escenarios: a) ¿Bajo el supuesto de que hay recursos desempleados, cuál sería el comportamiento del consumo y de la inversión ante una política de promoción de exportaciones?; y b) ¿Qué sucedería si hubiera pleno empleo, o, lo más probable, si hubiera rigideces del lado de la oferta?. Finalmente hacemos la contrastación empírica tomando como muestra los 38 países que hemos definido como países pequeños.

En teoría tal posibilidad la podemos plantear de la siguiente manera:

Tomando como base el esquema de las cuentas nacionales de una economía abierta con gobierno tenemos la siguiente igualdad:

$$Y = C + I + G + X - M \quad (1)$$

Donde Y , C , I , G , X y M son las conocidas cuentas del PIB consumo de las familias, la inversión, el gasto del gobierno, las exportaciones y las importaciones respectivamente. Para efectos de nuestra análisis vamos a considerar como demanda interna al consumo, C , y a la Inversión, I . (La absorción total de bienes y servicios producidos internamente y en el exterior)

Si los agentes económicos (gobierno o sector privado) deciden incrementar las exportaciones, se tienen dos alternativas para generar el excedente exportable:

a) Si hay recursos desempleados y la economía se ajusta automáticamente, se puede incrementar el nivel de producción:

Reordenando la ecuación (1)

$$Y + M = (C + I) + X$$

$$S = A + X$$

$$X = S - A, \quad (1)$$

$$dX = dS - dA \quad (3)$$

donde S es la oferta global, A la demanda interna y d la variación o diferencial en el tiempo.

Podemos ver que el excedente exportable depende de que la oferta global sea mayor que la demanda o gasto interno. Es decir, dado que S depende del nivel del producto y de las importaciones, y éstas a su vez dependen del ingreso, y que la demanda interna es la suma del consumo y la inversión, variables que a la vez dependen del nivel de ingreso, entonces, ante un incremento del producto, Y , el excedente va a depender de las elasticidades de las variables S y A ante un cambio del ingreso, Y .

En otras palabras, si existe una adecuada elasticidad y capacidad de importar del resto del mundo y a la vez el deterioro de los términos de intercambio no es negativo, una política gubernamental, por ejemplo una devaluación, puede incrementar las exportaciones, y como hay recursos ociosos, se podría estimular la inversión empujando hacia arriba el nivel de la producción. Al aumentar el nivel de producción lo hace el ingreso y con ello aumenta la demanda doméstica, tanto de bienes producidos nacionalmente como importados. Y como la demanda interna, A , está

en función directa de Y , el resultado final dependerá de las elasticidades de las variables que integran nuestra ecuación.

Eso significa que una promoción de exportaciones, dejada libremente a las condiciones imperantes en el mercado no garantiza un saldo excedentario del producto exportable, ni un saldo positivo de la balanza comercial, ya que el dS puede ser mayor, igual o menor a dA , aunque estemos suponiendo que al existir recursos ociosos puede incrementarse el nivel de empleo.

b) En condiciones de rigideces del lado de la oferta, la posibilidad es reducir el nivel de consumo:

Si como lo hemos argumentado, las exportaciones están determinadas fundamentalmente por la capacidad productiva, la que a su vez está determinada por la incorporación tecnológica, estructura productiva, entre otros, entonces las políticas de corto plazo tienen resultados muy limitados y temporales, y las políticas de desarrollo de largo alcance deberán tener un proceso de maduración difícil de violentar para acortar tiempos y maximizar resultados. Por lo tanto, ante rigideces del lado de la oferta, un incremento de las exportaciones puede darse reduciendo el consumo o la inversión.

Esto lo podemos expresar a partir de nuestra ecuación (2). Si suponemos rigideces del lado de la oferta, entonces S es una constante y por lo tanto su derivada, dS , es igual a cero, de esta manera la igualdad nos queda de la siguiente manera:

$$-dA = dX \quad (4)$$

que estaría reflejando una relación inversa entre el incremento de la demanda interna y el incremento de la demanda externa.

Sin embargo un *trade-off* de esta naturaleza, para que tenga un saldo positivo en el conjunto de la economía, el ritmo de crecimiento del producto exportado debe ser igual o mayor al de las exportaciones. De esta manera, en términos relativos puede haber un traslado del consumo hacia las exportaciones, sin afectar el consumo absoluto, es decir, en ambas variables habría un incremento neto, por lo que no se afectaría el consumo per cápita.

Si se mantiene constante la inversión, el producto también se puede incrementar a costa de reducir el consumo absoluto. Utilizando las palabras de Fernando Fajnzylber, sería una promoción de exportaciones espúrea.

En el caso de la inversión las condiciones son diferentes, ya que un incremento constante de la productividad y por lo tanto de la competitividad a nivel internacional requiere de una tasa mínima de inversión. Si se deja de invertir o se invierte insuficientemente, las empresas de otros países con mayor capacidad de inversión lo harán, superando por esta vía a sus competidores y adquiriendo superioridad competitiva, que en base a lo que hemos planteado es igual a decir tener ventaja absoluta (y no comparativa), la cual es dinámica y está en constante desarrollo.

En conclusión, suponemos que ante rigideces en la oferta, y ante una promoción de las exportaciones, el consumo será la variable de ajuste. Consideramos que esta situación fue la que prevaleció durante los ochenta en los países en desarrollo.

Para efectuar la comprobación empírica nos planteamos el siguiente modelo econométrico, que se aplicó a la muestra de 38 países pequeños, para el período de crecimiento de 1980 a 1990:

$$i(P-X) = f(iX)$$

donde:

$$i(P-X) = \frac{(PIB-X)_{1990}}{(PIB-X)_{1980}}; \quad iX = \frac{(X)_{1990}}{(X)_{1980}}$$

En este caso $i(P - X)$ es equivalente a los gastos de absorción $C + I$. Los datos corresponden al índice de crecimiento para lo cual se tomó al año 1980 igual al cien por ciento. Los resultados fueron:

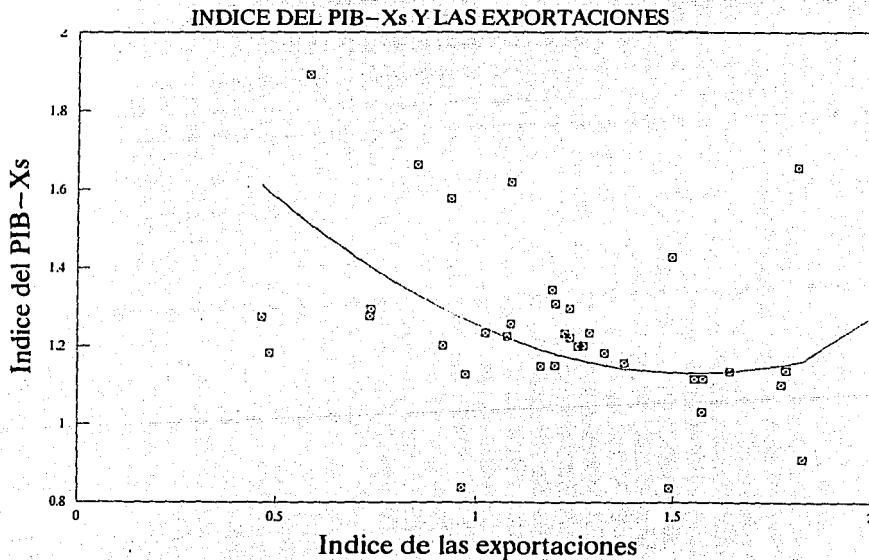
$$i(P-X) = 2.115 - 1.271(iX) + 0.41(iX)^2$$

(11.322) (-6.08) (8.69)

$$R^2 = 0.787 \quad dw = 2.214 \quad F = 64.669$$

En términos generales podemos afirmar que el modelo corrobora que a medida que el índice de las exportaciones es más alto para el período de 1980 a 1990, menor es el índice de la demanda doméstica de $C + I$, que es igual al índice del PIB menos las exportaciones. Esta forma tiene la ventaja que al restar las exportaciones del producto interno bruto podemos medir el impacto que aquellas tienen sobre la parte del producto restante, sin que haya el riesgo de comparar una parte del PIB consigo mismo. Ello nos permite apreciar la relación inversa entre la demanda interna y la demanda externa (exportaciones) para los 38 países que integran la muestra.

Gráfica N° IV.2



FUENTE: Cuadro N° IV.1

En la gráfica podemos apreciar los datos reales con símbolo de cuadros y con línea la relación estimada. La forma de "U" nos está indicando que conforme las exportaciones se incrementan, el índice del PIB desciende, pero luego se revierte para aquellos países que tuvieron los índices más altos de exportación.

Entre las razones que podemos considerar para tener una relación negativa están las ya apuntadas en los dos posibles escenarios: uno, cuando hay desempleo de recursos y estamos en marco "ideal" competitivo, y el otro, cuando existen rigideces en la economía y por lo tanto no es posible incrementar la demanda interna al mismo ritmo de las exportaciones. Lo que nos está diciendo la regresión calculada y la gráfica es que en la década de los ochenta -período caracterizado por la crisis de la deuda externa, el incremento de las tasa de interés, desaceleración del comercio mundial en el mundo capitalista desarrollado-, hubo una transferencia de la demanda doméstica hacia la demanda externa.

Aunque no es el objeto de nuestro estudio, es posible prever que por lo menos en los países en desarrollo, donde más se acentúan la heterogeneidad y rigidez estructural, y donde la elasticidad-precio de la oferta y de la demanda exportaciones de los productos primarios tiende a ser inelástica se hayan dado fuertes devaluaciones, incremento de los precios internos, por el incremento del tipo de cambio y por las presiones derivadas de la reducción de la oferta interna para desplazarla hacia las exportaciones. Es posible que en los países de menor ingreso -por los niveles de desempleo, dificultades de organización laboral, más el auge de las políticas neoliberales- los salarios hayan ido a la zaga del incremento de precios, lo cual implicaría, que entre los desplazamiento macroeconómicos también hubo una redistribución del ingreso de carácter regresivo, aumentando de esta manera los niveles de pobreza y desigualdad social.

Veamos que la demanda interna de bienes de consumo y de inversión, en su conjunto, nos presentan una relación inversa de tal manera que aquellas economías que alcanzaron un mayor índice de

Cuadro N. IV.1

INDICE DEL PIB Y DE LAS EXPORTACIONES
DE 1980 A 1990. (En precios de 1985)

No.	PAIS	i(P - X)	iX
1	Austria	1.16	1.38
2	Bélgica	0.84	1.49
3	Benín (1986)	1.28	0.73
4	Burkina (1985)	1.20	1.27
5	Camerún	1.66	0.85
6	Costa Rica	1.13	1.65
7	Dinamarca	1.18	1.33
8	Ecuador	1.11	1.56
9	El Salvador	1.28	0.47
10	Finlandia	1.58	0.94
11	Grecia	1.15	1.20
12	Guatemala	1.13	0.97
13	Haití	1.18	0.49
14	Honduras	1.31	1.20
15	Hong Kong (1)	4.16	4.16
16	Irlanda	1.10	1.77
17	Israel	1.62	1.09
18	Jamaica (1989)	1.22	1.08
19	Jordania	1.03	1.57
20	Liberia (1988)	1.89	0.59
21	Malawi	1.30	1.24
22	Nicaragua (2)	0.84	0.96
23	Noruega	1.34	1.19
24	Nueva Zelanda	1.26	1.09
25	Panamá	1.20	0.92
26	Papua	1.15	1.17
27	Paraguay	1.12	2.83
28	Portugal	1.14	1.78
29	Rep. Dominicana	1.12	1.58
30	Senegal (1986)	1.20	1.26
31	Sierra Leona	1.23	1.02
32	Singapur (3)	1.65	1.81
33	Suecia	1.22	1.24
34	Suiza	1.23	1.23
35	Togo (1987)	1.29	0.74
36	Túnez	1.43	1.50
37	Uruguay	0.91	1.82
38	Zimbabwe (1987)	1.23	1.29

donde $i(P-X) = (PIB - X)_{1990} / (PIB - X)_{1980}$
 $iX = X_{1990} / X_{1980}$

FUENTE: Calculado en base al anexo N° 4.

exportaciones durante la década de los ochenta, lograron un menor índice de crecimiento de su producto interno bruto. Sin embargo, es de la mayor importancia esclarecer si la inversión sigue el mismo comportamiento que el consumo, es decir, si es posible un *trade-off* con las exportaciones.

Si partimos del criterio de que no cualquier tipo de exportación promueve el desarrollo, sino que solamente aquellas que tienen un alto componente de industrialización, y éste se obtiene a través de un esfuerzo sostenido de inversión productiva, entonces es de suponer que el comportamiento del consumo y de la inversión siguen trayectorias diferentes. Por un lado, crear capacidad exportadora competitiva requiere grandes volúmenes de inversión, y por el otro, en un país que ha alcanzado un mayor nivel de desarrollo, los incrementos marginales del consumo deben ser decrecientes. El resultado final es que, aquellas economías que tengan un alto nivel de ingreso per cápita, están en mejores condiciones para alterar la estructura del consumo y de las exportaciones en el PIB, es decir, pueden reducir el ritmo de crecimiento del consumo y acelerar el ritmo de crecimiento de las exportaciones, permitiendo un traslado de la capacidad productiva de la demanda interna hacia la capacidad productiva que satisface la demanda externa, sin afectar el nivel de desarrollo y el bienestar de la sociedad.

Distinta es la posición para los países de bajo nivel de ingreso, con grandes disparidades en la distribución del ingreso y porcentajes elevados de pobreza. Bajo estas condiciones, un cambio estructural que eleve la participación de las exportaciones en el PIB sólo es posible a condición de que en el largo plazo haya una tasa promedio de crecimiento del consumo, y que el ritmo de crecimiento del PIB sea mayor que el del consumo. De esta manera podrá haber un diferencial del producto que se puede destinar a las exportaciones. Dicho de otra manera, en una economía donde no se produce el cambio estructural en la composición del gasto, las respectivas cuentas que integran el gasto deberán tener las mismas tasas de crecimiento a lo largo del tiempo.

De lo anterior podemos colegir que de las dos cuentas que integran el gasto, el consumo ha sido la variable de ajuste para poder generar un excedente exportable. Congruente con nuestro criterio de que el verdadero meollo de las exportaciones no es un problema de demanda y de funcionamiento de mercados sino de oferta, vemos que el papel de la inversión sostenida en el largo plazo tuvo que haber sido fundamental para generar mayor capacidad productiva y competitiva a nivel internacional. Por lo tanto, lo que esperamos es que en el tiempo, aquellos países que presenten un mayor peso de la inversión respecto al PIB tengan los mayores ritmos de crecimiento de sus exportaciones.

En el cuadro N° IV.2 presentamos los resultados sobre la relación entre el consumo y las exportaciones, y en el apartado siguiente nos referiremos a la inversión.

Cuadro N° IV.2

VARIACIÓN DEL TIPO DE GASTO COMO PORCENTAJE DEL PIB							
PERIODO 1970 - 1980							
	En Dol.s.	Países	dG	dC	dI	dX	dM
1	200 - 700	10	-10.0	19.0	4.0	-12.0	0.0
2	700 - 1500	9	-1.7	-2.7	8.0	7.1	10.6
3	1500 - 3000	5	2.2	-2.2	0.8	8.6	10.2
4	Mas de 3000	14	2.5	-2.9	0.2	12.9	12.8
PERIODO 1980 - 1990							
	En Dol.s.	Países	dG	dC	dI	dX	dM
1	200 - 700	10	-9.0	2.0	-2.0	-6.0	-14.0
2	700 - 1500	9	-2.4	4.6	-5.9	1.8	-1.8
3	1500 - 3000	5	-0.6	-1.6	-0.4	3.0	-0.2
4	Mas de 3000	14	-0.5	-1.8	-3.3	6.6	1.1

FUENTE: Calculado en base a los datos contenidos en el anexo N° 4.

En el cuadro N° IV.2 se intenta medir si, dado el nivel de ingreso per cápita, existe alguna relación entre la variación de la participación del consumo del gobierno, dG , consumo privado, dC , la inversión, dI , y las exportaciones, dX . Las importaciones se identifican con dM . Para el efecto, la muestra de 38 países se dividió en cinco grupos, según el nivel de ingreso, y se analizó para el período de 1970 a 1980, y para la década de 1980 a 1990.

Para el primer período encontramos que, excepto el primer grupo, la participación de las exportaciones ganan terreno, especialmente en los países de ingresos mayores a los tres mil dólares per cápita, pero simultáneamente el consumo privado reduce su participación. Si comparamos los países de menor ingreso (entre 200 y 700 dólares de ingreso por persona) y el grupo IV de más alto ingreso, se constata la relación inversa entre consumo e inversión. Para el primer caso un aumento del consumo en 19 puntos significó una reducción de la inversión de 12. Para los países de mayor ingreso una reducción del consumo de 2.9 se produce simultáneamente con un incremento de 12.9 puntos de las exportaciones.

Para el período de 1980 a 1990, el retroceso de la participación del gasto gubernamental se da en los cuatro grupos, y lo mismo podemos decir de la inversión. En los dos períodos podemos plantear la conclusión preliminar siguiente: 1) entre el consumo privado y las exportaciones se da un *trade-off*; 2) en lo que respecta a la inversión, del primero al segundo período, ésta se reduce, lo cual parece reflejarse también en una disminución de la participación de las exportaciones. En los siguientes apartados analizamos por separado cada una de las variables.

b. Variación de la estructura del consumo y de la inversión

Para analizar específicamente la variación de la estructura del consumo y de la inversión en el tiempo, y en base a los resultados anteriores, se consideró el impacto que recibe el consumo ante el incremento de las exportaciones.

Si ahora suponemos que la demanda interna está integrada únicamente por el consumo doméstico, y que la relación entre el consumo y las exportaciones es proporcional a α , nuestra ecuación $-dA = dX$, se transforma en $-dC = \alpha dX$, o lo que es lo mismo:

$$-\frac{dC}{dX} = \alpha$$

Si obtenemos el valor absoluto de la expresión anterior, $|-dC/dX|$, nos daremos cuenta que esta relación es crucial en el impacto de la tasa de crecimiento del ingreso per cápita.

Si lo medimos en tasas de crecimiento, también se puede expresar que entre más inelástica sea la elasticidad del consumo respecto a las exportaciones, mayor será su contribución al crecimiento del producto por persona.

Cuadro N° IV.3

RELACION ENTRE EL CONSUMO Y LAS EXPORTACIONES					
Función: $dC = f(dX)$					
Para el período de 1970 a 1980					
	Const.	dC	r²	dw	F
1	<i>Todos los países</i>				
		-0,191 (-4.678)	0,35	1,9	
2	<i>Países con ingreso menor a los 3,000 dólares</i>				
	0,903 (0.61)	-0,155 (-1.66)	0,11	1,97	2,75
3	<i>Países con ingreso superior a los 6,000 dólares</i>				
		-3,23 (-5.96)	0,61	2,01	

FUENTE: Cálculos elaborados a partir del cuadro N° IV.5

La contrastación empírica para medir la variación de la participación del consumo y las exportaciones sucedida de 1970 a 1990, no parece estar muy clara si tomamos en conjunto a los 38 países (ver resultado de las regresiones en el cuadro N° IV.3), especialmente para los países con ingresos por persona inferior a los tres mil dólares. Hay un comportamiento más regular en los países con ingresos superiores a los 6,000 dólares por habitante. En este caso, en términos generales, los resultados de la tercera regresión nos indican una clara relación inversa entre el consumo y las exportaciones.

Otra forma de análisis fue clasificar a los países en base al signo obtenido en la variación de la participación del consumo, y variación en la participación de las exportaciones, sobre el PIB, para comparar ambas variables, ya ordenadas, con la tasa de crecimiento promedio anual del PIB. El período fue de 1980 a 1990. Los resultados se recogen en el cuadro N° IV.4 y su correspondiente resumen.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Cuadro N° IV.4
**VARIACIÓN DEL PORCENTAJE DEL PIB Y LAS EXPORTACIONES
Y TASA DE CRECIMIENTO ANUAL Y PER CÁPITA DEL PIB**

No.	PAIS	participación en el PIB 1980-1990		Tasa de crecimiento promedio anual del PIB 1980-1990	
		dC	dX	Total	Per Cáp.
1	Nicaragua	-17	2	-2,3	-4,8
2	Irlanda	-11	12	3,3	3,0
3	Zimbabwe	-11	5	3,4	0,0
4	Uruguay	-9	12	1,0	0,4
5	Singapur	-7	21	6,5	5,2
6	Jamaica	-5	2	1,6	0,3
7	Costa Rica	-4	9	3,0	0,1
8	Dinamarca	-4	2	2,4	1,9
9	Hong Kong	-4	47	7,0	5,7
10	Portugal	-4	9	2,6	2,6
11	Senegal	-2	4	3,1	0,2
12	Austria	-1	4	2,1	1,9
13	Bélgica	-1	17	2,0	2,2
		-6.2	11,2	2,7	1,4
	Sin Nicaragua	-5.3	12,0	3,2	2,0
14	Túnez	2	1	3,5	1,1
15	Paraguay	4	15	2,7	-0,4
16	Grecia	4	5	1,7	1,2
17	Jordania	6	13	2,4	-0,8
18	Rep. Dominicana	7	9	2,0	-0,3
19	Ecuador	10	6	2,0	-0,7
		5,5	8,2	2,4	0,0
20	Liberia	-9	-1	-2,8	-5,8
21	Sierra Leona	-9	-1	0,9	-1,5
22	Suiza	-7	0	2,2	1,6
23	Benín	-6	-4	2,8	-0,1
24	Papua	-3	-4	4,0	2,1
25	Camerún	-2	-7	2,3	-0,6
26	Finlandia	-2	-10	3,4	2,9
27	Suecia	0	0	2,2	1,9
28	Haití	0	-11	-0,6	-2,5
29	Nueva Zelanda	0	-4	1,7	0,8
		-3.8	-4.2	1,6	-0,1
30	Noruega	4	-3	2,9	2,5
31	Togo	5	-7	1,6	-1,4
32	Guatemala	5	-2	0,8	-2,1
33	Honduras	5	-14	2,7	-0,7
34	Israel	8	-8	3,3	1,6
35	Panamá	8	-9	0,3	-1,8
36	Burkina Faso	9	-7	4,1	1,4
37	Malawi	11	-5	2,8	-0,6
38	El Salvador	16	-18	0,6	-0,7
		7,9	-8.11	2,1	-0.2

En el cuadro N° IV.5 (que resume el anterior) puede apreciarse con bastante claridad el impacto que tiene en el nivel de ingreso per cápita el incremento de las exportaciones, y su relación con la variación en el consumo. En el primer renglón tenemos a los países que descendieron su participación en el consumo privado. La segunda línea contiene los mismos países pero excluyendo a Nicaragua por su situación sociopolítica particular en los ochenta. Los países de este grupo tienen en común un incremento en el peso relativo de sus exportaciones sobre el PIB. En el segundo grupo, los países crecieron simultáneamente en el consumo y las exportaciones. En el tercero descienden en las dos variables, y finalmente, en el cuarto grupo se tiene nuevamente la relación inversa entre consumo y exportación.

Cuadro N° IV.5

RESUMEN DEL CUADRO N° IV.4

GRUPO	Variación en la participación s/ PIB 1980-90		Tasa de crecimiento promedio anual del PIB 1980-1990		dC/dX
	dC	dX	Total	Per Cáp.	
dC<0, dX>0	-6.0	11.2	2.7	1.4	0.55
Sin Nicaragua	-5.3	12.0	3.2	2.0	0.44
dC>0, dX>0	5.5	8.2	2.4	0.0	0.67
dC<=0, dC<=0	-3.8	-4.2	1.6	-0.1	0.90
dC>0, dX<0	7.9	-8.0	2.1	-0.2	0.98

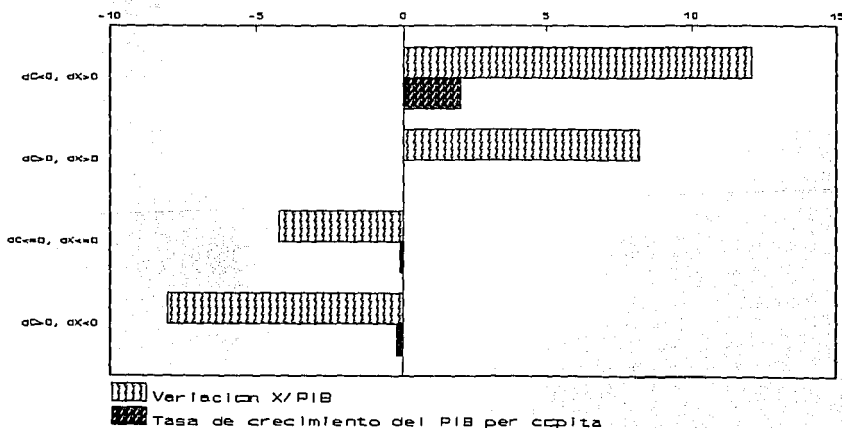
Lo interesante en este cuadro es la estrecha relación de estos resultados con la tasa de crecimiento, promedio anual, del PIB per cápita. Aquellos países que tuvieron un incremento en sus exportaciones respecto al PIB, aunque retrocedieron en la participación del consumo, tuvieron tasas positivas de crecimiento

del ingreso per cápita, de 1.4 puntos, y de 2 puntos si excluimos a Nicaragua. En última fila se tiene el resultado inverso: los países aumentaron su proporción en el consumo, la redujeron en sus exportaciones, pero tuvieron -en promedio- una reducción del 0.2 de su ingreso per cápita.

La última columna expresa los valores absolutos del diferencial del consumo respecto al diferencial de las exportaciones. Aquí también es sorprendente la asociación entre esta columna y la columna del ingreso per cápita: entre más bajo es el valor $|dC/dX|$, mayor es el ingreso por habitante; e inversamente, entre mayor es $|dC/dX|$, se descende en el ingreso. Así tenemos que para un $|dC/dX| = 0.44$ la tasa de crecimiento promedio anual del PIB fue de 2.0%; para $|dC/dX| = 0.67$ el crecimiento fue cero; y para $|dC/dX| = 0.98$ el PIB por persona fue de -0.2%. Esta relación se hace más evidente en las gráficas IV.3 y IV.4.

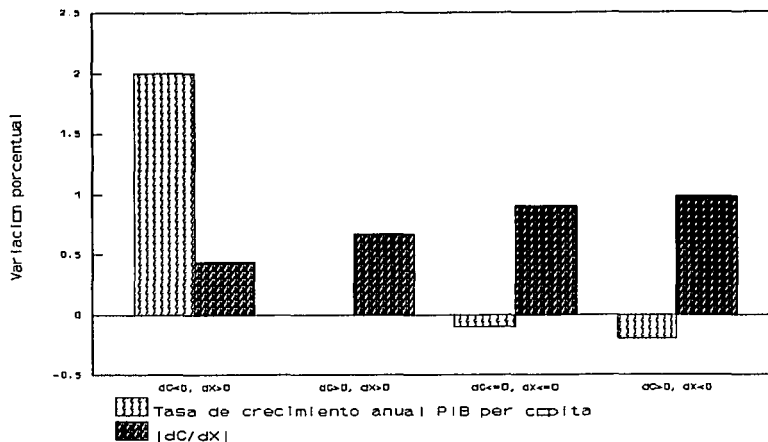
Gráfica N° IV.3

**VARIACION DE LA PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES
EN EL PIB Y TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA**



Gráfica N° IV.4

**TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL
DEL PIB PER CAPITA Y $|dC/dX|$**



**c. Variación en la estructura de la inversión
y las exportaciones**

Lo planteado sobre que las exportaciones son un problema fundamentalmente de oferta y no de la demanda, se puede apreciar en la relación existente entre la inversión y las exportaciones. Sin embargo esta relación no es directa porque, como sabemos, toda inversión necesita un proceso de maduración que puede durar varios años para tener resultados tangibles.

Esto lo podemos observar en el cuadro IV.2, en el cual se refleja que la variación de la inversión no sigue un patrón definido en relación a las exportaciones. Así tenemos que para el período de 1970 a 1980 el incremento marginal es de 4 puntos para el nivel de ingreso entre 200 y 700, y de 8 puntos para el tramo entre 700 y 1500 dólares por habitante. Para el segundo período las

economías presentan un incremento marginal igual o cercano a cero, excepto para los países de menor ingreso (grupo 1) que tuvieron un retroceso de dos puntos. Vemos nuevamente que la inversión no se presenta como una variable de ajuste de la demanda para incrementar las exportaciones.

De esta manera no se puede esperar un impacto directo en el mismo período en que se hace la inversión. En el caso de estudios de un mismo país con series de tiempo, esta dificultad se puede superar buscando los rezagos apropiados en la inversión, y así poder determinar los coeficientes de impacto de corto y largo plazo de esta variable. Ese no es nuestro caso, y para intentar medir dichas relaciones se procedió a obtener el promedio de la inversión y de las exportaciones (como porcentajes del PIB), en base a los datos de 1970, 1980 y 1990. Luego se procedió a correr las regresiones que aparecen en el cuadro IV.6.

Cuadro N° IV.6

RELACIÓN ENTRE LAS EXPORTACIONES E INVERSIONES PROMEDIO PARA LOS AÑOS DE 1970, 1980 Y 1990 (Exportaciones como variable dependiente)					
Const.	Inv.	(Inv.) ²	r ²	dw	F
<i>1. Todos los países</i>					
118.75 (4.376)	-10.379 (-4.631)	0.282 (6.235)	0.723	1.46	45.62
<i>2. Países con ingreso menor a los 3,000 dólares./habitante</i>					
71.622 (1.504)	-5.567 (-1.098)	0.163 (1.255)	0.181	2.6	2.31
<i>3. Países con ingreso superior a los 6,000 dólares./habitante</i>					
292.01 (2.011)	-21.860 (-2.215)	0.463 (2.865)	0.759	1.41	17.36

FUENTE: cálculos elaborados en base a los datos del cuadro N° IV.8

La regresión No. 1, referente a todos los países, nos está indicando que las exportaciones pueden explicarse por la parte del PIB que los países dedican a la inversión. Sin embargo, en el caso

de los países de menor ingreso, si nos basamos en la regresión, no podemos afirmar lo mismo, ya que tanto los coeficientes de la inversión, como los demás estadísticos no son significativos. Sin embargo para los países con seis mil dólares de ingreso por habitante el coeficiente de determinación, R^2 , alcanza el valor de 0.76, lo que nos indica la alta relación que existe en esos países entre las exportaciones y la inversión.

En el cuadro N° IV.7 se clasificó a los países por el porcentaje del PIB que le dedican a la inversión, para determinar el tipo de relación con la participación de las exportaciones en el PIB. El principal contraste lo encontramos en los países que tienen un bajo nivel de inversión sobre el PIB (entre 10 y 15%) y que su nivel de exportación es de 22.5%, y para los países con un nivel de inversión superior al 25%. Sin embargo, para la mayoría de países que se encuentran en el rango del 15 al 25% las diferencias son mínimas, por lo que no se pueden obtener conclusiones firmes. Consideramos que lo que ocurre, entre otras razones, es que se están considerando en el mismo plano las exportaciones agrícolas y las exportaciones manufacturas, las cuales como sabemos tienen un comportamiento cualitativamente diferente. Hacer esta distinción es el objetivo del siguiente apartado.

Cuadro N° IV.7
PROMEDIO SIMPLE DE LA I Y LAS X.
 (Resumen)

No.	RANGO DE INVERSION	Promedio Inversión	Promedio Exportación
1	Inv. 10-15%	13.7	22.5
2	Inv. 15-20%	17.6	30.0
3	Inv. 20-24.7%	22.4	31.1
4	Inv. 25-30%	26.8	33.8
	Hong Kong y Singapur:	35.0	143.3

FUENTE: elaborado en base al cuadro IV.8

Cuadro N° IV.8

**PROMEDIO SIMPLE DE LAS INVERSIONES Y LAS EXPORTACIONES
[(1970+1980+1990)/3]**

N°	PAIS	Inversión	Exportaciones
1	El Salvador	12.7	25.0
2	Uruguay	13.3	18.0
3	Haití	14.0	21.7
4	Guatemala	14.0	20.3
5	Senegal	14.7	27.7
	Inv. 10-15%	13.7	22.5
6	Sierra Leona	16.0	25.3
7	Liberia	16.0	54.0
8	Nicaragua	17.7	25.0
9	Zimbabwe	18.0	30.3
10	Benín	18.3	24.0
11	Rep. Dominicana	19.3	21.3
	Inv. 15-20%	17.6	30.0
12	Ecuador	21.0	23.3
13	Malawi	21.0	22.3
14	Burkina Faso	21.0	11.7
15	Dinamarca	21.0	32.0
16	Honduras	21.3	29.7
17	Israel	21.3	32.0
18	Nueva Zelanda	21.7	27.0
19	Bélgica	22.0	58.3
20	Paraguay	22.3	19.3
21	Suecia	22.7	28.0
22	Togo	23.3	33.0
23	Papua	23.7	39.3
24	Camerún	24.0	21.0
25	Irlanda	24.3	49.7
26	Jordania	24.7	39.7
	Inv. 20-24.7%	22.4	31.1
27	Panamá	25.0	39.0
28	Grecia	25.0	16.3
29	Costa Rica	25.3	29.7
30	Jamaica	25.7	45.7
31	Túnez	25.7	34.3
32	Noruega	26.3	44.3
33	Austria	27.7	36.3
35	Finlandia	28.7	27.3
36	Suiza	29.3	35.7
37	Portugal	29.7	29.0
	Inv. 25-30%	26.8	33.8
37	Hong Kong (1)	28.7	105.3
38	Singapur	41.3	181.3
		35.0	143.3

FUENTE: Elaboración en base al anexo N° 4.

3. La estructura de las exportaciones y su relación con el crecimiento económico

A lo largo del trabajo hemos hecho una serie de consideraciones en el sentido de que no ha sido la política de dejar trabajar al mercado, la que han seguido los países que han logrado insertarse exitosamente al mercado mundial, ni han sido las fuerzas del mercado las que han permitido que estos países alcancen altos niveles de ingreso per cápita. Sin embargo, en el período que estamos analizando muchos de los países que componen la muestra de países pequeños aplicaron, en mayor o menor grado, las recomendaciones de las principales agencias e instituciones internacionales para abrir sus economías, liberalizar el mercado interno, reducir la participación del estado, y otras similares, como medio de alcanzar mayores niveles de participación en el comercio mundial y por esa vía promover el desarrollo interno.

De la crítica hacia el modelo de desarrollo "hacia adentro", que implicaba la industrialización vía sustitución de importaciones, se pasó a las estrategias de desarrollo "hacia afuera". Muchos de los países analizados no avanzaron en etapas superiores de sustitución de importaciones, y en otros países ni siquiera se plantearon una estrategia de industrialización de largo plazo, por lo que estos países, al abrir sus fronteras, al liberalizar el comercio, al emprender políticas de promoción de exportaciones, exportaron lo único que podían exportar: productos agrícolas, materias primas brutas, o productos con una proporción elevada en materias primas agrícolas o extractivas, y en general productos intensivos en uso de la fuerza de trabajo no calificada.

El paradigma del libre comercio mundial llegó a su auge de publicidad cuando el 15 de diciembre de 1993 se concluyó la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre aranceles y Comercio (GATT), que se había iniciado ocho años antes (20 de septiembre de 1986), en Punta del Este, Uruguay. Es amplia la literatura sobre la teoría de los beneficios del libre comercio, sin embargo en esa

**GANANCIAS TOTALES DEL ACUERDO
DE LA RONDA DE URUGUAY**

Estados Unidos: Cuenta con las 500 compañías mas grandes del mundo y es el exportador más grande de servicios con ganancias de dos mil millones de dólares. Las ganancias en industrias aeronáutica, software de computadoras y agricultura suman 9.3 mil millones de dólares y en textiles 21.6 mil millones de dólares, su ganancia neta para el 2002 será de 36 mil millones de dólares anuales.

Japón: Gana con la liberalización de bienes hightec, agricultura y manufacturas 22 mil millones de dólares. Pierde 0.5 mil millones de dólares con la liberalización textil. Su ganancia total para el 2002 será de 27 mil millones de dólares. Las estimaciones suponen el recorte en 30 por ciento de sus aranceles.

Tigres asiáticos: Ganancias de 3.3 mil millones de dólares por la liberalización agrícola, 1.8 mil millones de dólares por la textiles, 1.1 mil millones de dólares por servicios. Su ganancia total es de 7.1 mil millones de dólares.

Unión Europea: Bloque exportador más grande del mundo. Por agricultura incrementa sus ganancias en 30 mil millones de dólares; por textiles 17.2 mil millones de dólares; servicios siete mil millones de dólares; manufacturas 7.6 mil millones de dólares en total, aunque hay sus diferencias respecto a cada uno de los países. La ganancia total es de 37 mil millones de dólares para el 2002.

Europa del Este: Aumenta sus flujos con textiles y sectores de servicios. La Ex Unión Soviética ganará 13 mil millones de dólares con la liberalización de servicios. Su ganancia total es de 37 mil millones de dólares anuales.

Australia/Nueva Zelanda: Grandes ganancias con la liberalización agrícola por mil millones de dólares, por textiles 1.1 mil millones de dólares. Su ganancia total es de dos mil millones de dólares anuales en el 2002.

China: Ganancias estimadas de 37 mil millones de dólares anuales para el 2002.

India: Ganancias estimadas de 4.7 mil millones de dólares anuales para el 2002.

Africa: Sin contar Egipto y Libia, las pérdidas totales del continente son de 2.6 millones de dólares; de Nigeria son de mil millones de dólares; de Marruecos, Argelia y Túnez 0.6 mil millones de dólares; y Sudáfrica 0.4 mil millones de dólares.

Sudamérica: Ganancias totales de 8.0 mil millones de dólares para el 2002. Brasil 3.4 mil millones de dólares y México 0.3 mil millones de dólares.

Fuente: OCDE, GATT, y Banco Mundial. Reproducido por "El Financiero", México, 16 de diciembre de 1993.

ocasión, hasta se llegó a cuantificar las ganancias que recibirían diversas regiones del mundo como consecuencia de los acuerdos de la Ronda de Uruguay. En el recuadro (página 88) se reproducen los cálculos de las ganancias anuales que se alcanzarían para el año 2002, y que circularon en todo el mundo.

Pero los beneficios que se derivarán del comercio internacional, no son el resultado precisamente de la apertura comercial y del libre funcionamiento de mercados competitivos a nivel internacional. Los beneficios que obtenga cada país dependerán de su capacidad para ofrecer productos que estén por encima, en calidad y bajo precio, de cualquier otro competidor. Es decir, sólo aquellos países que tengan *ventajas absolutas*, y que puedan reproducirlas podrán captar la mayor parte de los beneficios del comercio mundial. Ello presupone la exportación de productos manufactureros que incorporan alta tecnología y hacen uso intensivo de fuerza de trabajo calificada y especializada.

Stephen Smith al analizar la política industrial de los países en desarrollo y su relación con el comercio exterior, considera en forma similar que: "Una condición importante es establecer qué clase de producto se exporta y bajo qué condiciones. En general los países que se han concentrado en exportaciones manufactureras lo han hecho mejor que aquellos que han confiado en las exportaciones de productos primarios. Y entre los exportadores de manufacturas aquellos que han implementado estrategias de largo plazo de incrementar su tecnología y nivel de calificación ascendiendo a productos en líneas avanzadas lo han hecho mejor que aquellos que no lo han hecho." ²⁹

Efectivamente no se trata de exportar por exportar, ya que como veremos, *qué y cómo* se exporta está reflejando *qué y cómo* se produce en un país. Ya Prebisch desde sus primeros planteamientos señaló las dificultades a que se enfrenta un país exportador de productos primarios, entre ellas: la elasticidad-ingreso de la

²⁹ Smith, Stepehn C. *Industrial Policy in Developing Countries*. Economic Policy Institute, Washington, DC, 1991.

demanda de importaciones de productos primarios que hacen los países desarrollados es inelástica; la inestabilidad de los precios, que con sus grandes oscilaciones, transmite incertidumbres y inestabilidades a las economías exportadoras de dichos productos; las múltiples barreras al comercio agrícola que imponen los países desarrollados. Y lo que acertadamente señaló Peter Druker de la desmaterialización de los procesos productivos al reducirse drásticamente la cantidad de materia prima natural por unidad de producto.

El estudio realizado sobre las 38 economías comprueba de manera clara que efectivamente son los países exportadores de productos primarios los que muestran menor nivel de desarrollo, excepto países como Noruega. En cambio, el componente principal de exportación de todos los países con alto nivel de ingreso son los productos manufacturados; en primer lugar, los exportadores de bienes de capital.

En el cuadro N° IV.9 tratamos de comprobar lo antes aseverado, para lo cual hemos obtenido los promedios, según nivel de ingreso per cápita, de las exportaciones primarias-agrícolas, las exportaciones primarias-extractivas, las manufacturas, y de éstas, se han separado las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte. Cada una de estas cuentas constituye el porcentaje sobre las exportaciones totales.

La primera cuenta de exportaciones primarias-agrícolas se puede apreciar que el orden inverso entre el nivel de ingreso por habitante y el porcentaje de las exportaciones agrícolas-primarias. Así tenemos que, en promedio, en los países que tienen el nivel más bajo de los ingresos por persona, el 59.4% del total de sus exportaciones corresponde a productos primario-agrícolas, esto es, productos alimenticios y materias primas de origen agrícola. En el otro extremo, en los países con un ingreso por habitante superior a los 19 mil dólares, las exportaciones agrícolas sólo representan un 11.8%. Si a este rubro le agregamos la exportación de combustible, extracción de minerales y metales, obtenemos el total

Cuadro N° IV.9

Promedios de las Exportaciones agrícolas, extractivas, manufacturadas, y de éstas, maquinaria y equipo. Año 1990

N° SITC	ingreso		N° países	Ingreso per cápita			Export. primarias (1)	Export. primarias-extractivas (2)	Export. primarias-manufacturas (1)+(2)	Export. Maquina-transporte (5 al 8)-68	Export. Maquina-transporte 7
	Dóls. p/Hab.			per	agricolas	extractivas					
I	200	a 700	10	402.5	59.4	17.8	77.2	19.5	2.4		
II	700	a 1500	9	988.2	49.3	21.8	71.0	26.4	2.5		
III	1500	a 3000	5	1958.4	40.3	7.9	48.2	50.4	5.2		
IV	6000	a 13000	7	10587.9	22.4	7.8	30.1	68.3	22.1		
V	19000	a 34000	7	25390.9	11.8	12.6	24.4	73.8	30.1		

Clasificación estandar del comercio internacional
(Standard International Trade Classification, SITC)

SECCION

- 0 Alimentos y animales vivos
- 1 Bebidas y tabacos
- 2 Materiales sin refinar, no comestibles, excepto carburantes
- 22 Semillas para aceite, frutas oleaginosas, excluyendo harinas,
- 27 Fertilizantes, piedra, arena, grava, azufre, abrasivos naturales y otros
- 28 Minerala de hierro, chatarr de hierro o acero, minerales y concetrados a base de metal-
- 3 Carburantes minerales, lubricantes y materiales relacionados.
- 4 Aceites y grasas vetales y de animales.
- 5 Productos químicos
- 6 Productos manufacturados clasificados principalmente por su material
- 68 Plata, platinium, niquel, zint, uranio, cobre, aluminio, estaño
- 7 Maquinaria y equipo de transporte
- 8 Artículos manufacturados diversos

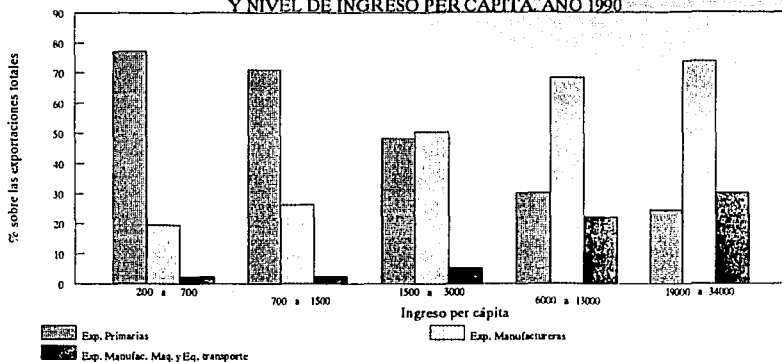
FUENTE: Elaborado en base al anexo N° 5

de exportaciones primarias que, en general, sigue el mismo patrón de las exportaciones agrícolas: 77.2% para los países de menor ingreso y 12.6% para los de ingreso superior a los 19 mil dólares por habitante.

En cambio las exportaciones manufactureras siguen una relación directa con el nivel de ingreso por habitante: del 20% para el grupo I y un 74% para los países de mayor ingreso.

Comentario especial merecen las exportaciones de bienes de capital, constituidas fundamentalmente por maquinaria y equipo de transporte. Como podrá verse en el cuadro N° IV.10, éstas tienen un comportamiento diferente al de las manufacturas en su conjunto. Los tres primeros rangos (que van de un ingreso per cápita de 200 a 3,000 mil dólares), la participación de las exportaciones de capital es baja: de 2.4% para el rango I, 2.5% para el nivel II, y 5.2% para el N° III. Sin embargo en el siguiente rango (correspondiente a los países que tienen un ingreso por habitante entre 6 y 13 mil dólares) las exportaciones de bienes de capital dan un salto. De 5.2% se pasa a un 22.1%. Y para los países con ingresos per cápita superior a los 19 mil dólares, el porcentaje de exportaciones de equipo y transporte es de 30.1.

Gráfica N° IV.5
PROMEDIO DE EXPORTACIONES POR CATEGORÍAS PRINCIPALES
Y NIVEL DE INGRESO PER CÁPITA. AÑO 1990



Esta información quizás se visualiza mejor en la gráfica IV.5, en la que se puede ver cómo la participación de las exportaciones de productos primarios descienden conforme se eleva el nivel de ingreso por habitante. Al lado derecho de las exportaciones del sector primario se tienen las exportaciones de manufacturas, las cuales muestran un ascenso conforme se eleva el nivel de ingreso.

Para poder determinar el grado de relación entre el tipo de exportaciones y el nivel de ingreso por habitante se procedió al análisis econométrico que aparece en el cuadro IV.10, en base a la función:

$$y = f(X_i)$$

donde "y" expresa el ingreso por habitante, y X_i el tipo exportación.

Cuadro N° IV.10

REGRESIONES DEL INGRESO PER CAPITA EN FUNCION DE LAS EXPORTACIONES

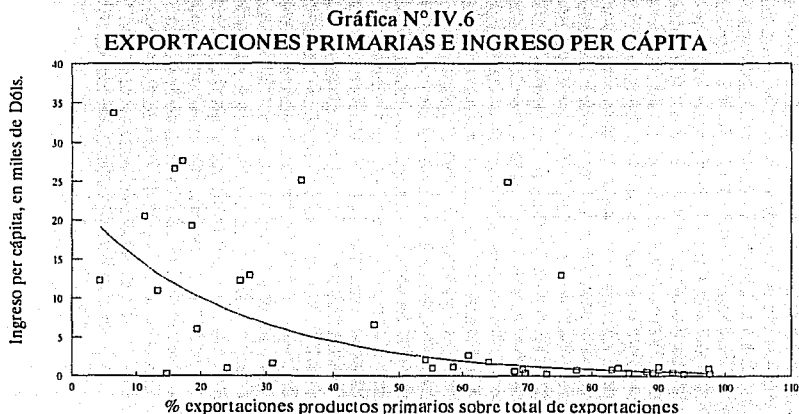
Variable dependiente: ingreso per cápita, y.

N°	Const.	lnXpa	Xp	Xm	lnXme	r ²	dw	F
1.	11.756 (16.95)	-1.189 (-5.93)				0.50	1.02	35.1
2.	10.032 (28.05)		-0.041 (-7.10)			0.59	1.20	50.4
3.	6.074 (20.63)			0.0401 (7.20)		0.60	1.14	51.9
4.	6.864 (36.87)				0.7247 (8.668)	0.68	1.81	75.3

Donde $\ln X_{pa}$ es igual al logaritmo natural del porcentajes de las exportaciones de productos agrícolas, X_p son las exportaciones de productos primarios (agrícolas mas la actividad extractiva y minera), X_m se refiere a las exportaciones manufactureras, y $\ln X_{me}$ es el logaritmo natural de las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte.

Considerando la naturaleza de la información, en donde no podemos esperar estadísticos altamente significativos, creemos que los resultados muestran una consistente asociación entre el tipo de exportación y el nivel de ingreso per cápita. En los cuatro casos analizados, el coeficiente de determinación es igual o mayor a 50; la prueba de la "t Student" nos indica que los coeficientes de la variable explicatoria son significativos. Aunque hay dificultades con la prueba dw consideramos que por ser independiente un país de otro, este no es un problema grave.

Las regresiones números 1 y 2 nos están mostrando la relación negativa entre nivel de ingreso y las exportaciones primarias, respectivamente (Ver gráfica N° IV.6)



Una característica de estos productos es que por estar fincados en las ventajas competitivas estáticas, es decir en recursos naturales y mano de obra barata, su oferta es relativamente amplia, lo cual origina sobreoferta de productos exportables a nivel mundial, con el consiguiente deterioro de los

precios. Si a ello se agrega, que organismos como el Banco Mundial, la U.S. Agency for International Development (USAID) y el Fondo Monetario Internacional estimularon, en los países en vías de desarrollo, las políticas de apertura y promoción de exportaciones, es de suponer que en un tiempo relativamente corto (en los setenta y ochenta) estos países hayan inundado simultáneamente el mercado con productos más o menos similares. El agravante es que estos países no compiten en base a la calidad del producto, la segmentación del mercado y diferenciación del producto, sino que se hace a través de la competencia de precios, por lo tanto, es previsible que los beneficios netos para los países exportadores de productos primarios hayan sido raquíticos.

El impacto o consecuencia de exportar productos primarios se reflejan en toda la economía. Los países que así lo hacen se enfrentan a precios internacionales dados (son tomadores de precios) tanto de las exportaciones como de los insumos importados. Si consideramos que el precio de las exportaciones está integrado por los insumos, los salarios y la ganancia, vemos que la variable que se ajusta para seguir compitiendo con precios bajos es el salario. En los países subdesarrollados, si a la deprimida capacidad de compra de los trabajadores le agregamos que los receptores de las ganancias tienen principalmente un consumo suntuario en el exterior, tendremos como resultado un mercado interno estrecho y con pocos estímulos para la inversión productiva. De ahí el carácter empobrecedor a que tiende la especialización en los sectores primarios y con bajos niveles de procesamiento industrial. Al respecto Michael Porter señala que:

"Aquellos sectores en los que los costes de la mano de obra o de los recursos naturales son importantes para la ventaja competitiva, también es frecuente que tengan unas estructuras sectoriales que solamente permitan unos rendimientos medios sobre la inversión más bien bajos. Esto es consecuencia de que tales sectores son accesibles a muchas naciones que tratan de desarrollar sus economías debido a las escasas dificultades que plantea la entrada en ellos y a que son propensos a la existencia de

demasiados competidores (y a un perjudicial exceso de capacidad). La ventaja en los factores, rápidamente cambiante, atrae sin cesar a nuevos contendientes que tiran por bajo de sus beneficios y mantienen muy bajos los salarios.³⁰

Si regresamos al cuadro N° IV.10, observaremos que la situación es diferente para las regresiones 3 y 4. En ellas se constata una relación positiva entre nivel de ingreso por habitante y las exportaciones manufactureras, la cual consideramos consistente, ya que todos los estadísticos alcanzan un mayor nivel de significancia. La proporción o porcentaje de la variación del ingreso explicada por el modelo de regresión, -medido a través de r^2 - es de 0.6 para las exportaciones manufacturadas y de 0.68 para las exportaciones de bienes de equipo y transporte.

En el cuadro N° IV.11 se puede observar con mayor detalle esta estrecha relación entre el tipo o clase de exportación y el nivel de desarrollo, expresado a través del PIB per cápita de la última columna. Si examinamos los primeros renglones, que contienen los países de menor ingreso, constatamos que para la mayoría la agricultura tiene mayor peso. (en Malawi, Burkina Faso, Benín, Nicaragua y Honduras, por ejemplo, las exportaciones agrícolas representan 93.7, 69.5, 86.8, 82.6 y 84.5% del total de las exportaciones, respectivamente).

Lo contrario sucede con las exportaciones manufactureras. Los porcentajes más altos corresponden a los países que se encuentren al final de la lista, como Israel, Hong Kong, Austria, Suecia, Finlandia y Suiza. A estos países corresponden también los porcentajes más altos de exportaciones de maquinaria y equipo.

En los dos grupos -los de mayor porcentaje de exportaciones agrícolas y los de mayor participación de las exportaciones manufactureras-, tienen excepciones que son explicables. En el caso de Haití extraña que tenga un 13% de exportaciones en equipo y transporte, y un 83% de exportaciones manufactureras. Las razones se encuentran en los siguientes datos: para 1989-1990 sus

³⁰ Porter, Michael, *Op. Cit.* p. 40.

exportaciones totales alcanzaron un total de 173 millones de dólares, que representan un 0.03% del total del comercio de los países en desarrollo, por lo que es suficiente que dos o tres empresas transnacionales exporten para que sea sensible en el total de exportaciones en el país. Por otro lado, el principal peso de dichas exportaciones manufacturadas corresponden a bienes de consumo no duraderos. Entre otros renglones, la Organización de las Naciones Unidas reporta las siguientes cifras: exportación de ropa de mujer, 19.62%, juguetes, bienes deportivos, 8.46%, otros tipos de la industria del vestir, 11.71. Sólo estos tres rubros representan el 40% de sus exportaciones totales.

Otros dos casos atípicos son Noruega y Nueva Zelanda, ya que en ambos países hay un nivel elevado de exportaciones primarias: 67% sobre el total exportado para Noruega, y 75% para Nueva Zelanda. Las exportaciones manufactureras son del orden de 23.1% y 31.4% para el primero y el segundo países, respectivamente. Los niveles de ingreso per cápita son de 24,895 dólares anuales para Noruega y de 12,970 para Nueva Zelanda. En el caso de Noruega tienen un gran peso las exportaciones de petróleo crudo (33.7% del 100% de las exportaciones), el gas natural y procesado (7.55%) y el aluminio (6.52%), que son los tres principales productos de exportación (juntos suman el 48%). La clave no es la exportación de productos primarios en sí, sino el tipo de productos exportados. Además, la exportación de maquinaria y equipo es significativa, ya que representa el 12.5 por ciento sobre las exportaciones totales.

Cuadro N° IV.11

**Exportaciones agrícolas, de origen extractivas,
manufacturadas, y, de éstas, maquinaria y equipo de transporte. Año 1990**

N° PAIS	Export. primarias— agrícolas	Export. primarias— extractivas	Export. primarias	Export. manufac— reras	Export. Maquinaria equipo transporte	PIB per cápita
1 Sierra Leona	28.5	44.4	72.9	26.1	0.1	217
2 Malawi	93.7	0.1	93.8	4.8	0.2	219
3 Liberia	37.9	59.8	97.7	1.0	0.5	333
4 Burkina Faso	69.5	0.1	69.6	11.0	2.8	353
5 Haití	14.5	0.2	14.7	83.2	13.6	380
6 Benín	86.8	5.3	92.1	3.4	1.9	411
7 Nicaragua	82.6	2.9	85.5	14.5	0.3	449
8 Togo	44.5	44.7	89.2	9.1	0.7	459
9 Honduras	84.5	3.7	88.2	11.3	0.5	594
10 Zimbabwe	51.4	16.6	68.0	30.9	3.6	610
11 Senegal	55.9	21.7	77.6	22.5	2.4	797
12 Papua	41.5	41.4	82.9	1.5	0.7	827
13 Guatemala	67.2	2.0	69.2	29.6	4.6	831
14 Jordania	10.4	44.9	55.3	44.8	1.1	984
15 Rep. Dominicana	22.5	1.5	24.0	70.4	3.3	991
16 Ecuador	45.5	52.1	97.6	2.3	0.3	1008
17 Camerún	54.5	29.4	83.9	15.2	5.2	1066
18 El Salvador	55.9	2.7	58.6	41.0	4.7	1159
19 Paraguay	90.0	0.1	90.1	9.9	0.1	1231
20 Túnez	12.0	18.9	30.9	69.1	7.8	1553
21 Jamaica	19.7	11.3	31.0	69.1	0.4	1640
22 Costa Rica	61.4	2.6	64.0	34.8	5.3	1875
23 Panamá	47.8	6.3	54.1	40.3	10.7	2047
24 Uruguay	60.4	0.4	60.8	38.8	2.0	2677
25 Portugal	13.4	5.9	19.3	80.4	19.4	6048
26 Grecia	32.1	13.9	46.0	51.6	4.2	6587
27 Israel	11.0	2.3	13.3	86.6	24.4	10991
28 Hong Kong	2.9	1.3	4.2	94.5	23.1	12278
29 Irlanda	23.9	1.9	25.8	69.9	31.6	12278
30 Singapur	7.8	19.5	27.3	71.7	47.5	12963
31 Nueva Zelanda	65.5	9.6	75.1	23.1	4.6	12970
32 Bélgica	11.0	7.6	18.6	77.3	27.1	19294
33 Austria	7.0	4.2	11.2	88.7	38.0	20510
34 Noruega	9.0	57.9	66.9	31.4	12.5	24895
35 Dinamarca	30.6	4.5	35.1	60.2	26.5	25150
36 Suecia	9.4	6.4	15.8	82.8	43.7	26605
37 Finlandia	12.0	5.1	17.1	83.0	31.1	27608
38 Suiza	3.6	2.8	6.4	93.0	32.1	33674

FUENTE: Elaborado en base al anexo N° 5

4. *La orientación comercial y sus implicaciones en el desarrollo económico*

Con el fin de contrastar la estrecha relación entre la naturaleza de las exportaciones —que está reflejando su estructura productiva— y el nivel de desarrollo económico en los países pequeños, elaboramos lo que hemos denominado *índice de orientación comercial*, que intenta captar el predominio de las exportaciones primarias o de las exportaciones manufactureras sobre el total de los bienes exportados:

Índice de orientación comercial:

$$OC = \frac{X_m - X_p}{X_m + X_p}$$

donde:

X_m = exportaciones manufactureras, y

X_p = exportaciones primarias (agrícolas y extractivas),

Los resultados para cada país se presentan en los cuadros IV.12 y IV.13. En el primero de ellos, la columna referente a la orientación comercial de los países, contiene datos con signo negativo, lo cual significa que la principal oferta hacia el exterior es de productos primarios. Los datos de signo contrario representan a los países con predominio en las exportaciones manufactureras.

La relación entre la orientación comercial y el nivel de ingreso, se puede apreciar mejor en el cuadro N° IV.13 y la gráfica N° IV.7. Aquellos países que tienen como promedio un ingreso per cápita de 402.5 dólares anuales, tienen un índice de orientación comercial de -59.8, y su valor va subiendo conforme el nivel de ingreso se eleva; para los países con un ingreso promedio de 10,587.9 dólares, el índice correspondiente es de 38.6; y para los países de más alto ingreso el índice de orientación comercial es de 50.

Cuadro N° IV.12

**Orientación comercial
y posición relativa según ingreso por habitante**

N° PAIS	Indice de orientación comercial	Posición relativa según	
		PIB per	ingreso/Hab*
1 Sierra Leona	-47.3	217	-2.37
2 Malawi	-90.3	219	-2.36
3 Liberia	-98.0	333	-1.94
4 Burkina Faso	-72.7	353	-1.88
5 Haití	70.0	380	-1.81
6 Benín (1980)	-92.9	411	-1.73
7 Nicaragua	-71.0	449	-1.75
8 Togo	-81.5	459	-1.62
9 Honduras	-77.3	594	-1.36
10 Zimbabwe	-37.5	610	-1.33
11 Senegal	-55.0	797	-1.07
12 Papua	-96.4	827	-1.03
13 Guatemala	-40.1	831	-1.03
14 Jordania	-10.5	984	-0.86
15 Rep. Dominicana	49.2	991	-0.85
16 Ecuador	-95.4	1008	-0.83
17 Camerún	-69.3	1066	-0.78
18 El Salvador	-17.7	1159	-0.69
19 Paraguay	-80.2	1231	-0.63
20 Túnez	38.2	1553	-0.55
21 Jamaica	38.1	1640	-0.35
22 Costa Rica	-29.6	1875	-0.21
23 Panamá	-14.6	2047	-0.12
24 Uruguay	-22.1	2677	0.14
25 Portugal	61.3	6048	0.96
26 Grecia	5.7	6587	1.04
27 Israel	73.4	10991	1.56
28 Hong Kong	91.5	12278	1.67
29 Irlanda	46.1	12278	1.65
30 Singapur	44.8	12963	1.80
31 Nueva Zelanda	-53.0	12970	1.72
32 Bélgica	61.2	19294	2.12
33 Austria	77.6	20510	2.18
34 Noruega	-36.1	24895	2.37
35 Dinamarca	26.3	25150	2.38
36 Suecia	68.0	26605	2.35
37 Finlandia	65.8	27608	2.50
38 Suiza	87.1	33674	2.68

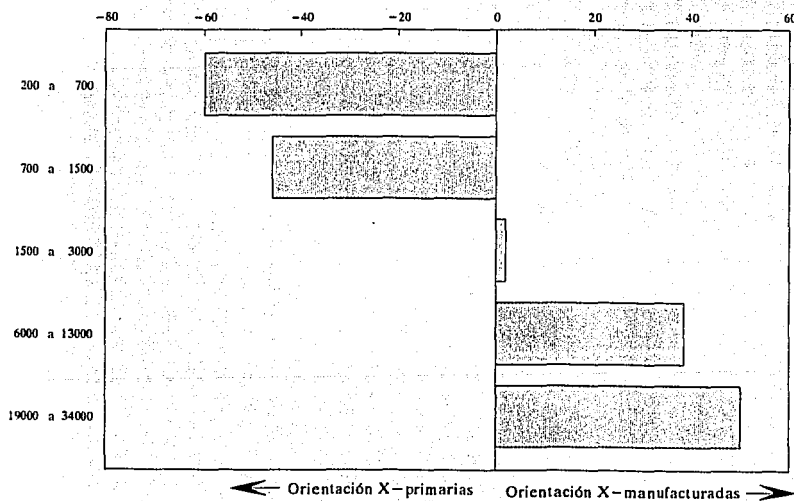
*Desviación respecto a la media del Log. natural del ingreso por habitante

FUENTE: Cálculos elaborados a partir del cuadro N° VI.11

**Promedios del índice de orientación comercial
según nivel de ingreso per cápita. año 1990**

N°	ingreso Dóls. p/Hab.	PIB per cápita	Índice de orientación comercial	N° países
I	200 a 700	402.5	-59.8	10
II	700 a 1500	988.2	-46.2	9
III	1500 a 3000	1958.4	2.0	5
IV	6000 a 13000	10587.9	38.6	7
V	19000 a 34000	25390.9	50.0	7

Gráfica N° IV.7
ORIENTACIÓN COMERCIAL SEGUN NIVEL DE INGRESO POR HABITANTE



Para una mayor comprensión del impacto que el tipo o naturaleza de las exportaciones tiene en el desarrollo económico de las países pequeños, se procedió a hacer un cálculo sobre el nivel relativo de desarrollo de los 38 países que integran la muestra, en base a la combinación, en un cuadro de doble entrada, de la posición relativa de su nivel de ingreso y del índice de orientación comercial. Esto aparece en la gráfica N° IV.8.

En el eje horizontal de la gráfica tenemos el índice de orientación comercial, que va de -100 a +100. Los países con signo negativo (entre -100 y 0) se representan en el lado izquierdo; en el lado derecho están los países con orientación comercial hacia productos manufacturados.

En el eje vertical tenemos el nivel relativo de ingreso per cápita, el cual se obtuvo al aplicar logaritmos a la variable de ingresos y obteniendo su desviación respecto a la media (ver cuadro N° IV.13). Aquí los valores van de -3 a +3. Los países con signo negativo son los de menor ingreso, y aquellos que superan los 2,500 dólares anuales de ingreso per cápita tienen una posición relativa mayor que cero. El resultado final es un cuadro dividido en cuatro porciones.

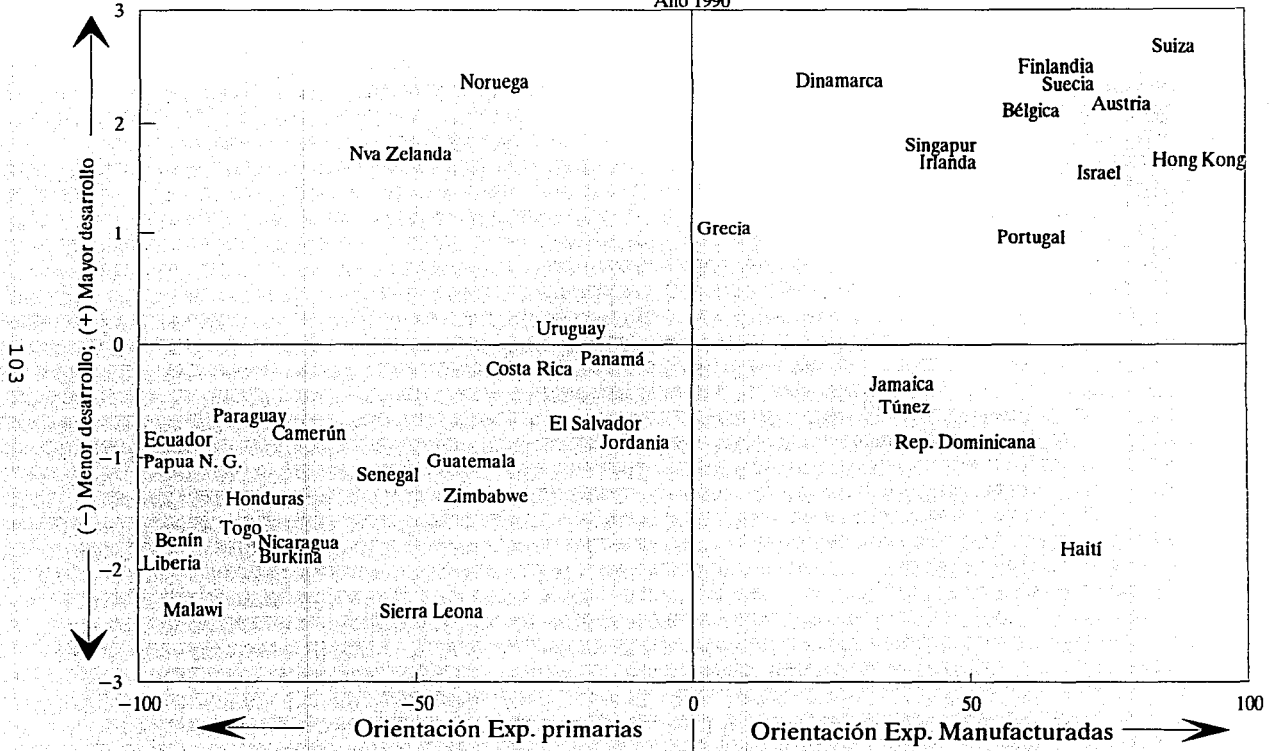
Es interesante observar que los países que podemos considerar desarrollados quedan en el cuadrante superior derecho. Estando hacia el centro los de menor desarrollo como Grecia y Portugal, y entre los de mayor desarrollo Suiza, Finlandia, Suecia y Austria en la esquina superior derecha. En sentido contrario, en el cuadrante inferior izquierdo aparecen los países en desarrollo, ubicándose más hacia la izquierda y hacia abajo los países más atrasado, entre los que se encuentran Togo, Benín, Nicaragua, Burkina, Liberia, Malawi y Sierra Leona. Los casos que están fuera de éstos dos cuadrantes son la excepción.

Lo importante de esta metodología es que contando solamente con dos variables, el nivel de ingreso y la orientación comercial, podemos hacer una tipología del desarrollo de los países pequeños del mundo capitalista, a pesar de que en el índice de orientación comercial que hemos escogido el nivel de exportaciones se toma a un

Gráfica N° IV.8

ORIENTACION COMERCIAL Y NIVEL RELATIVO DE DESARROLLO

Año 1990



FUENTE: cuadro N° IV.12

nivel muy agregado y no se consideran, en el caso de las exportaciones primarias, aquellas que tienen como base la agricultura de plantaciones; y, por el lado de las manufacturas, la importancia de las exportaciones de bienes de capital. Sin embargo la relación de las dos variables es significativa por la estrecha vinculación que existe entre el nivel de desarrollo de un país pequeño y el tipo de producto que se exporta.

Para concluir nuestro trabajo, hemos escogido una submuestra de nueve países a fin de analizar más detenidamente la estructura de sus exportaciones y su relación con el nivel de desarrollo. El criterio de selección de la submuestra fue simple. Se escogieron los tres países de menor ingreso per cápita: Sierra Leona, Malawi y Liberia, con 217, 219 y 333 dólares anuales; los tres primeros países que sobrepasaron la frontera del ingreso de mil dólares anuales: Ecuador, Camerún y El Salvador, con 1008, 1066 y 1159 respectivamente; y los tres últimos de mayor ingreso: Suecia con 26,605, Finlandia con 27,608 y Suiza con 33,674 dólares anuales.

Los diez principales productos de exportación de cada uno de los países antes mencionados se presentan en el cuadro N° IV.14. Haciendo la comparación sobre el cien por ciento del total de las exportaciones, se constata que en los seis primeros países sus principales productos de exportación son de origen primario. Si tomamos, por ejemplo, los casos de Malawi y Ecuador, para el primero, en orden de importancia, sus diez principales exportaciones están compuestas por: Tabaco manufacturado (65.57%), Té y mate (12.77%), Azúcar y Miel (7.51%), Café y substitutos (3.82%), Frutas frescas y secas (1.18%), Vegetales frescos (0.58%) y Algodón (0.62). Un comportamiento similar tiene Ecuador, con la diferencia que su principal producto de exportación es el Petróleo crudo (45.21%), Pescado fresco, crustáceos y moluscos (15.23%), frutas frescas (16.72%), el café y cocoa 10.26%. Otra diferencia es que aquí ya aparecen productos de origen primario pero con mayores niveles de procesamiento, tales como productos de petróleo refinado (5.23%), pescado preparado y preservado (1.14%) y alimento para animales (0.79).

Cuadro N° IV.14

**ESTRUCTURA DE EXPORTACIÓN DE LOS DIEZ PRINCIPALES PRODUCTOS,
PARA UNA MUESTRA DE NUEVE PAISES DE MENOR, MEDIANO Y MAYOR INGRESO PER CAPITA,
CORRESPONDIENTE A 1989-1990**

SITC	Producto	Sierra Leona	Malawi	Liberia	Ecuador	Camerún	El Salvador	Suecia	Finlandia	Suiza
	Ingreso Dóls/Hab.	217	219	333	1008	1066	1159	26605	27608	33674
	Todas las mercancías	100 %	100 %	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	034 Pescado fresco	0.86			2.00					
	036 Crustaceos y moluscos	9.79			13.23		2.54			
	037 Pescado prep. y preserv				1.14					
	054 Vegetales frescos		0.58							
	057 Frutas frescas y secas		1.18		16.72					
	061 Azucar y miel		7.51				3.43			
	071 Café y substitutos	5.73	3.82	0.73	5.73	11.81	45.29			
	072 Cocola	5.02		0.97	4.53	11.06				
	074 Té y mate		12.77							
	081 Alimentos para animales				0.79					
	121 Tabaco no manufact.		65.67							
	222 Semillas oleaginosas		0.98							
	232 Hule natural			26.39						
	247 Madera			19.82		6.27				
	248 Durmientes de madera			1.99		2.07		3.20	4.36	
	251 Pulpa y papel reciclado							3.70	4.51	
	263 Algodón		0.62			4.16				
	277 Abrasivos naturales	0.71								
	281 Mineral ferroso concentrado			27.59						
	287 Minerales ferrosos	21.17								
	292 Vegetales crudos	0.32			0.64					
	333 Petróleo crudo			1.43	45.21	17.35				
	334 Prod. petroleo refinados	0.40		2.50	5.23			2.37		

Continúa

SITC	Producto	Sierra Leona	Malawi	Liberia	Ecuador	Camerún	El Salvador	Suecia	Finlandia	Suiza
	Ingreso Dóls/Hab.	217	219	333	1008	1066	1159	26605	27608	33674
	514 Compuestos de Nitrógeno									3.03
	531 Colorantes sintéticos									2.44
	541 Prod. médicos y farma.						4.09	2.16		6.68
	634 Madera chapeada					1.35			2.06	
	641 Papel y cartón							10.12	25.36	
	642 Papel, precortado, artes						4.24			
	651 Hilo textil						3.77			
	653 Tejidos hechos a mano						1.70			
	658 Artículos textiles						2.44			
	661 Cal y cemento			0.60		2.21				
	662 Ropa tejido algodón		2.42							
	667 Perlas y piedras preciosas	22.46		2.78						4.88
	674 Hierro y acero laminado							2.57	2.49	
	684 Aluminio					7.77	2.68			
	724 Maquinaria p/textil y cuero									3.61
	725 Máquinas p/fabr. papel								2.96	
	728 Otras Maq. p/industria Esp.									2.53
	736 Herramientas de metal									3.84
	744 Equipo mecánico								2.28	
	764 Equipo de telecomunica							4.15	3.07	
	781 autobuses de motor							5.55	1.96	
	782 Camiones							3.58		
	784 Partes y acc. automotores							3.72		
	793 Barcos y botes					1.67			3.47	
	845 Ropa exterior de punto		0.74							
	851 Calzado							2.50		
	874 Instrumentos de medición									3.20
	885 Relojes									7.34
	896 Trabajos de arte									2.56
	971 Oro no monetario		0.88							

106

FUENTE: Elaborado en base a la información de: United Conference on Trade and ADevelopment
Handbook of International Trade and Development Statistics U. N., New York, 1993.

Cuadro N° 15

**ALGUNOS INDICADORES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
PARA UNA MUESTRA DE NUEVE PAISES DE MENOR, MEDIANO Y MAYOR INGRESO PER CAPITA
CORRESPONDIENTE A 1989-1990**

SITC	Producto	Sierra Leona	Malawi	Liberia	Ecuador	Camerún	El Salvador	Suecia	Finlandia	Suiza
	Ingreso Dóls/Hab.	217	219	333	1008	1066	1159	26605	27608	33674
	Todas las mercancías	100 %	100 %	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	<i>Los 3 principales produc.</i>									
036	Crustaceos y moluscos	9.79			13.23					
057	Frutas frescas y secas				16.72					
061	Azucar y miel		7.51							
071	Café y substitutos					11.81	45.29			
072	Cocoa					11.06				
074	Té y mate		12.77							
121	Tabaco no manufact.		65.67							
232	Hule natural			26.39						
247	Madera			19.82						
248	Durmientes de madera								4.36	
251	Pulpa y papel reciclado								4.51	
281	Mineral ferroso concentrado			27.59						
287	Minerales ferrosos	21.17								
333	Petróleo crudo				45.21	17.35				
541	Prod. médicos y farma.						4.09			6.68
641	Papel y cartón							10.12	25.36	
642	Papel, precortado, artes						4.24			
667	Perlas y piedras preciosas	22.46								4.88
764	Equipo de telecomunica							4.15	3.07	
781	autobuses							5.55	1.96	
885	Relojes									7.34
	<i>Indicadores</i>									
	% Tres principales Produc.	53.42	85.95	73.8	75.16	40.22	53.62	19.82	39.26	18.9
	% Diez principales Produc.	67.34	96.29	84.8	95.22	65.72	72.68	41.12	52.52	40.11
	<i>Para los 10 princ. produc</i>									
	varianza	72.81	403.21	128.13	186.54	29.08	179.15	5.43	50.71	3.06
	Coefficiente de variación	1.27	2.09	1.33	1.43	0.82	1.84	0.57	1.36	0.44

FUENTE: Cálculos elaborados en base al cuadro N° IV.14

Totalmente diferente es la estructura de los tres países de mayores nivel de PIB por habitante. Sólo para mencionar el caso de Suecia —que es típico para la mayoría de los países industrializados—, lo que primero se observa (Cuadro N° IV.14) es que no hay un producto que acapare un alto porcentaje, como en el caso de Malawi que concentra el 66% de sus exportaciones en el tabaco, o el de El Salvador con un 45% de exportaciones en el café. En segundo lugar, sus 10 principales productos exportables son bienes manufacturados. En orden de importancia son: madera chapeada (10.12%), autobuses (5.55%), equipo de telecomunicaciones (4.15%), partes y accesorios de automotores (3.73%), pulpa y papel reciclado (3.70%), camiones (3.58%) y así sucesivamente.

En el cuadro N° IV.15 se escogieron los tres principales productos de cada uno de los nueve países, habiéndose obtenido algunos indicadores. De los tres principales bienes exportados, los de origen primario se concentran en los países en vías de desarrollo, como se puede apreciar en el mayor recuadro sombreado. Sobresalen los crustáceos, las frutas, el café, el tabaco, el petróleo crudo, entre otros. En cambio, los tres principales productos exportados de origen industrial se concentran en los países desarrollados, tales como papel y cartón, equipo de telecomunicaciones y autobuses, entre otros.

Otra característica son los niveles de concentración de exportaciones en pocos productos para los países en desarrollo. En la mayoría de ellos, más del 50% de las exportaciones está representada por tres productos, y en algunos casos como Malawi, Liberia y Ecuador, el porcentaje alcanza el 86, 74 y 75 por ciento, respectivamente. En los países industrializados este porcentaje es comparativamente bajo. En la muestra seleccionada sobresale Finlandia, que concentra un 39% de exportaciones en sólo tres productos; sin embargo su situación no contradice la tendencia antes señalada y más bien se explica por sus condiciones particulares que consideramos importante señalar brevemente.

Tal como señala Dieter Senghaas en su libro *Aprender de Europa*, ya para 1937 "la industria basada directamente en la madera alcanzó un porcentaje del 41% con respecto al valor neto de producción de toda la industria, pero el porcentaje de la industria del papel ya abarcaba el 24% del valor neto de toda la producción. Así pues, en Finlandia se comprendió ya tempranamente que la madera no solamente tenía que ser cortada, trasladada en balsas y trabajada en los aserraderos, sino que también debía ser conducida a niveles más altos de elaboración,"³¹

Entre los factores que contribuyeron a la rápida industrialización de Finlandia se pueden mencionar: una moderada desigualdad en la distribución de la riqueza, es decir, de la propiedad de los bosques. Al respecto el autor antes citados concluye que "en una economía de exportación, cuya estructura social está caracterizada por una alta concentración de la propiedad, las ganancias de la exportación se traducen en una concentración de ingresos con graves consecuencias para toda la economía, que impiden una utilización amplia del mercado interno."³²

Un segundo factor que se refleja en sus exportaciones y se constata en el cuadro N° IV.14 es la diversificación de su estructura productiva industrial. Tal como lo había señalado Porter, gran parte del éxito de las exportaciones se debe a la integración que hay con otras industrias -aunque las exportaciones sean de origen primario- y que en conjunto forman una trama que permite la eficiencia y la competitividad. En el caso de Finlandia, a la par de la explotación de los bosques se producen máquinas para el procesamiento de la madera y elaboración del papel (para 1990 las exportaciones de máquinas para la fabricación de papel representaban el 3% sobre el total). En estrecha vinculación con el aparato productivo se ha desarrollado una importante industria

³¹ Senghaas, Dieter, *Op. Cit.* p. 135.

³² Senghaas, D. *Op. Cit.* p. 136

naviera que incluye rompehielos, transbordadores, barcos para contenedores, barcos de lujo, etc. dichas exportaciones representan un 3.47% sobre las exportaciones totales.

Otra forma de medir la diversificación de las exportaciones es a través de la varianza o el coeficiente de variación, los cuales se obtuvieron para los diez principales productos. Esa dispersión es mayor para los países en desarrollo, (el coeficiente de variación oscila entre 0.82 y 2.09); y menor para los países desarrollados: el coeficiente de variación es de 0.57 para Suecia, 1.36 para Finlandia (por los motivos ya mencionados), y de 0.44 para Suiza.

Para concluir, consideramos oportuno remarcar la importancia que tiene el tipo de exportación que se realiza, y para el efecto resaltamos la diferencia de las exportaciones de origen primario de los países en desarrollo y de los desarrollados. Los países de menor desarrollo se caracterizan por exportaciones de pocos productos primarios de plantaciones con uso intensivo de fuerza de trabajo barata. En algunos casos un sólo producto ocupa la mayor parte de las exportaciones. En Malawi dos tercios de sus exportaciones están representadas por el tabaco; en El Salvador el café constituye el 45%.

En cambio los países de mayor desarrollo, aunque en algunos es significativo el peso de las exportaciones de origen primario, difieren cualitativamente de las exportaciones de los países en desarrollo porque previamente han pasado por un fuerte proceso de transformación, es decir, tienen mayores niveles de valor agregado. Veamos nuevamente el caso de Finlandia, país con grandes recursos naturales como son los bosques, y que sin embargo no exporta la madera en bruto. Exporta un 4.36% de durmientes de mandera; pulpa, 4.51; madera chapeada, 2.06; y papel y cartón, 25.36%. Un país con tales características no se ha conformado únicamente con aprovechar intensivamente el recurso que posee en abundancia, sino que ha dado un salto hacia la conquista de las ventajas dinámicas que proporciona la industrialización.

CONCLUSIONES

1. En las últimas décadas los principales organismos financieros internacionales, en especial el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, han promovido la liberalización de las economías. Así mismo, diversos gobiernos, ya sea presionados por estos organismos o por convencimiento propio, han impulsado políticas de apertura comercial.

La tesis central que ha fundamentado la liberalización del comercio exterior, es el supuesto neoclásico de que una mayor competencia entre los mercados eleva la eficiencia, la productividad y la competitividad, al provocar una mejor asignación de los recursos productivos. Bajo esta concepción, es necesario dejar operar libremente a las fuerzas del mercado. Cualquier tipo de interferencia, por bien intencionada que sea, ocasiona rigidices que no permiten que la economía alcance su equilibrio. En el caso del comercio con otras naciones, las políticas de protección hacia el mercado interno que han impuesto los gobiernos, tales como permisos de importación, aranceles, etc. no han permitido que los precios internos se alineen a los precios externos, que se supone son los correctos.

Es decir que el libre comercio determinará qué y cuánto debe exportar e importar un país. Dadas las disponibilidades de los factores de la producción (los países desarrollados abundantes en capital y los países pobres abundantes en fuerza de trabajo), los beneficios del comercio mundial se desbordarán hacia todos los países que comercien entre sí, y por lo tanto devendrá crecimiento, desarrollo y bienestar de las naciones.

2. Frente a la abrumadora fuerza neoliberal que se impuso en los años ochenta, se han ido acumulando pruebas empíricas que han cuestionado la validez de que el libre juego de las fuerzas del mercado asignan eficientemente los factores de la producción. Los mismos países del sudeste asiático, que muchas veces se pusieron

como ejemplo -incluso por el Banco Mundial- de lo que puede hacer el libre mercado, han demostrado lo que es posible hacer cuando hay políticas de industrialización y de promoción de exportaciones dirigidas, en mayor o menor grado, por el Estado y dentro de una estrategia de desarrollo nacional.

De nuestra parte, sostenemos que no son las ventajas comparativas sino las ventajas absolutas -que se desarrollan a través de la industrialización y que en determinados casos pueden fundamentarse en recursos naturales- las que se imponen en las relaciones comerciales.

3. El debate sobre el papel del mercado exterior en el desarrollo económico es importante para los países pequeños. No en la perspectiva de la teoría neoclásica (tanto en el sentido de una economía pequeña o del libre mercado) sino por la disponibilidad de recursos naturales y por el papel que juega el tamaño del mercado interno, especialmente en las primeras etapas del desarrollo económico. Esta importancia fue constatada al analizar los niveles de apertura de 84 países: entre más grande es un país, menor es su apertura comercial, y, por el contrario, los países pequeños tienen una mayor proporción de comercio exterior respecto del PIB.

La dotación inicial de recursos con que cuenta un país no es una fatalidad, positiva o negativamente. La conclusión que se deriva del estudio de 38 economías pequeñas es que en un rango de nivel de desarrollo económico (medido por el producto por habitante), entre más pequeños son los países, tienen mayores niveles de apertura. Sin embargo, aquellos países que han alcanzado un alto nivel de desarrollo tienden a bajar su nivel de apertura. La explicación la hemos encontrado en el fortalecimiento que ha tenido el mercado interno, y por lo tanto aunque los países son pequeños, sus economías son grandes.

Sin obviar las condiciones históricas concretas, nacionales, institucionales y otros factores en que se desarrollaron las economías pequeñas de Europa y los países de reciente industrialización, la constatación de su desarrollo es alentadora para los países pequeños y pobres, porque indica que, bajo

determinadas condiciones externas e internas, es posible superar el atraso. De manera que ni el libre comercio en forma espontánea traerá el desarrollo, ni los países están condenados a ser pobres para siempre.

4. A lo largo de la investigación nos hemos ido persuadiendo de que para el desarrollo económico de un país pequeño es crucial su inserción en el mercado mundial. Las evidencias aquí presentadas y los de los autores ya mencionados así lo confirman. Sin embargo, cabe preguntarse ¿por qué unos países son más pobres que otros? En lo que respecta a las relaciones comerciales ¿que hace la diferencia entre uno y otro país? Como lo planteamos en la hipótesis desde el inicio del trabajo, no cualquier participación en el mercado mundial contribuye al desarrollo, es más, hemos planteado que el comercio en sí mismo no es fuente de desarrollo.

De manera que lo que hace la diferencia entre unos países y otros es el tipo de exportación que realizan. Aunque lo predominante es que los países pobres exportan productos de origen primario, lo más importante es el nivel de transformación que sufren los productos antes de ser exportados. En tanto que El Salvador exporta café, Finlandia exporta papel. En el primer caso es una agricultura de plantación con ninguna o escasa vinculación intersectorial; en el segundo, hay de por medio toda una infraestructura productiva, de investigación y aplicación tecnológica, lo que provoca que las exportaciones arrastren al resto de la economía.

5. La industrialización y los niveles de exportación no son el resultado espontáneo del mercado. Aquellos países que han tenido éxito en su apertura comercial han pasado previamente por la fase de industrialización vía sustitución de importaciones.

Por otro lado, impulsar la apertura comercial sin haber creado las condiciones necesarias, además de no promover el desarrollo, puede provocar un proceso de desindustrialización, al exponer la industria nacional a una competencia externa con mercados monopólicos y ante países con claras ventajas absolutas en las mercancías que exportan. Además, en el caso de los países en

desarrollo, el conjunto de bienes exportables no se transforma ni adquiere competitividad como resultado de la apertura, por lo que seguirán exportando lo único que pueden hacer: productos de origen primario. Si simultáneamente todos los países en desarrollo hacen lo mismo, es previsible que se genere una sobre oferta y se agudice el deterioro de los términos de intercambio.

Sin una clara política de expansión industrial -lo cual es contradictorio con una política de liberalización comercial- y ante las rigideces que son propias de los países en desarrollo (problemas de financiamiento, déficit de mano de obra calificada, deficiencias en infraestructura, etc.), una política que promueva las exportaciones basada, por ejemplo, en el tipo de cambio y mano de obra barata, sólo podrá tener un éxito limitado, transitorio, que rápidamente se revierte en contra del consumo y del debilitamiento del mercado interno. Se entra en un círculo perverso que requiere de mayores devaluaciones y reducción de los salarios reales. En lugar de que el comercio internacional genere mayor bienestar, como reza la teoría neoclásica, lo que se produce es un comercio empobrecedor.

Distinto es el caso de aquellos países que han creado las condiciones materiales, técnicas y de mano de obra calificada para insertarse competitivamente en el mercado exterior. En este caso es posible que el ritmo de las exportaciones sea mayor que el del consumo, pero como la economía en su conjunto está creciendo, también está aumentando el consumo absoluto de la población. Visto desde otro ángulo, la participación de las exportaciones en el PIB puede aumentar a costa de reducir la participación del consumo, pero simultáneamente, se producen mejores niveles de bienestar, que además están reflejando una reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso y una mayor capacidad de compra de los trabajadores.

6. Como resultado de la presente investigación concluimos que para la estrategia del desarrollo económico de un país pequeño se deben tomar en cuenta, entre otros, los siguientes factores:

a. el modelo de crecimiento, el cual debe contener una fuerte orientación hacia el mercado exterior, pero a partir del fortalecimiento del mercado interno y su estructura productiva.

b. el mayor esfuerzo se debe volcar hacia la transformación estructural, que posibilite competir a través de exportaciones manufactureras o productos de origen primario con alto contenido de valor agregado.

Dentro de esta estrategia se presupone una activa participación del Estado en la fijación y consecución de objetivos económicos de largo plazo.

7. Así mismo debe considerarse errónea la disyuntiva de un crecimiento hacia adentro que priorice el consumo interno, o el crecimiento hacia afuera que privilegie la demanda externa. Coincidimos con el pensamiento de que ambos conceptos constituyen más que modelos de desarrollo, instrumentos de política económica, que se pueden aplicar simultáneamente buscando una mezcla adecuada, según prioridades y objetivos económicos que se plantee un gobierno.

Se trata entonces del impulso del desarrollo a partir de transformaciones internas que permitan enfrentar con eficiencia el mercado exterior, pudiéndose combinar la protección racional y la promoción de exportaciones. En palabras de Sunkel, se trata de una estrategia de desarrollo desde adentro:

"Tal estrategia no está orientada a priori hacia la satisfacción de la demanda final de consumo de los sectores de ingresos medios y altos ni prejuzga desde el inicio en favor de la sustitución de importaciones, que habría que llevar finalmente a un callejón sin salida. Deja abiertas las opciones para orientar esta industrialización desde dentro hacia determinados mercados internos y externos, en los cuales nuestros países posean o puedan adquirir niveles de excelencia relativa que les garanticen una sólida inserción en la economía mundial. El enlace dinámico no se da, prioritaria ni principalmente, desde la demanda final hacia los insumos y los bienes de capital y la tecnología, sino más bien y de manera selectiva desde estos últimos elementos hacia la captación

de las demandas internas y externas consideradas fundamentales en una estrategia de largo plazo."³³ (El subrayado es agregado).

8. No es posible alcanzar una sólida inserción a la economía mundial con cualquier tipo de producción, ni simplemente eliminando las barreras al comercio a fin de alinear los precios nacionales a los internacionales. Una exitosa participación en el comercio mundial, que permita la retroalimentación del desarrollo económico, pasa necesariamente por la aplicación de una política industrial capaz de alterar la estructura económica, de tal manera que se pueda pasar de la exportación de bienes primarios basados en las ventajas comparativas estáticas, a exportaciones de productos intensivos en capital y en mano de obra calificada. Una estrategia de esta naturaleza, adecuadamente implementada, no debe provocar desempleo. Por el contrario, la experiencia de países como los del sudeste asiático nos enseñan que es posible elevar la productividad, el nivel de empleo y la capacidad adquisitiva de la población, incrementando no sólo el nivel de ingreso por habitante sino además reduciendo los niveles de desigualdad social.

³³ Sunkel, Osvaldo (Comp.), *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. Lecturas No. 71.F.C.E., México, 1991. P. 65.

EXTENSION TERRITORIAL Y POBLACION AÑO 1990

No.	P A I S	Territorio Miles KM ²	Población Millones
1	Alemania (1989)	248.68	61.99
2	Arabia Saudita (1989)	2153.17	14.43
3	Argelia (1988)	2381.74	23.65
4	Argentina	2780.09	32.32
5	Australia	7682.30	17.09
6	Austria	83.85	7.79
7	Bélgica	30.52	9.84
8	Benín (Dohamey)	112.62	4.74
9	Bolivia	1098.58	7.40
10	Brasil	8511.97	150.37
11	Burkina (1985)	274.20	7.89
12	Camerún	475.44	11.54
13	Canadá	9922.33	26.58
14	Chile	756.63	13.17
15	Colombia	1141.75	32.99
16	Corea del Sur	98.82	42.87
17	Costa de Marfil (1986)	322.46	10.32
18	Costa Rica	51.10	2.99
19	Dinamarca	43.08	5.14
20	Ecuador	283.56	10.78
21	Egipto	1001.45	52.69
22	El Salvador	21.04	5.25
23	España	504.75	38.96
24	Estados Unidos	9372.61	249.92
25	Etiopía	1221.90	51.69
26	Filipinas	300.00	61.48
27	Finlandia	338.13	4.99
28	Francia	543.97	56.73
29	Ghana	238.54	15.03
30	Reino Unido	244.80	57.41
31	Grecia	131.99	10.12
32	Guatemala	108.89	9.20
33	Haití	27.75	6.49
34	Honduras	112.09	5.11
35	Hong Kong (BC)	1.09	5.80
36	India (1989)	3204.54	811.82
37	Indonesia	1919.27	179.30
38	Irán	1648.00	54.61
39	Iraq (1989)	438.45	18.28
40	Irlanda	70.28	3.50
41	Israel	20.70	4.66

No.	P A I S	Territorio Miles KM²	Población Millones
42	Italia	301.27	57.66
43	Jamaica	10.99	2.42
44	Japón	372.54	123.54
45	Jordania	97.74	4.01
46	Kenia	580.37	24.03
47	Liberia (1989)	111.37	2.41
48	Malasia	329.75	17.76
49	Malawi	118.48	8.29
50	Marruecos	458.73	25.06
51	México	1972.55	86.15
52	Mozambique	799.38	15.66
53	Nicaragua	148.00	3.87
54	Niger	1267.00	7.73
55	Nigeria	923.77	108.54
56	Noruega	323.90	4.24
57	Nueva Zelanda	269.06	3.35
58	Países Bajos	41.16	14.95
59	Pakistán	796.10	112.03
60	Panamá	77.33	2.42
61	Papua	462.84	3.70
62	Paraguay	406.75	4.28
63	Perú	1285.22	21.55
64	Portugal	91.99	9.87
65	Rep. Dominicana	48.44	7.17
66	Senegal (1989)	196.72	7.13
67	Sierra Leona	71.74	4.15
68	Singapur (BC)	0.62	3.00
69	Siria	185.18	12.12
70	Sri Lanka	65.61	16.99
71	Sudáfrica	1221.04	35.28
72	Sudán	2505.81	25.20
73	Suecia	449.96	8.56
74	Suiza	41.29	6.71
75	Tailandia	513.12	56.08
76	Tanzania	939.47	25.63
77	Togo (1987)	56.79	3.22
78	Túnez	163.61	8.07
79	Turquía	779.45	56.07
80	Uruguay	177.51	3.10
81	Venezuela	912.05	19.33
82	Zaire	2344.89	35.56
83	Zambia	752.61	8.07
84	Zimbabwe (1987)	390.62	8.64

FUENTE: FMI. International Financial Statistics Yearbook. 1993.
 Extensión territorial: Diccionario Enciclopédico Salvat.
 Salvat Editores. Barcelona 1985.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS Y EL PIB EN MONEDA NACIONAL DE CADA PAIS. AÑO 1990

No.	PAIS	Xbs	Mbs	PIB	MONEDA
1	Alemania ^c	788	644	2249	MM de marcos
2	Arabia Saudita ^a	118	116	311	MM de Riyals
3	Argelia ^d	49	46	320	MM de dinares
4	Argentina	7140	3192	68922	millones de pesos
5	Australia	63	67	377	MM de dol. aust.
6	Austria	735	715	1792	MM de chelines
7	Bélgica	4639	4481	6568	MM de francos
8	Benín (Dohamey)	102	142	502	MM de francos
9	Bolivia	5116	3562	17542	M de bolivianos
10	Brasil	2345	1798	32741	MM de cruzeiros
11	Burkina ^a	79	223	469	MM de Francos
12	Camerún	553	660	3347	MM de francos
13	Canadá	170	171	668	MM de dl. can.
14	Chile	3099	2854	8478	MM de pesos
15	Colombia	4130	2987	20234	MM de pesos
16	Corea del Sur	53468	54449	172724	MM de wons
17	Costa de Marfil ^b	1253	957	3172	MM de francos
18	Costa Rica	179509	214873	522925	M de colones
19	Dinamarca	283	241	803	MM de coronas
20	Ecuador	2615	2328	8160	MM de sucres
21	Egipto	19400	31400	96100	M de libras
22	El Salvador	6538	11113	41057	M de colones
23	España	8555	10251	50074	MM de pesetas
24	Estados Unidos	557	626	5522	MM de dólares
25	Etiopía	1369	2613	12533	M de birrs
26	Filipinas	299	359	1071	MM de pesos
27	Finlandia	119	127	526	MM de marcos
28	Francia	1468	1470	6506	MM de francos
29	Ghana	313	488	2032	MM de cedis
30	Reino Unido	134	148	550	MM de libras
31	Grecia	2279	3445	10523	MM de dracmas
32	Guatemala	6776	8143	34289	M de quetzales
33	Haití	1955	2862	12510	M de gourdes
34	Honduras	4304	5069	12540	M de lempiras
35	Hong Kong (BC)	82160	82474	59670	M de dólares USA
36	India ^c	346	403	4540	MM de rupias
37	Indonesia	51953	50946	196919	MM de rupias
38	Irán	5395	6792	36645	MM de rials

Continua del anexo No. 2

No.	PAIS	Xbs	Mbs	PIB	MONEDA
39	Iraq ^a	5343	4756	20010	M de dinars
40	Irlanda	15940	13861	26003	M de libras
41	Israel	36305	48003	104745	M de nuevos shegalims
42	Italia	249	255	1312	Billones de liras
43	Jamaica	15132	16549	29823	M de dólar jamaiquinos
44	Japón	45920	42872	424537	MM de yenes
45	Jordania	1291	2453	2618	M de dinares
46	Kenia	51065	61391	198786	M de chelines
47	Liberia ^e	521	275	1182	M de dólar liberianos
48	Malasia	89393	89473	114616	M de ringgits
49	Malawi	1220	1715	5079	M de kwacha
50	Marruecos	41	62	208	MM de dirhams
51	México	108299	116318	686406	M de nuevos pesos
52	Mozambique	213	868	1388	MM de meticais
53	Nicaragua	53	109	233	M de córdobas oro
54	Niger	118	142	682	MM de francos
55	Nigeria	129910	58289	260637	M de nairas
56	Noruega	293	243	661	MM de coronas
57	Nueva Zelanda	20086	20496	73343	M de dólar N.Z.
58	Países Bajos	281	257	516	MM de florines
59	Pakistán	127	173	862	MM de rupias
60	Panamá	1936	1729	5009	M de balboas
61	Papua	1250	1506	3076	M de kinas
62	Paraguay	1872	2122	6474	M de guaraníes
63	Perú	825	858	6533	M de nuevos soles
64	Portugal	3105	3840	8530	MM de escudos
65	Rep. Dominicana	15196	19273	60555	M de pesos
66	Senegal ^o	394	474	1476	MM de francos
67	Sierra Leona	16343	20775	82837	M de leones
68	Singapur (BC)	95204	109800	63439	M de Dóls. de Singapur
69	Siria	76042	75000	268328	M de libras
70	Sri Lanka	97117	122481	321783	M de rupias
71	Sudáfrica	69487	53984	264203	M de rands
72	Sudán	4657	6046	110111	M de libras
73	Suecia	407	402	1360	MM de coronas
74	Suiza	115	113	314	MM de francos
75	Tailandia	755	892	2051	MM de baht
76	Tanzania	102963	280842	494999	M de chelines
77	Togo ^c	129	167	372	MM de francos
78	Túnez	4592	5385	10990	M de dinares

Continúa del Anexo No. 2

No.	PAIS	Xbs	Mbs	PIB	MONEDA
79	Turquía	55720	65320	283187	MM de liras
80	Uruguay	2559	1968	9784	MM nuevos pesos
81	Venezuela	899	461	2279	MM de bolívares
82	Zaire	1863	1889	6277	MM de zaires
83	Zambia	42302	41726	113341	M de kwachas
84	Zimbabwec	2789	2423	8928	M de dólar de Zimb.

FUENTE: FMI, *International Financial Statistics Yearbook, 1992.*

Xbs = Exportaciones de bienes y servicios en moneda nacional, precios corrientes. Mbs = Importación de bienes y servicios en moneda nacional, precios corrientes. M= Millones. MM= Miles de millones. a= Datos de 1985. b= Datos de 1986. c= Datos de 1987. d= Datos de 1988. e= Datos de 1989. (BC) Exportación e importación de bienes.

Anexo No. 3
**COEFICIENTE DE APERTURA,
 DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**

No.	PAIS	ca1	cx	cm1	ca2	cm2
1	Alemania	49.50	35.05	22.25	63.66	28.61
2	Arabia Saudita	54.89	38.03	27.20	75.40	37.37
3	Argelia	25.93	15.28	12.57	29.66	14.38
4	Argentina	14.33	10.36	4.43	14.99	4.63
5	Australia	29.20	16.69	15.01	34.35	17.67
6	Austria	57.81	41.00	28.50	80.86	39.86
7	Bélgica	82.54	70.63	40.56	138.86	68.22
8	Benín	37.89	20.39	21.99	48.58	28.19
9	Bolivia	41.12	29.16	16.88	49.47	20.31
10	Brasil	12.00	7.16	5.21	12.65	5.49
11	Burkina	43.66	16.85	32.24	64.44	47.58
12	Camerún	30.28	16.53	16.46	36.24	19.71
13	Canadá	40.60	25.39	20.38	50.99	25.59
14	Chile	52.53	36.56	25.19	70.22	33.66
15	Colombia	30.65	20.41	12.86	35.17	14.76
16	Corea del Sur	47.50	30.96	23.97	62.48	31.52
17	Costa de Marfil	53.53	39.50	23.18	69.68	30.18
18	Costa Rica	53.45	34.33	29.12	75.42	41.09
19	Dinamarca	50.21	35.29	23.05	65.26	29.96
20	Ecuador	47.13	32.05	22.20	60.58	28.53
21	Egipto	39.84	20.19	24.63	52.86	32.67
22	El Salvador	33.83	15.92	21.30	42.99	27.07
23	España	31.17	17.08	16.99	37.56	20.47
24	Estados Unidos	19.24	10.09	10.18	21.42	11.33
25	Etiopía	26.29	10.92	17.25	31.77	20.85
26	Filipinas	46.01	27.94	25.08	61.42	33.48
27	Finlandia	37.61	22.60	19.40	46.67	24.07
28	Francia	36.84	22.57	18.43	45.16	22.59
29	Ghana	31.77	15.39	19.37	39.41	24.02
30	Reino Unido	40.29	24.26	21.16	51.10	26.84
31	Grecia	40.98	21.66	24.66	54.40	32.74
32	Guatemala	35.16	19.76	19.19	43.51	23.75
33	Haití	31.34	15.63	18.62	38.51	22.88
34	Honduras	53.23	34.32	28.79	74.74	40.42
35	Hong Kong (BC)	115.82	137.69	58.02	275.91	138.22
36	India	15.16	7.63	8.15	16.50	8.88
37	Indonesia	41.51	26.38	20.55	52.25	25.87
38	Irán	28.06	14.72	15.64	33.26	18.53
39	Iraq	40.78	26.70	19.20	50.47	23.77
40	Irlanda	74.76	61.30	34.77	114.61	53.31
41	Israel	55.19	34.66	31.43	80.49	45.83
42	Italia	32.15	18.99	16.25	38.39	19.40
43	Jamaica	68.32	50.74	35.69	106.23	55.49
44	Japón	19.00	10.82	9.17	20.92	10.10

No.	PAIS	cal	cx	cm1	ca2	cm2
45	Jordania	73.82	49.29	48.37	142.98	93.68
46	Kenia	43.22	25.69	23.60	56.57	30.88
47	Liberia	54.68	44.13	18.89	67.42	23.29
48	Malasia	87.64	77.99	43.84	156.06	78.06
49	Malawi	43.20	24.02	25.24	57.79	33.77
50	Marruecos	38.21	19.84	22.91	49.56	29.71
51	México	27.98	15.78	14.49	32.72	16.95
52	Mozambique	47.92	15.35	38.48	77.88	62.54
53	Nicaragua	47.51	22.98	31.86	69.72	46.75
54	Niger	31.51	17.22	17.27	38.09	20.87
55	Nigeria	59.01	49.84	18.28	72.21	22.36
56	Noruega	59.32	44.36	26.88	81.12	36.76
57	Nueva Zelanda	43.25	27.39	21.84	55.33	27.95
58	Países Bajos	69.55	54.43	33.19	104.11	49.68
59	Pakistán	28.95	14.68	16.73	34.77	20.09
60	Panamá	54.39	38.65	25.66	73.16	34.51
61	Papua	60.15	40.64	32.87	89.60	48.96
62	Paraguay	46.46	28.92	24.68	61.69	32.77
63	Perú	22.77	12.63	11.61	25.76	13.13
64	Portugal	56.15	36.41	31.05	81.43	45.02
65	Rp. Dominicana	43.18	25.09	24.14	56.92	31.83
66	Senegal	44.49	26.66	24.31	58.77	32.11
67	Sierra Leona	35.82	19.73	20.05	44.81	25.08
68	Singapur (BC)	118.34	150.07	63.38	323.15	173.08
69	Siria	43.99	28.34	21.84	56.29	27.95
70	Sri Lanka	49.43	30.18	27.57	68.24	38.06
71	Sudáfrica	38.80	26.30	16.97	46.73	20.43
72	Sudán	9.21	4.23	5.21	9.72	5.49
73	Suecia	45.90	29.92	22.81	59.47	29.55
74	Suiza	53.46	36.66	26.53	72.77	36.11
75	Tailandia	55.97	36.83	30.31	80.32	43.49
76	Tanzania	49.47	20.80	36.20	77.54	56.74
77	Togo	54.82	34.58	30.94	79.38	44.80
78	Túnez	60.93	41.78	32.89	90.78	49.00
79	Turquía	34.73	19.68	18.74	42.74	23.07
80	Uruguay	38.52	26.16	16.75	46.27	20.11
81	Venezuela	49.64	39.45	16.83	59.68	20.23
82	Zaire	45.95	29.68	23.13	59.77	30.09
83	Zambia	54.19	37.32	26.91	74.14	36.81
84	Zimbabwe	45.92	31.24	21.35	58.38	27.14

FUENTE: Elaborado en base al cuadro No. 2

cal = Coeficiente de apertura: $(X+M)/(PIB+M)$

cx = Coeficiente de las exportaciones: X/PIB

cm = Coeficiente de las importaciones: $m/(PIV+M)$

ca2 = Coeficiente de las exportaciones: $(X+M)/PIB$

Anexo N° 4
PIB POR TIPO DE GASTO Y CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

No. PAIS	AÑO	GASTO COMO % DEL PIB						PIB POR ACTIVIDAD ECONÓMICA						
		PIB	G	C	I	X	-M	Industria			Servicios			
								Agri	Total	Manu	Cons	Com	T y C	Otros
1 Austria (Chelín)	1970	376	15	55	30	31	30	7	37	34	8	18	6	24
	1980	995	18	56	28	37	39	4	31	28	8	17	6	33
	1990	1789	18	55	25	41	40	3	29	26	7	16	6	38
2 Bélgica (Franco)	1970	1281	14	60	24	44	42	4	35	32	7	17	7	29
	1980	3526	18	63	21	57	60	2	28	24	8	19	8	35
	1990	6429	14	62	21	74	71	2	25	22	5	17	8	42
3 Benín (Franco) ²	1970	70	13	78	17	28	35	41	9	8	3	16	9	22
	1980	246	9	90	24	24	46	40	8	7	4	12	12	18
	1990	516	11	84	14	20	28	37	11	9	3	16	7	26
4 Burkina Faso (Franco)	1970	83	8	93	12	10	24	40	13	13	4	14	7	21
	1980	272	17	85	27	16	45	40	12	11	3	13	8	23
	1990	611	15	94	24	9	43	47	12	11	2	6	5	29
5 Camerún (Franco) ²	1970	321	13	73	18	26	29	30	13	11	4	22	7	24
	1980	1796	9	68	27	22	26	27	22	10	6	13	6	27
	1990	3638	10	66	27	15	18	27	28	18	4	14	6	22
6 Costa Rica (Colón)	1970	6525	13	74	21	28	35	23	38	18	4	21	4	10
	1980	41406	18	66	27	26	37	18	39	19	6	20	4	12
	1990	520741	18	62	28	35	42	16	44	21	3	20	5	12
7 Dinamarca (Corono)	1970	118626	20	57	26	28	31	6	20	19	9	15	8	42
	1980	373786	27	56	19	33	34	5	19	17	7	12	7	51
	1990	800014	25	52	18	35	30	4	19	17	5	12	8	52
8 Ecuador (Sucre)	1970	35019	11	75	18	14	19	24	21	18	4	15	7	30
	1980	293337	15	60	26	25	25	12	31	18	7	15	8	27
	1990	8349687	8	70	19	31	28	13	38	23	4	21	8	16
9 El Salvador (Colón)	1970	2571	11	75	13	25	25	28	21	19	3	23	5	21
	1980	8917	14	72	13	34	33	28	17	15	3	23	4	25
	1990	41057	11	88	12	16	27	11	21	19	3	35	5	26
10 Finlandia (Markka)	1970	45743	14	57	30	26	27	11	27	24	9	10	7	36
	1980	192825	18	54	29	33	34	9	28	25	7	11	7	38
	1990	524781	21	52	27	23	24	6	21	19	8	10	7	47
11 Grecia (Dracma)	1970	299	13	69	28	10	18	16	19	16	8	10	7	40
	1980	672	15	68	27	17	27	17	20	18	6	12	7	38
	1990	10455	21	72	20	22	33	16	28	14	6	12	7	42
12 Guatemala (Quetzal)	1970	1904	8	78	13	19	18	27	17	16	2	29	5	20
	1980	7879	8	79	16	22	25	25	19	17	3	27	7	19
	1990	34289	7	84	13	20	24	26	28	25	2	25	8	12
13 Haití (Gourde)	1970	1656	9	85	10	16	21
	1980	7183	8	88	17	30	42
	1990	10812	11	88	15	19	33	24	13	12	5	13	2	44
14 Honduras (Lempira)	1970	1382	12	73	22	29	35	28	16	13	5	13	6	34
	1980	5088	13	70	25	37	44	22	17	14	6	14	6	35
	1990	11804	15	75	17	23	31	22	19	15	4	12	5	38
Continúa														

No. PAIS	AÑO	PIB	GASTO COMO % DEL PIB					PIB POR ACTIVIDAD ECONOMICA							
			G	C	I	X	-M	Industria				Servicios			
								Agri	Total	Manu	Cons	Com	T y C	Otros	
15 Hong Kong (1) (Dólar)	1970	21879	7	68	21	93	89	2	31	28	4	20	8	36	
	1980	137081	6	62	36	88	92	1	24	22	6	19	7	43	
	1990	553243	8	58	29	135	130	0	18	16	6	23	9	44	
16 Irlanda (Libra)	1970	1620	15	69	24	37	45	14	24	20	8	10	5	39	
	1980	9361	20	66	28	50	63	11	24	19	9	11	5	40	
	1990	25693	16	55	21	62	54	10	32	28	5	12	6	36	
17 Israel (Shekel) ²	1975	8	44	57	24	24	48								
	1980	116	39	51	22	40	51								
	1990	108810	29	59	18	32	38								
18 Jamaica (Dólar)	1970	1166	12	61	32	33	38	6	29	16	13	21	6	24	
	1980	4750	20	66	16	51	53	8	32	16	6	21	5	28	
	1990	28692	15	61	29	53	58	5	34	21	13	24	7	18	
19 Jordania (Dinar)	1970	174	34	88	13	10	44	9	14	11	4	19	9	44	
	1980	984	25	84	41	48	98	7	19	13	10	17	8	39	
	1990	2567	22	90	20	61	93	7	7	1	7	18	18	47	
20 Liberia (Dólar)	1970	310	13	47	20	77	59	13	38	5	5	9	8	26	
	1983	1086	16	67	18	43	44	31	20	5	4	6	7	32	
	1990	2000	13	58	10	42	23	40	18	7	2	5	6	28	
21 Malawi (Kwacha)	1970	267	15	72	26	22	35	52	11	9	3	9	4	21	
	1980	1005	19	72	22	25	39	33	15	14	3	13	5	30	
	1990	5024	15	83	15	20	34	30	15	13	1	7	3	44	
22 Nicaragua (Córdova) ³	1970	5498	10	74	19	27	29	25	25	22	3	17	5	25	
	1980	20799	19	84	15	23	41	22	27	24	3	18	6	24	
	1990	1192086	33	67	19	25	44	31	19	17	3	24	4	19	
23 Noruega (Corona)	1970	79878	17	54	30	42	43	6	25	22	7	12	15	35	
	1980	285046	19	47	28	47	41	4	34	16	6	12	9	35	
	1990	661670	21	51	21	44	37	3	31	14	4	11	10	40	
24 Nueva Zelanda (Dólar)	1970	5623	14	67	22	23	26	14	25	23	7	21	8	25	
	1980	22947	18	62	21	31	32	11	26	22	5	19	8	31	
	1990	73746	17	62	22	27	28	9	21	17	4	15	8	42	
25 Panamá (Balboa)	1970	1021	15	61	28	38	41	15	15	12	7	16	6	42	
	1980	3559	19	56	28	44	47	9	13	10	7	17	11	42	
	1990	4949	18	64	19	35	36	11	13	8	2	13	13	49	
26 Papua (Kina)	1975	1055	33	60	21	36	50	28	23	9	5	9	7	28	
	1980	1708	24	62	25	43	53	33	23	10	4	8	5	28	
	1990	3059	25	59	25	39	48	29	25	10	5	9	7	24	
27 Paraguay (Guaraní) ²	1970	75	9	77	15	15	16	32	18	17	3	24	4	19	
	1980	560	6	71	29	14	20	29	19	16	6	26	4	15	
	1990	6474	6	75	23	29	33	28	20	17	5	29	4	14	
28 Portugal (Escudo) ²	1970	178	14	66	27	24	31	17	34	32	8	24	6	11	
	1980	1256	15	67	33	27	42	10	33	31	7	22	6	22	
	1990	8507	17	63	29	36	45	6	31	27	7	20	5	31	

Continúa

No. PAIS	AÑO	PIB	GASTO COMO % DEL PIB						PIB POR ACTIVIDAD ECONOMICA							
			G	C	I	X	-M	Industria				Servicios				
								Agri	Total	Manu	Cons	Com	T y C	Otros		
29 Rep. Dominicana (Peso)	1970	1485	12	77	19	17	25	23	21	19	8	16	8	27		
	1980	6631	8	77	25	19	29	20	21	15	7	16	5	30		
	1990	60555	6	84	14	28	32	18	15	13	7	15	5	40		
30 Senegal (Franco) ²	1970	240	15	74	16	27	32	19	15	13	3	20	5	37		
	1980	627	22	80	16	26	44	15	17	13	5	12	7	44		
	1990	1505	14	78	12	30	34	21	16	13	3	25	7	29		
31 Sierra Leona (León)	1970	349	9	77	15	31	32	28	26	9	4	12	10	21		
	1980	1292	7	91	19	23	40	31	17	7	4	13	15	20		
	1990	70134	8	82	14	22	26	36	14	7	2	23	13	13		
32 Singapur (Dólar)	1970	5805	12	68	39	113	133	2	23	20	7	26	11	32		
	1980	25091	10	51	46	205	214	1	32	29	6	22	14	25		
	1990	62711	11	44	39	226	220	0	31	29	6	17	13	33		
33 Suecia (Corona) ²	1970	172	21	54	26	24	25	4	28	25	8	11	6	13		
	1980	525	29	52	21	30	32	3	24	21	7	11	6	48		
	1990	1350	27	52	21	30	30	3	23	20	7	10	6	52		
34 Suiza (Franco)	1970	90665	10	59	32	33	34	4	...	30	8	13	6	...		
	1980	170330	13	64	27	37	40	4	...	28	6	18	7	...		
	1990	312355	13	57	29	37	36	3	...	26	6	16	6	...		
35 Togo (Franco) ²	1970	73	11	77	14	30	31	37	17	9	3	24	7	12		
	1980	239	15	66	36	38	55	27	18	7	6	19	6	24		
	1990	483	16	71	20	31	39	28	16	6	3	19	5	28		
36 Túnez (Dinar)	1970	756	17	66	21	22	26	17	16	8	8	20	6	37		
	1980	3540	14	62	29	40	46	14	25	12	6	18	5	32		
	1990	10913	16	64	27	41	48	13	23	14	5	20	6	33		
37 Uruguay (Nuevos pesos)	1970	601	15	75	11	12	13	11	21	19	3	17	7	42		
	1980	92204	12	76	17	15	21	10	25	22	5	16	6	39		
	1990	9623666	13	67	12	27	19	10	31	28	4	12	6	38		
38 Zimbabwe	1970	1079	12	69	19	26	25	14	29	19	5	14	8	30		
	1980	3441	20	64	19	30	33	13	34	23	3	13	6	31		
	1990	15174	30	53	16	35	33	13	33	23	2	10	6	37		

PIB Producto interno bruto en moneda nacional. (millones)
 G Consumo final del gobierno
 P Consumo final privado
 I Inversión bruta interna
 X Exportaciones
 M Importaciones
 Agrí Agricultura
 Manu Manufacturas
 Cons Construcción
 Com Comercio al por mayor y menor
 T y C Transporte y Comunicaciones

¹ Minería, cantera, manufactura, electricidad, gas y agua.

² 1,000 millones en unidad monetaria

³ 1990 en mil millones de nuevos córdomas. Un nuevo córdova = un millón de pesos

FUENTE: United Nations Handbook of international trade and development statistics, 1992.

Anexo N°5

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR CATEGORÍAS PRINCIPALES

N°	País	Año	Valor total millones de Dóls.	POR PRINCIPALES CATEGORÍAS DE EXPORTACIÓN. (En porcentajes)								
				Prod. alimen- ticios	Mat. primas de origen agrícola	Combust- ibles	Minerales y metales	Productos Manufac- turados	DE LOS CUALES:			
SITC				0+1+22+4 +28	2-(22+27 +28)	3	27+28+68	(5 al 8)-68	5	6+8)-68	7	Sin Maquinaria y equipo clasificar
1	Austria	1970	2856.6	4.6	8.9	2.5	3.8	80.2	5.6	50.5	24.1	-
		1980	17491.7	4.2	7.8	1.6	3.2	83.1	8.8	46.6	27.7	0.2
		1990	41081.9	3.3	3.7	0.9	3.3	88.7	8.7	42	38	0.2
2	Bélgica	1970	11609.3	8.4	2.4	2.7	10.3	74.3	8.5	44.6	21.2	1.9
		1980	64505.9	9.3	1.5	8.3	6.4	68.8	11.5	35.8	21.6	5.6
		1990	118002.2	9.4	1.6	3.4	4.2	77.3	13.9	36.3	27.1	4
3	Benín	1970	32.6	70.9	18.3	0.2	0.1	10.6	0.9	7	2.7	-
		1980	49.1	61.8	25	4.2	1.1	3.4	0.4	1.9	1.1	4.5
		1990										
4	Burkina Faso	1970	18.2	67.9	27.6		0.1	4.4	0.1	3.2	1.2	
		1980	90.2	41.3	47.7	0.1	0.1	10.8	0.3	8.2	2.3	
		1990	160.3	27.5	42		0.1	11	0.1	8.1	2.8	19.4
5	Camerún	1970	225.9	63.1	18.5		9.8	8.5	0.5	5.1	2.9	
		1980	1320.9	48	15.7	30.7	1.9	3.8	0.1	2.9	0.7	
		1989	1281.6	35.5	19	18	11.4	15.2	1.6	8.3	5.2	0.9
6	Costa Rica	1970	231.2	79	0.8	0.4	0.1	18.7	4.9	11.1	2.6	1
		1980	1031.5	63.7	1.3	0.6	0.1	28.3	6.8	17.2	4.2	6
		1990	1394.1	56.2	5.2	2.2	0.4	34.8	2.7	26.9	5.3	1.1
7	Dinamarca	1970	3285.2	36.7	5.3	2.5	1.5	53.8	6.8	20.2	26.9	0.2
		1980	16445.4	33.1	5.3	3.5	1.7	55.3	7.3	24	24	1.1
		1990	34800.9	27.2	3.4	3.3	1.2	60.2	8.1	25.6	26.5	4.7
8	Ecuador	1970	189.9	94.1	3.1	0.5	0.6	1.8	0.8	1		
		1980	2480.8	32.7	1.1	63.1	0.2	3	0.2	1.8	0.9	
		1990	2713.4	44.1	1.4	51.9	0.2	2.3	0.4	1.7	0.3	0.1

Continúa

Nº	País	Año	Valor total millones de Dóls.	POR PRINCIPALES CATEGORÍAS DE EXPORTACIÓN. (En porcentajes)							DE LOS CUALES:		
				Prod. alimen- ticios 0+1+22+4	Mat. primas de origen agrícola 2-(22+27 +28)	Combustibles 3	Minerales y metales 27+28+68	Productos Manufac- turados (5 al 8)-68	Productos químicos 5	Otros Prod. manufact. (6+8)-68	Maquinaria y equipo 7	Sin clasificar	
9	El Salvador	1970	228.3	59.4	10.5	0.5	1	28.7	5.6	20.4	2.6		
		1980	720	46.8	12.5	2.8	2.6	35.4	5.7	26.9	2.8		
		1990	412.4	55.3	0.6	1.6	1.1	41	8	28.3	4.7	0.4	
10	Finlandia	1970	2306.4	4.2	24.8	0.8	3.4	66.6	2.7	47.5	16.5		
		1980	14152.6	3.1	19.1	4.4	3.7	69.6	5.3	46.6	17.7	0.1	
		1990	26718.1	2.4	9.6	1.5	3.6	83	6.2	45.6	31.1		
11	Grecia	1970	642.5	41.2	9.8	1	13.5	34.6	7.2	25.9	1.5		
		1980	5141.7	25.8	2.1	15.6	9.9	46.6	7	36.5	3.1	0.1	
		1990	8053.1	29.5	2.6	7.3	6.6	51.6	4.4	43	4.2	2.4	
12	Guatemala	1970	290.2	58.7	12.9		0.4	28	6.7	19.5	1.8		
		1980	1486.1	53.4	16.4	1.1	5	24.2	8.7	14	1.5		
		1990	1196.5	60.4	6.8	1.6	0.4	29.6	3.9	21.1	4.6	1.2	
13	Haití	1970	40.5	51.7	5.8		16.9	23.7	6.6	17.1		1.9	
		1985	174	19.2	1.1		1	74.2	1.6	53.6	19	4.5	
		1990	158	13.2	1.3		0.2	83.2	2	67.6	13.6	2.2	
14	Honduras	1970	169.7	71.8	10.7	3.7	5.8	8.1	2.8	5.3			
		1980	813.4	75.1	5.4	0.5	6.5	12.5	4.4	8.1			
		1990	886	77.5	7		3.7	11.3	0.2	10.6	0.5	0.5	
15	Hong Kong	1970	2037.2	2	0.6		1.5	95.7	0.9	83	11.8	0.2	
		1980	13671.6	1.4	0.5	0.1	1.5	95.7	0.8	77.4	17.5	0.8	
		1990	29002.4	2.6	0.3	0.3	1	94.5	2.9	68.5	23.1	1.3	
16	Irlanda	1970	998.3	49.4	2.3	1.5	6.1	35.7	4.4	24.4	6.9	5	
		1980	8477.6	36.6	2.1	0.6	2.7	54	12.6	23	18.5	3.9	
		1990	23796.4	22.3	1.6	0.7	1.2	69.9	16.5	21.8	31.6	4.3	
17	Israel	1970	775.5	22.6	3.3		3.6	69.6	9.6	55.1	4.9	0.9	
		1980	5540	11.7	4		2.2	81.9	15.3	53.7	13	0.2	
		1990	12047.1	8.5	2.5	0.7	1.6	86.6	13.7	48.5	24.4	0.1	

Continúa

N°	País	Año	Valor total millones de Dóls.	POR PRINCIPALES CATEGORÍAS DE EXPORTACIÓN. (En porcentajes)							
				Prod. alimen- ticios 0+1+2+4	Mat. primas de origen agrícola 2-(22+27 +28)	Combustibles 3	Minerales y metales 27+28+68	Productos Manufac- turados (5 al 8)-68	Productos químicos 5	Otros Prod. manufact. (6+8)-68	Maquinaria y equipo 7
18	Jamaica	1970	334.9	23	0.1	2.6	28	46.2	41.7	4.2	0.3
		1980	942.4	13.7	0.3	1.9	21.4	62.7	58.6	3.4	0.6
		1990	1108.5	19.3	0.4	1.5	9.8	69.1	58.6	10.1	0.4
19	Jordania	1970	26.1	57.4	2.1		24.3	16.2	2.8	10.1	3.3
		1980	401.5	25	0.5	0.2	40.5	33.8	9.1	22.7	2
		1988	884.8	9.9	0.5	0.1	44.8	44.8	28.3	15.3	1.1
20	Liberia	1970	212.6	3.9	19.8		73.6	2.1	0.6	0.8	0.7
		1980	597	8.6	29.3	1.2	57.6	1.9	0.2	0.5	1.2
		1986	404.4	8.8	29.1	0.1	59.7	1	0.1	0.4	0.5
21	Malawi	1970	48.4	88.2	7.7	0.1	0.4	3.2	0.2	2.7	0.2
		1980	269.5	90.9	2.4			6.4	0.5	5.8	0.1
		1990	417.6	90.5	3.2		0.1	4.8		4.6	0.2
22	Nicaragua	1970	174.8	56.8	23.8	0.1	3.2	16	5.4	10.3	0.3
		1980	413.8	74.6	8.1	2.5	1	13.8	7.8	5.5	0.5
		1989	253.8	70.4	12.2	1.8	1.1	14.5	5.4	8.8	0.3
23	Noruega	1970	2456.9	13.4	6.5	2.2	22.4	55.1	7.6	24.4	23.2
		1980	18488.3	6.6	2.6	48.4	10.4	31.7	6.3	13.2	12.2
		1990	34072.4	6.9	2.1	47.8	10.1	31.4	6.6	12.3	12.5
24	Nueva Zelanda	1970	1202.6	59.1	28.8	0.5	0.6	11	3.7	5.7	1.5
		1980	5265.5	47.9	26.4	1.1	4.4	20.2	4	12.6	3.6
		1990	9045.4	47	18.5	3.9	5.7	23.1	5.2	13.3	4.6
25	Panamá	1970	109.5	74.7	0.6	19.6	1.5	3.6	0.2	1.7	1.7
		1980	353.4	66.9	0.2	23.2	0.8	8.9	1.3	7.5	0.1
		1990	321	47.5	0.3	4.8	1.5	40.3	4	25.7	10.7
26	Papua	1971	85.9	81.4	12.3		0.8	5.5	0.5	5	
		1980	950.8	41	6.6		49.1	2		2	
		1990	1141	27.6	13.9	0.1	41.3	1.5	0.3	0.5	0.7

Continúa

Nº País	Año	Valor total millones de Dóls.	POR PRINCIPALES CATEGORÍAS DE EXPORTACIÓN. (En porcentajes)								DE LOS CUALES:	
			Prod. alimen- ticios	Mat. primas de origen agrícola	Combustibles	Minerales y metales	Productos Manufac- turados	Productos químicos	Otros Prod. manufact.	Maquinaria Sin equipo	Maquinaria Sin clasificar	
SITC			0+1+22+4	2-(22+27 +28)	3	27+28+68	(5 al 8)-68	5	(6+8)-68	7		
27 Paraguay	1970	64	63	28.1				9	6.3	2.7		
	1980	310.2	37.8	50.4				11.8	4.5	7.2		
	1990	958.7	52.4	37.6			0.1	9.9	3.2	6.6	0.1	
28 Portugal	1970	949.2	20	11	2.3	2.8	62.5	7.3	46.8	8.4	1.4	
	1980	4629.1	11.9	9.3	5.5	1.6	70.5	6.2	51	13.3	1.3	
	1990	16415.7	7.1	6.3	3	2.9	80.4	5.6	55.4	19.4	0.3	
29 Rep. Dominicana	1970	214	87.8	0.1		7.5	3.6	3.2	0.4		1.1	
	1980	703.9	73.2	0.2		3.1	23.6	5.9	17	0.7		
	1989	924.4	22	0.5		1.5	70.4	1	66.1	3.3	5.5	
30 Senegal	1970	160.6	64.8	4.1	2.9	9.3	18.8	2.3	12.3	4.2	0.1	
	1980	476.7	43	3.1	18.8	20	15.1	7.3	4.8	3	0.1	
	1990	782.6	53.2	2.7	12.4	9.3	22.5	14.9	5.2	2.4		
31 Sierra Leona	1970	701.5	16.4	0.7	2.6	18.9	60.8	0.1	60.5	0.2	0.7	
	1980	213.7	23.7	1.3		34.6	40.1		40	0.2	0.3	
	1990	142.8	24.6	3.9	3.5	40.9	26.1		26	0.1	1	
32 Singapur	1970	1553.5	16.4	28.3	23.2	1.6	27.5	2.7	13.9	11	3	
	1980	19375.5	8.1	10.3	28.9	2.4	43.1	3.4	12.9	26.8	7.2	
	1990	52627.3	5.2	2.6	17.9	1.6	71.7	6.6	17.6	47.5	1.1	
33 Suecia	1970	6780.8	2.4	15.2	0.9	6.6	74.6	4.1	30.6	39.8	0.3	
	1980	30912.5	2.4	9.6	4.5	4.5	77.4	5.3	32.4	39.7	1.6	
	1990	57326.3	2.2	7.2	3	3.4	82.8	7.6	31.5	43.7	1.4	
34 Suiza	1970	5120.4	6.4	1.2	0.2	2.6	89	21.2	36	31.9	0.6	
	1980	29633.7	3.2	1	0.1	5.1	89.8	19.2	38.7	31.9	0.8	
	1990	63698.5	2.8	0.8	0.1	2.7	93	20.8	40	32.1	0.7	
35 Togo	1970	54.6	67.2	2.2		24.9	5.7	0.6	3	2		
	1980	334.9	20.7	2.5	25.9	40.3	10.6	0.1	8.7	1.7		
	1990	267.9	23	21.5		44.7	9.1	0.4	8	0.7	1.8	

Continúa

Nº	País	Año	Valor total millones de Dóls.	POR PRINCIPALES CATEGORÍAS DE EXPORTACIÓN. (En porcentajes)								DE LOS CUALES:	
				Prod. alimen- ticios	Mat. primas de origen agrícola	Combustibles	Minerales y metales	Productos Manufac- turados	Productos químicos	Otros manufac- (6+8)-68	Prod. y equipo	Maquinaria Sin clasificar	
SITC				0+1+2+2+4	2-(22+27 +28)	3	27+28+68	(5 al 8)-68	5	7			
36	Túnez	1970	182.5	29.9	4.7	27.2	19	19.1	9.6	9.1	0.4	0.1	
		1980	2233.7	7.2	0.9	52.5	3.6	35.7	13.2	20.2	2.3	0.1	
		1990	3498.3	11	1	17.3	1.6	69.1	14.5	46.8	7.8		
37	Uruguay	1970	232.5	48.1	30.5		1	20	1.1	18.2	0.7	0.4	
		1980	1059	39.1	21.9		0.7	37.9	3.6	30.3	4.1	0.3	
		1990	1695.7	39.5	20.9		0.4	38.8	7.8	29.1	2	0.3	
38	Zimbabwe	1976	844.8	36.2	9.1	1.2	26	27.4	1.1	23.4	2.9	0.1	
		1980	1259.8	29.3	9.3	1.5	21.8	37.3	1	34.4	1.9	0.8	
		1990	1467.6	44.1	7.3	0.7	15.9	30.9	1.7	25.6	3.6	1.1	

Clasificación estandar del comercio internacional
(Standard International Trade Classification, SITC)

SECCION

- 0 Alimentos y animales vivos
- 1 Bebidas y tabacos
- 2 Materiales sin refinar, no comestibles, excepto carburantes
- 22 Semillas para aceite, frutas oleaginosas, excluyendo harinas,
- 27 Fertilizantes, piedra, arena, grava, azufre, abrasivos naturales y otros
- 28 Minerala de hierro, chatarr de hierro o acero, minerales y concentrados a base de metal-
- 3 Carburantes minerales, lubricantes y materiales relacionados.
- 4 Aceites y grasas vetales y de animales.
- 5 Productos químicos
- 6 Productos manufacturados clasificados principalmente por su material
- 68 Plata, platiniun, níquel, zint, uranio, cobre, aluminio, estaño
- 7 Maquinaria y equipo de transporte
- 8 Artículos manufacturados diversos

FUENTE: United Nations Conference on Trade and Development
Handbook of international Trade and development statistics
United Nations

BIBLIOGRAFIA

- Bajo, Oscar, *Teorías del comercio internacional* Antoni Bosch, Editor, España, 1991.
- Balassa, Bela, "Outward Orientation", Washington, D. C. Departamento de Investigación del Desarrollo, Banco Mundial, 1985.
- Balassa, Bela *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, F.C.E., México, 1988,
- Bardhan, Pramab K., "IX. El intercambio desigual en el mundo de Lewis", en Gersovitz, Mark, et al, *Teoría y experiencia del desarrollo económico*, F.C.E., México, 1985, p. 193.
- Bradford, Colin. "Policy Interventions and Market: Development Strategy: Typologies and Policy Options" *Selección de Lecturas del Seminario de Política Industrial*, Facultad de Economía, UNAM, 1994.
- Cardoso, Fernando H., "La CEPAL, la idea de desarrollo y el comercio internacional" en Ffrench-Davis, Ricardo, *Intercambio y desarrollo*, Lecturas No. 38, Vol. 2, F.C.E., México, 1981.
- CEPAL, *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*. Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1992.
- CEPAL, *Transformación Productiva con Equidad*, Santiago de Chile, 1990. Fondo Monetario Internacional, *Informe Anual 1994*, Washington, 1994.
- Díaz-Alejandro, Carlos F. ¿Economía abierta y política cerrada? en *El Trimestre Económico*, No. 197, Enero-Marzo de 1983, F.C.E., México. p. 207-244.
- Dornbusch, R. "En defensa de la Apertura Comercial en los Países en Desarrollo" *Revista Análisis Económico*, No. 20, 1992, V. X UAM-Azcapotzalco, México, 1992,
- Ffrench-Davis, *Economías Internacional. Teorías y Políticas para el Desarrollo*, F.C.E., México, 1985
- Findlay, Ronald, "X. Proteccionismo y crecimiento en una economía dual", en Gersovitz, Mark, et al, *Teoría y experiencia del desarrollo económico*, F.C.E., México, 1985, p. 210.

Finger y Olechowski (comp), *Ronda de Uruguay*, Banco Mundial, Washington, 1989.

FMI, *International Financial Statistics Yearbook*, Años 1990, 1992, 1992 y 1993.

Heffernan, Sh. and Sinclair, P. *Modern International Economics*, Basil Blackwell, U.K. 1990.

Helpman, E. and Krugman, P. *Market Structure and Foreign Trade*, The MIT Press Cambridge, 1986.

Hollander, Samuel, *La economía de David Ricardo*, F.C.E., México, 1988,

Huerta, Arturo, *Liberalización e inestabilidad económica en México*, Editorial Diana, México, 1992.

Informe anual 1994. Fondo Monetario Internacional, Washington, 1994

Johnston/Kilby *Agricultura y transformación estructural* F.C.E., México, 1989

José Valenzuela Feijóo, *Crítica del modelo neoliberal*, Fac. de Economía, UNAM, México, 1991.

Krugman, Paul "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados" en *El Trimestre Económico*, N° 219, F.C.E., México.

Krugman Paul (comp) "Introduction: New Thinking about Trade Policy" *Strategic trade policy and the New International Economics* Cambridge, Mass, Mit Press, 1987.

Krugman, Paul, "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados", en *El Trimestre Económico* Vol. LV No. 217, 1988. F.C.E., México. p. 41.

Kuznets, S. *Crecimiento económico y estructura económica*, Ed. Gustavo Gili, Barcelona, 1970

Leamer, Edward D., *Sources of international comparative advantage*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, USA, 1984.

Little/Scitovsky/Scott, *Industria y comercio en algunos países en desarrollo*, F.C.E., México, 1975

Patnaik, P. "Una nota sobre los mercados externos y el desarrollo capitalista", en Ocampo, J. A. *Economía Poskeynesiana*, Lecturas No. 60, F.C.E., México, 1988, p. 503-513.

- Pinto, Anibal, *América Latina: una visión estructuralista*, Fac. de Economía, UNAM, México, 1991.
- Porter, Michael, *The competitive advantage of nations*, The Free Press, New York, 1990.
- Prebisch, Raúl, *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, F.C.E., México, 1987.
- Prebisch, Raúl, *Nueva política comercial para el desarrollo*, F.C.E., México, 1979.
- Ricardo, D. *Principios de economía política y tributación*, F.C.E., México, 1985
- Senghass, Dieter *Aprender de Europa*, Editorial Alfa, España, 1985
- Shaikh, Anwar, *Valor, acumulación y crisis*, Ed. Tercer Mundo, Colombia, 1990
- Smith, Stepehn C. *Industrial Policy in Developing Countries*. Economic Policy Institute, Washington, DC, 1991
- Steedman, Ian, *El comercio entre las economías en crecimiento*, F.C.E., México, 1991.
- Sunkel, Osvaldo (Comp.), *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. Lecturas No. 71.F.C.E., México, 1991
- Taylor, L. "La apertura económica. Problemas hasta fines de siglo". *El Trimestre Económico* Vol. LV, No. 217, 1988. F.C.E. México
- Tornell, Aaron, "¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio Heckscher-ohlin vs. comercio intraindustrial", en *El Trimestre Económico*, Vol. LIII(3), Julio-Sep. de 1986, No. 211, México, p. 529-560.
- UNO, *United National Handbook of international trade and development statistics*, 1992. United Nations.
- Villarreal, René, (Comp.) *Economía Internacional*, Lecturas No. 30, dos tomos, F.C.E., México, 1979.
- Vousden, Neil, *The Economics of trade proteccion*, Universtiy Press, Cambride, 1990
- Willianson, John (editor), *Latin American Adjustment*, Ed. Institute for International Economics, Washington, 1990.

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
I. LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	9
II. TAMAÑO DEL PAIS Y SU RELACION CON EL MERCADO EXTERNO	21
1. <i>Introducción</i>	21
2. <i>Indices para determinar el grado de inserción en el comercio internacional</i>	23
3. <i>Comprobación empírica</i>	25
III. NIVEL DE APERTURA Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES PEQUEÑOS	34
1. <i>Determinación de la muestra de países pequeños</i>	36
2. <i>El comercio como fuente de desarrollo económico</i>	42
3. <i>Desempeño económico y crecimiento del comercio</i>	54
IV. CAMBIO ESTRUCTURAL DEL COMERCIO Y DESARROLLO ECONOMICO DE LOS PAISES PEQUEÑOS	62
1. <i>Introducción</i>	62
2. <i>La demanda interna y las exportaciones</i>	68
3. <i>La estructura de las exportaciones y su relación con el crecimiento económico</i>	87
4. <i>La orientación comercial y sus implicaciones en el desarrollo</i>	99

CONCLUSIONES	111
ANEXOS	117
BIBLIOGRAFIA	132
INDICE GENERAL	135

INDICE DE ANEXOS

1.	<i>Extensión territorial y población</i>	117
2.	<i>Exportaciones e importaciones de bienes y servicios y el PIB</i>	119
3.	<i>Coefficiente de apertura, de exportaciones e importaciones</i>	122
4.	<i>PIB por tipo de gasto y clase de actividad económica</i>	124
5.	<i>Estructura de las exportaciones por categorías principales</i>	127

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° I.1	Ganancias del comercio internacional	13
Cuadro N° II.1	Nivel de apertura y población	25
Cuadro N° II.2	Nivel de apertura y extensión territorial	28
Cuadro N° II.3	Relación entre extensión territorial, población y nivel de apertura	30
Cuadro N° III.1	Discriminación de países por nivel de población y extensión territorial	38
Cuadro N° III.2	Países pequeños	38
Cuadro N° III.3	Países medianos	31
Cuadro N° III.4	Países grandes	39
Cuadro N° III.5	PIB, PIB per cápita y coeficiente de apertura de los países pequeños	41
Cuadro N° III.6	Crecimiento económico y tipo de apertura	46

Cuadro N° III.7	Promedio del ingreso per cápita y apertura	47
Cuadro N° III.8	Regresiones del PIB per cápita en función del coeficiente de apertura, ca1	52
Cuadro N° III.9	Tasa de crecimiento anual del PIB, exportaciones e importaciones	57
Cuadro N° III.10	Regresiones del crecimiento del PIB en función de las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones	58
Cuadro N° IV.1	Índice del PIB y de las exportaciones	74
Cuadro N° IV.2	Variación según tipo del gasto como porcentaje del PIB	76
Cuadro N° IV.3	Relación entre consumo y las exportaciones	78
Cuadro N° IV.4	Variación del porcentaje del PIB, las exportaciones, tasa de crecimiento anual y per cápita	80
Cuadro N° IV.5	Resumen del cuadro VI.4	81
Cuadro N° IV.6	Relación entre exportaciones, inversión promedio, entre los años 1970, 1980 y 1990	84
Cuadro N° IV.7	Promedio simple de las importaciones y exportaciones (Resumen)	85
Cuadro N° IV.8	Promedio simple de las exportaciones e importaciones	86
Cuadro N° IV.9	Promedio de las exportaciones agrícolas	91
Cuadro N° IV.10	Regresiones del ingreso per cápita en función de las exportaciones	93
Cuadro N° IV.11	Exportaciones agrícolas, de origen extractivas, manufacturadas, y de éstas, maquinaria y equipo de transporte, año 1990.	98
Cuadro N° IV.12	Orientación comercial y posición relativa según ingreso por habitante	100

Cuadro N° IV.13	Promedio del índice de orientación comercial según nivel de ingreso per cápita	101
Cuadro N° IV.14	Estructura de las exportación de los diez principales productos para una muestra de nueve países de menor, mediano y mayor ingreso per cápita. (1989-1990)	105
Cuadro N° IV.15	Algunos indicadores de los principales productos exportados, para una muestra de nueve países e menor, mediano y mayor ingreso per cápita	107

INDICE DE GRAFICAS

Gráfica N° I.1	Ganancias del Comercio Internacional	13
Gráfica N° II.1	Nivel de apertura y promedio de la población	26
Gráfica N° II.2	Nivel de apertura y extensión territorial	28
Gráfica N° III.1	Determinación de la muestra de países pequeños	37
Gráfica N° III.2	Nivel de apertura y PIB per cápita menor a dos mil dólares	48
Gráfica N° III.3	Nivel de apertura y PIB per cápita superior a los dos mil dólares	49
Gráfica N° III.4	Fases de sustitución de importaciones, promoción de exportaciones y comercio liberal de algunos países	50
Gráfica N° III.5	Tasas de crecimiento del PIB y del comercio exterior	60
Gráfica N° IV.1	Agrupamiento parcial de la competitividad industrial en la economía danesa	65
Gráfica N° IV.2	Indices del PIB, de las exportaciones e importaciones de 1980 a 1990	72

Gráfica N° IV.3	Variación de la participación de las exportaciones en el PIB y tasa de crecimiento del PIB per cápita	82
Gráfica N° IV.4	Tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita y $ dC/dX $	83
Gráfica N° IV.5	Promedio de exportaciones por categorías principales y nivel de ingreso	92
Gráfica N° IV.6	Exportaciones primarias e ingreso per cápita	94
Gráfica N° IV.7	Orientación comercial según nivel de ingreso por habitante	101
Gráfica N° IV.8	Orientación comercial y nivel relativo de desarrollo	103