

Capítulo IV

EL COMERCIO, LA ACUMULACIÓN Y LA INDUSTRIA

A. Introducción

El principal problema de gran número de economías predominantemente agrarias y de ingreso bajo de África es el de cómo salir del círculo vicioso de baja productividad y fuerte dependencia de unos pocos productos básicos. No es un problema nuevo. En los años que siguieron a la independencia, la mayoría de los países concentró sus esfuerzos en desarrollar industrias de sustitución de importaciones con el fin de aumentar la productividad y diversificar la estructura productiva. En la actualidad, en cambio, el objetivo prioritario ha pasado a ser la mejora de los resultados de exportación. Se ha tomado creciente conciencia de que, habida cuenta del tamaño limitado de los mercados interiores y de la dependencia de las importaciones de bienes intermedios y de capital, la expansión de la capacidad de exportación y el incremento de la competitividad internacional son fundamentales para un rápido crecimiento y desarrollo.

Para lograr esos objetivos es necesario aumentar el nivel de inversión y establecer una relación de apoyo mutuo entre el comercio y la acumulación de capital. Esa relación depende en gran medida de la estructura de las inversiones. Es evidente que la ventaja competitiva de la mayoría de las economías del ASS reside en la explotación de los recursos naturales por medio de la diversificación y del incremento de las actividades de elaboración de productos basados en recursos naturales. Sin embargo, aunque reduce el riesgo, la diversificación no garantiza por sí misma un crecimiento pujante y sostenido. Es necesario identificar, apoyar y expandir las actividades en las que es mayor el valor añadido, más rápido el crecimiento de la productividad y mayor la elasticidad de la demanda en los mercados mundiales.

En las economías en estadios más avanzados de desarrollo, y en particular en aquellas con mejor dotación de capital físico y humano, la mejora de la productividad y de la competitividad internacional depende en gran medida de la rehabilitación de la industria, en particular de las manufacturas con utilización intensiva de mano de obra. Muchas de las actuales industrias manufactureras de África se establecieron en el contexto de las estrategias de sustitución de importaciones aplicadas en la época postcolonial. Buena parte de su capacidad resulta inviable como consecuencia de los rápidos cambios registrados durante el decenio pasado en algunos de los parámetros fundamentales que afectan a su competitividad, así como en el entorno general de las políticas económicas a nivel nacional y mundial. La ausencia de una reacción positiva a tales cambios indica en gran medida que esas industrias no han conseguido pasar del estadio de industria naciente y siguen dependiendo para sobrevivir de medidas de protección y de las divisas obtenidas por el sector primario o procedentes de la ayuda extranjera. Para reestructurar esas industrias y convertirlas en unidades eficientes y competitivas se necesita una inversión sustancial en capital físico y humano.

Por consiguiente, para aplicar en África estrategias de desarrollo más orientadas hacia el exterior es condición necesaria una recuperación vigorosa y sostenible de las inversiones. La vinculación del comercio al proceso de acumulación de capital entrañará que las políticas no se basen sencillamente en la búsqueda de una mayor apertura, ni en la elección de las actividades más rentables, sino en la máxima ampliación posible de las oportunidades de inversión entre todos los sectores más dinámicos.

En la siguiente sección se analizan el nivel y la composición del comercio de África, poniendo de manifiesto que la marginación de África en el comercio mundial es consecuencia de su incapacidad para sostener una elevada tasa de crecimiento. Se examina a continuación la dotación de capital físico y humano y de recursos naturales, que parece indicar que el potencial de exportación de África reside en el sector primario, aunque en algunos países el sector manufacturero ofrece oportunidades no aprovechadas. La sección subsiguiente se centra en la acumulación

y el crecimiento de las exportaciones, destacando las oportunidades de diversificación y elaboración en el sector primario con miras a promover exportaciones no tradicionales, y examinando la experiencia de los países que mejores resultados han obtenido en el Asia oriental y en otras regiones. En la sección D figura un breve análisis de la estructura y los resultados de la industria africana y el potencial de exportación de manufacturas. En la sección final se abordan las oportunidades de mercado de las exportaciones de África a los países industriales avanzados y a través del comercio intrarregional.

B. Principales características del comercio de África

1. Nivel del comercio

La situación marginal del ASS en la economía mundial se manifiesta en el muy bajo nivel absoluto de sus exportaciones y su participación decreciente en el comercio mundial durante los cuatro últimos decenios, tendencia que se ha agudizado pronunciadamente a partir de 1970. En 1995 el valor de las exportaciones totales de mercancías del ASS, incluida Sudáfrica, era de 73.000 millones de dólares (de los que 28.000 millones correspondían a Sudáfrica), cifra cercana a la de Malasia (74.000 millones de dólares), pero considerablemente inferior a la de la República de Corea (125.000 millones de dólares). Como muestra el cuadro 47, la tendencia de las exportaciones del ASS contrasta marcadamente no sólo con la de las NEI en rápido crecimiento del Asia oriental, sino también con las de la mayor parte de las demás regiones en desarrollo. Las consecuencias han sido una reducción de las importaciones y, por la dependencia de los países del ASS de las importaciones de capital y de productos intermedios, bajas tasas de productividad y de crecimiento de la producción, que afectan negativamente a las exportaciones.

A veces se explican los decepcionantes resultados económicos globales del continente por la resistencia de los responsables de la elaboración de políticas a la apertura de los regímenes comerciales¹, de lo que se extrae la conclusión de que los países del ASS necesitan liberalizar rápidamente su comercio como medio más seguro de corregir las distorsiones de los precios y la asignación errónea de los recursos que han entorpecido el crecimiento económico.

Sin embargo, cabe preguntarse si es cierto que las economías del ASS comercian demasiado poco, habida cuenta de sus niveles de ingreso por habitante, el tamaño de su población y sus características geográficas. Por lo general, la participación del comercio en el PIB tiende a ser elevada en los países pequeños, pues las limitaciones del mercado interior imponen estructuras de producción más especializadas que las de países mayores. Puesto que el aumento de los niveles de ingreso suele conllevar el de las importaciones de productos primarios y manufacturas, para evitar problemas de balanza de pagos se precisa un incremento equivalente de las exportaciones; de ahí que los países más prósperos tiendan a un comercio más intenso. La existencia de costos de transporte y de transacción más elevados resultantes de determinadas características geográficas, como la distancia a que se encuentran los países con los que más se comercia, la longitud de las fronteras compartidas, las deficiencias de la infraestructura o la carencia de litoral, tiende a reducir la competitividad de los productos de un país en los mercados de exportación y los costos de oportunidad de producir en el país en vez de importar. Los resultados de un análisis de regresión presentados en el cuadro 48, que tienen en cuenta esos factores, parecen indicar que la relación entre el comercio y el PIB en los países del África subsahariana y del África septentrional concuerdan con la población y el ingreso por habitante de esos países. Los países de América Latina y el Caribe comercian en promedio menos intensamente de lo que cabría esperar, mientras que las NEI del Asia oriental lo hacen más intensamente².

¹ Véanse, por ejemplo, D. Dollar, "Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 40, 1992, págs. 523 a 544; y J.D. Sachs y A.M. Warner "Sources of slow growth in African economies", *Journal of African Economies*, vol. 6, 1997, págs. 335 a 376.

² Véanse resultados similares en D. Rodrik, "Trade policy and economic performance in sub-Saharan Africa", NBER Working Paper N° 6562 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1998).

Cuadro 47

**PARTICIPACIÓN DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO EN LAS EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES MUNDIALES, POR REGIONES, 1950-1995**
(Porcentajes)

	1950	1960	1970	1980	1985	1990	1995
Exportaciones							
<i>Todas las economías en desarrollo</i>	33,0	23,9	18,9	29,0	25,2	23,7	27,7
América	12,1	7,7	5,5	5,4	5,6	4,2	4,4
África	5,3	4,2	4,1	4,6	3,2	2,3	1,5
África subsahariana	3,3	2,9	2,4	2,5	1,7	1,2	0,8
Asia	15,2	11,5	8,5	18,4	15,8	16,7	21,4
NEI de la primera oleada ^a	2,8	1,6	2,0	3,8	5,8	7,7	10,4
Importaciones							
<i>Todas las economías en desarrollo</i>	28,9	25,2	18,8	24,0	23,2	22,2	29,1
América	10,0	7,5	5,7	5,9	4,2	3,6	4,8
África	5,7	5,1	3,4	3,7	2,8	2,1	1,7
África subsahariana	3,1	3,0	2,3	2,2	1,5	1,1	0,9
Asia	12,6	11,8	8,5	13,4	15,4	15,8	22,0
NEI de la primera oleada ^a	3,0	2,2	2,7	4,3	5,3	7,5	10,8

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1997.

^a Hong Kong, China; República de Corea; Singapur; Provincia china de Taiwán.

Parece ser, pues, que la participación relativamente pequeña de los países del ASS en el comercio mundial deriva principalmente de la baja proporción que les corresponde también de la producción mundial. El lento crecimiento de los sectores de productos exportables explica que el ASS en su conjunto experimentara un declive de la participación de las exportaciones en el PIB durante los últimos dos decenios, en un período de rápido crecimiento del comercio mundial, a partir de una relación muy similar a la de las NEI del Asia oriental en el decenio de 1970. De esa observación se desprende que los países del ASS deben concentrar sus esfuerzos, más que en la liberalización del comercio, en la aplicación de políticas que promuevan el crecimiento. Es poco probable que un régimen comercial liberal genere por sí mismo un mayor volumen de comercio si no va acompañado de una aceleración del crecimiento económico. Los numerosos estudios econométricos sobre los factores determinantes del crecimiento económico no han confirmado que el grado de apertura pueda tener una influencia independientemente de otros factores³. Además, el examen de la experiencia reciente del Asia oriental y de episodios concretos de

³ En su "Economic reform and the process of global integration" (*Brookings Papers on Economic Activity*, N° 1, 1995) Sachs y Warner han ofrecido la versión más coherente de la tesis de la convergencia de las economías abiertas. Stanley Fischer observó lo siguiente sobre ese trabajo: "La rotundidad de los resultados de Sachs-Warner resulta sorprendente, teniendo en cuenta que la cuestión examinada, la de la influencia de la apertura en el crecimiento, ha sido objeto de numerosos estudios anteriores... y resulta particularmente sorprendente que en ese estudio se llegue a conclusiones más tajantes que las del famoso *Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1987* del Banco Mundial, que fue vivamente criticado por extraer conclusiones no fundamentadas" (*Ibid.*, págs. 103 y 104). En versiones más complejas de la tesis de la convergencia de las economías abiertas se propugna un conjunto de medidas de liberalización del mercado y de disciplinas macroeconómicas. El fundamento empírico de ese enfoque, aunque en modo alguno concluyente, es más sólido que el de las versiones más simples, pero depende en gran medida del nivel de ingresos y de desarrollo alcanzado por los países. Véase P. Mosley, "Globalization, economic policy and convergence", en UNCTAD, *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, vol. X (publicación de las Naciones

liberalización en las economías industriales avanzadas no ha revelado ninguna relación causal directa entre la apertura al exterior y la aceleración del crecimiento⁴.

2. Composición de las exportaciones y dotación de recursos

El examen de la estructura de las exportaciones del ASS tropieza, entre otras dificultades, con dos problemas estadísticos: la escasa fiabilidad de las estadísticas comerciales de muchos países y el hecho de que en esas estadísticas se clasifiquen arbitrariamente como exportaciones de manufacturas algunos productos que, como el oro no monetario, las piedras preciosas en bruto y algunos productos químicos basados en recursos naturales, constituyen importantes partidas de exportación para algunos países del ASS⁵. En el cuadro 49 se comparan diversas estimaciones alternativas de la participación de las manufacturas en las exportaciones de los países del ASS. Aunque estas estimaciones presentan considerables diferencias, todas ellas confirman la impresión general de que las manufacturas representan en promedio una proporción pequeña de las exportaciones totales, pero la situación varía considerablemente de un país a otro. Aun utilizando la definición más amplia, las manufacturas representan menos del 15 por ciento de las exportaciones totales en cerca de dos terceras partes de los países del ASS; aplicando una definición más restrictiva, la proporción es de menos del 10 por ciento en tres cuartas partes de los países y de menos del 5 por ciento en la mitad de ellos. En cambio, según la mayoría de las estimaciones, la proporción de Mauricio es de cerca del 70 por ciento, las de Sudáfrica y Zimbabwe de alrededor del 30 por ciento, y las de Kenya, el Senegal y Sierra Leona de alrededor del 20 por ciento⁶.

La composición de las exportaciones de África es en gran medida un reflejo de las características estructurales subyacentes de las economías africanas, en particular de sus dotaciones de mano de obra, capital humano y físico y recursos naturales. Existe, en efecto, un consenso general en que las diferencias en la dotación de factores contribuyen en medida importante a determinar las diferencias en la estructura de las exportaciones. Además, se aprecian considerables complementariedades entre esos factores, en particular entre el capital humano y el físico, que limitan las posibilidades de modificar la estructura de la producción y la de las exportaciones. Sin embargo, esas dotaciones de factores y sus interrelaciones no son inmutables. En particular, en un proceso de desarrollo la acumulación de capital y de conocimientos, junto con cambios conexos en las condiciones tecnológicas, permite a los países no sólo modificar su trayectoria de crecimiento, sino también profundizar su integración en la economía mundial. Por consiguiente, al comparar las estructuras y los resultados de exportación es necesario tener en cuenta el horizonte temporal y el ritmo de acumulación y de desarrollo.

Unidas, de próxima aparición).

⁴ Véase un ulterior examen de esas cuestiones y otras conexas que afectan a las relaciones entre las políticas comerciales y el crecimiento económico en *TDR 1997*, segunda parte, capítulo II, sección E, y R. Rowthorn y R. Kozul-Wright, "Globalization and economic convergence: An assessment", UNCTAD Discussion Paper N° 131 (Ginebra, febrero de 1998).

⁵ Un problema adicional consiste en que los datos desagregados sobre las exportaciones se publican con mucho retraso, lo que explica que los cuadros 243 y 244 se refieran a datos de 1990 (promedios trienales correspondientes a 1989-1991). Los datos más recientes disponibles sobre algunos países del ASS indican que la proporción de las exportaciones totales de mercancías correspondiente a diferentes categorías de productos no ha variado sustancialmente desde entonces.

⁶ Algunas estadísticas comerciales atribuyen una proporción relativamente elevada de manufacturas a Sierra Leona, la República Centroafricana y Zambia, pero ello se debe a que se clasifican como manufacturas el oro y los diamantes sin tallar. Análogamente, la elevada proporción atribuida a Nigeria sobre la base de los datos del *Handbook of International Trade and Development Statistics* de la UNCTAD se explica por la clasificación de las exportaciones de uranio como manufacturas.

Cuadro 48

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL COMERCIO AFRICANO EN EL DECENIO DE 1980:
ALGUNOS RESULTADOS DE LA REGRESIÓN
(Variable dependiente: Suma de las relaciones entre las
exportaciones e importaciones y el PIB, promedio de

	África subsahariana variable binaria	África septentrional variable binaria	NEI ^a variable binaria	América Latina variable binaria	OCDE variable binaria	Log (Población)	Log (Ingreso por habitante)	Log (Distancia)	Componente de gravedad de la apertura	Coefficiente de determinación	Constante	Número de observa- ciones
(1)	-3,5 (-0,6)	0,4 (0,1)	27,9 (3,7)	-12,1 (-2,7)	-5,5 (-1,0)	-8,2 (-8,3)	6,3 (2,6)			130,7 (4,2)	0,57	110
(2)	-2,6 (-0,4)	-6,9 (-0,8)	26,8 (3,7)	-17,2 (-3,5)	-15,3 (-2,2)	-8,6 (-6,9)	8,0 (2,7)	-8,8 (-1,8)		143,3 (4,1)	0,62	83
(3)	-12,1 (-2,6)	-6,9 (-0,8)	29,7 (4,0)	-16,6 (-3,4)	-3,3 (-0,6)	-9,8 (-8,2)		-7,6 (-1,5)		224,3 (11,6)	0,58	87
(4)	-4,9 (-1,1)	-0,7 (-0,1)	26,0 (3,1)	-4,6 (-0,9)	1,5 (0,3)				0,8 (8,8)	30,4 (7,1)	0,45	116

Fuente: Datos sobre comercio y población de la base de datos de la UNCTAD; datos sobre el PIB de Penn World Tables, versión 5.6 (<http://www.nber.org/pwt56.html>); "distancia" de R. Barro y J.-W. Lee, "Data set for a panel of 138 countries", 1994 (<http://www.nber.org/pub/barro/lee>); "componente de gravedad de la apertura" de J.A. Frankel y D. Romer, "Trade and growth: An empirical investigation", NBER Working Paper No. 5476 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1996).

Nota: Las estadísticas-t se muestran entre paréntesis. Se utilizan variables binarias para los cinco grupos de países con el fin de averiguar si África comercia menos de lo que sería de prever teniendo en cuenta las características estructurales. El análisis se limitó al período 1980-1989 porque para años anteriores o más recientes no se dispone de datos suficientes sobre los PIB por habitante ajustados en función de la paridad del poder adquisitivo. Sin embargo, la aplicación del análisis a los períodos 1980-1992 y 1964-1992 sobre la base de un conjunto de datos más reducido no altera la estructura básica de los resultados.

^a Indonesia, Malasia, Provincia china de Taiwán, República de Corea, y Tailandia; Singapur y Hong Kong, China, no se han tomado en consideración porque la elevada proporción de su PIB que corresponde al comercio introduce perturbaciones estadísticas.

Puesto que la mayor parte de las actividades manufactureras requieren un nivel mucho mayor de insumos de capital y de conocimientos por trabajador que de tierra por trabajador cabe prever que los países con un coeficiente relativamente elevado de capital y de conocimientos por trabajador se dediquen a exportar principalmente manufacturas, y los países con un bajo coeficiente de conocimientos por trabajador y un coeficiente relativamente elevado de tierra por trabajador exporten principalmente productos primarios. La estructura de las exportaciones del ASS concuerda con ese modelo⁷. De las siete agrupaciones regionales, el ASS es la que cuenta con una dotación menos abundante de conocimientos, medida por el promedio de años de escolarización (véase el gráfico 24). Su actual estructura de recursos es aproximadamente la de América Latina en el decenio de 1960, y su dotación de conocimientos por trabajador (aunque no de tierras por trabajador) recuerda a la de la segunda oleada de NEI del Asia oriental hace tres decenios. Aunque la

⁷ El análisis empírico de la presente sección se basa en A. Wood y J. Mayer, "Africa's export structure in comparative perspective" (Ginebra: UNCTAD, 1998), documento mimeografiado. No obstante, la interpretación de los resultados puede ser algo diferente de la de los autores de ese trabajo.

Cuadro 49

**ESTIMACIONES ALTERNATIVAS DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS MANUFACTURAS
EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE MERCANCÍAS DE LOS PAÍSES DE ÁFRICA
(Porcentajes)**

País	UNCTAD	Banco Mundial	Owens y Wood	Wood y Mayer	Amjadi, Reincke y Yeats	IDC ^a
	1990	1990 ó 1989	1989	1989-1991	1990 o el año más reciente sobre el que se dispone de datos	1989-1991
Angola	6,3	0,1	..	0,3	1,0	4,8
Benin	12,4	..	26,9	4,5	3,4	..
Botswana	9,0
Burkina Faso	11,0	..	9,9	7,2	11,0	..
Burundi	2,0	2,0	8,7	4,0	2,0	..
Camerún	8,4	8,5	24,7	8,2	15,2	..
Cabo Verde	45,1	12,3	2,4	35,0	12,3	..
Rep. Centrafricana	48,2	48,2	29,9	2,2	48,2	..
Chad	12,7	9,0	3,8	4,7	9,0	..
Comoras	42,2	26,6	..	13,4	26,6	..
Congo	12,5	12,5	2,3	4,4	6,6	..
Côte d'Ivoire	16,8	16,8	12,3	5,7	16,8	..
Rep. Dem. del Congo	16,6	16,6	8,7	5,1	16,6	..
Djibouti	..	7,8	11,1	57,2	7,8	..
Guinea Ecuatorial	8,9	4,0	..
Etiopía	5,3	5,3	3,9	4,1	5,3	..
Gabón	3,4	3,4	4,8	4,0	3,4	..
Gambia	25,9	25,9	..	0,6	25,9	..
Ghana	13,4	13,4	..	3,2	13,4	..
Guinea	0,7	0,5	..
Guinea-Bissau	4,6	4,9	..
Kenya	17,3	17,3	24,2	21,1	17,3	..
Liberia	30,9	30,9	0,6	22,4	0,1	..
Madagascar	15,2	15,2	9,7	14,2	15,2	..
Malawi	4,8	4,8	8,9	4,9	4,8	9,2
Malí	1,6	1,6	2,7	0,6	6,8	..
Mauritania	0,5	0,5	6,7	0,8	0,5	..
Mauricio	68,1	68,1	26,9	61,2	68,1	64,9
Mozambique	..	17,5	..	46,4	17,5	28,4
Namibia	9,6
Níger	55,5	..	4,3	1,7	2,0	..
Nigeria	2,1	2,1	0,7	0,9	2,1	..
Rwanda	4,7	4,7	..	0,8	4,7	..
Senegal	22,5	22,5	21,9	13,5	22,5	..
Sierra Leona	26,1	26,1	24,3	2,6	26,1	..
Somalia	1,1	1,1	1,9	5,0	1,1	..
Sudáfrica	34,4	34,4	28,7	28,6	34,4	28,6
Sudán	1,0	1,0	1,1	4,8	1,0	..
Swazilandia	13,4
Togo	9,1	9,1	6,9	8,5	9,1	..
Uganda	1,1	1,1	..	0,8	1,1	..
República Unida de Tanzania	17,5	11,8	3,6	9,9	11,8	17,8
Zambia	7,5	11,2	1,9	4,0	11,2	3,9
Zimbabwe	30,9	30,9	25,7	34,4	30,9	32,1

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics, 1994*; Banco Mundial, *World Development Indicators, 1997*(CD-Rom); T. Owens y A. Wood, "Export-oriented industrialisation through primary processing?", *World Development*, vol. 25, N° 9, 1997, basado en datos de la ONUDI; A. Wood y J. Mayer, "Africa's export structure in comparative perspective" (Ginebra: UNCTAD, 1998), documento mimeografiado; A. Amjadi, U. Reincke y A. Yeats, "Did external barriers cause the marginalization of sub-Saharan Africa in world trade?", World Bank Policy Research Working Paper N° 1586 (Washington, D.C.: Banco Mundial, 1996).

^a Industrial Development Corporation de Sudáfrica.

estructura de recursos del ASS concuerda con su baja relación entre las exportaciones de manufacturas y las de productos primarios, esa relación es incluso inferior a lo que cabría esperar en comparación con otras regiones.

Gráfico 24

NIVELES DE ESCOLARIZACIÓN Y DISPONIBILIDAD DE TIERRAS EN DIFERENTES GRUPOS DE PAÍSES, 1960-1990, A INTERVALOS DE CINCO AÑOS
(*Años de escolarización y superficie de tierra por trabajador*)

Fuente: R. Barro y J.-W. Lee, "International data on education" (Cambridge, Mass.: Harvard University), documento mimeografiado; y Banco Mundial, *World Development Indicators, 1997* (CD-Rom).

Nota: Los datos corresponden al total de la superficie de tierra ("tierra") y a la población de más de 15 años ("trabajadores").

Las observaciones basadas en los promedios regionales no tienen en cuenta la diversidad interna del ASS. Los recursos humanos y, en particular, los recursos naturales están distribuidos muy desigualmente entre esos países. En el gráfico 25 se compara la proporción de manufacturas en las exportaciones de los países del ASS y de Sudáfrica con los porcentajes que les corresponderían atendiendo a su dotación relativa de recursos. Sólo un país, Mauricio, reúne las condiciones para especializarse en la exportación de manufacturas, mientras que para la gran mayoría de los países se pronostica una proporción de manufacturas en las exportaciones de menos del 20 por ciento. El gráfico muestra, además, que la proporción efectiva de manufacturas es inferior a la prevista en 29 de los 36 países, igual en cuatro países, y mayor en sólo tres. Las discrepancias negativas son de más de 10 puntos porcentuales en 17 países y de más de 20 puntos en nueve países. La mayoría de los países del ASS exportan, pues, menos manufacturas en relación con los productos primarios de lo que cabría pronosticar atendiendo a su dotación de recursos, lo que significa que cuentan con cierto margen para incrementar la proporción de manufacturas aun sin mediar una ulterior acumulación de capital humano y físico.

Gráfico 25

PARTICIPACIÓN EFECTIVA Y PREVISTA DE LAS MANUFACTURAS EN LAS
EXPORTACIONES TOTALES DE LOS PAÍSES DE ÁFRICA, 1990

Fuente: A. Wood y J. Mayer, "Africa's export structure in comparative perspective" (Ginebra: UNCTAD, 1998), documento mimeografiado.

Aunque la discrepancia entre las proporciones efectivas de manufacturas en las exportaciones y las indicadas por los pronósticos podrían explicarse en cierta medida por errores estadísticos, los datos sobre la existencia de oportunidades no aprovechadas de exportación de manufacturas pueden también poner de manifiesto un grado elevado de subutilización del capital humano y físico. Eso significa que podrían incrementarse las exportaciones de manufacturas sin reducir la producción y las exportaciones de productos primarios, con lo que aumentarían los ingresos totales de exportación, si pudieran establecerse condiciones de mayor eficiencia y competitividad.

El análisis convencional señala en las deficiencias de la infraestructura, la aplicación de políticas económicas inadecuadas y las desventajas de la geografía las principales causas del mediocre desempeño económico del ASS. Sin embargo, los resultados de un análisis de la correlación entre las discrepancias de las proporciones efectivas y previstas de manufacturas en las exportaciones y variables que reflejan indirectamente esos factores indican que el insuficiente grado de apertura, que es la medida de la inadecuación de las políticas más frecuentemente citada en el análisis convencional, no constituye una explicación convincente. En cambio, parecen tener una influencia mucho mayor los niveles de desarrollo de la infraestructura y los desequilibrios cambiarios.

Buena parte del potencial no utilizado de exportación de manufacturas se concentra en alrededor de una docena de países, mientras que en otras dos docenas de países el potencial inmediato es nulo o muy exiguo. Además, incluso donde existe un potencial, las condiciones geográficas actúan probablemente como factor limitativo, por lo que las posibilidades de aumentar la proporción de manufacturas en las exportaciones mejorando las políticas y la infraestructura pueden ser menores de lo que se pronostica. Ejemplos de ello son algunas economías ricas en minerales, como Ghana, Nigeria y Sierra Leona, así como países pequeños y sin litoral, como Burundi, Malawi, Rwanda, Swazilandia y Uganda, en los que los elevados costos de transporte dificultan menos el crecimiento de las exportaciones primarias que el de las exportaciones de manufacturas, que depende considerablemente de importaciones de insumos.

3. Diversificación en el sector primario

Dada la dotación de recursos del ASS, no resultan sorprendentes el bajo porcentaje de manufacturas y el elevado porcentaje de productos primarios en sus exportaciones. Otro aspecto importante de la estructura de las exportaciones del ASS consiste en que esas exportaciones primarias se concentran en muchos casos en un número limitado de productos tradicionales. De ahí que las economías del ASS sean más vulnerables que otras a los desastres naturales y estén más expuestas a los movimientos adversos de los precios y a la inestabilidad de los ingresos de exportación. También les perjudica más que a otros países la baja elasticidad-precio de la demanda de muchos productos agrícolas⁸.

El incremento de la proporción de manufacturas en las exportaciones se vincula a menudo con el dinamismo de la actividad exportadora y la diversificación desde los productos primarios hacia nuevos productos con perspectivas más favorables en cuanto al precio y la productividad. Sin embargo, ese enfoque resulta demasiado simplista, en particular en lo que se refiere a los países del ASS. En primer lugar, al centrarse los esfuerzos exclusivamente en la rápida diversificación hacia las manufacturas pueden socavarse los intentos de maximizar las rentas resultantes de la explotación eficaz de los recursos naturales en los estadios iniciales de desarrollo. Esas rentas, si se utilizan adecuadamente para la inversión en capital físico y humano, pueden estimular poderosamente el proceso de desarrollo. Además, por la intensificación de la competencia a escala mundial y la capacidad de las empresas transnacionales de ubicar en diferentes países las distintas fases de la producción, algunas manufacturas en cuya fabricación se utiliza intensamente mano de obra, como las de prendas de vestir y chips de computadora, han empezado a estar expuestas al tipo de evolución desfavorable de los precios que antes afectaba sólo a los

⁸ Véase T. Akiyama y D.F. Larson, "The adding-up problem: Strategies for primary commodity exporters in sub-Saharan Africa", World Bank Policy Research Working Paper N° 1245 (Washington, D.C.: Banco Mundial, 1994).

productos primarios. Además, como se señalaba en el *TDR 1996* (capítulo III de la segunda parte), es posible que el ASS sea especialmente vulnerable a las variaciones desfavorables de los precios en esas actividades manufactureras que utilizan mano de obra con baja cualificación. Por último, aunque la producción primaria tiene en general menores efectos en el desarrollo que las manufacturas, abarca toda una gama de actividades con grados muy diferentes de complejidad tecnológica y de intensidad de utilización de conocimientos y de capital. Por consiguiente, la diversificación hacia productos agrícolas puede tener efectos más intensos sobre el crecimiento.

Al evaluar las posibilidades de diversificación en el sector primario, puede hacerse una distinción entre productos primarios elaborados y no elaborados. Aunque también en este caso es difícil evitar que se planteen problemas de clasificación, los productos primarios elaborados pueden definirse como los que se incluyen entre las manufacturas en las estadísticas industriales y de empleo, pero entre los productos primarios en las estadísticas comerciales. Se trata de productos elaborados en fábricas, utilizando principalmente insumos de materias primas, como las conservas de alimentos, los cigarrillos, el papel y los lingotes de aluminio. Los productos primarios elaborados y no elaborados pueden dividirse ulteriormente en productos agrícolas y minerales, metales y combustibles, y los productos agrícolas, a su vez, en estáticos y dinámicos. Los productos agrícolas dinámicos son aquellos cuya demanda presenta una elasticidad-ingreso superior a la unidad y muy superior a la de los productos agrícolas tradicionales⁹.

Como se muestra en el cuadro 50, los productos agrícolas representan casi el 60 por ciento de las exportaciones del ASS, y cerca del 40 por ciento del total de las exportaciones corresponde a productos estáticos no elaborados. También puede observarse que la proporción de exportaciones elaboradas de minerales, metales y combustibles es comparable a la de otras regiones en desarrollo. Sin embargo, el grueso de esas exportaciones corresponde al cobre elaborado de la República Democrática del Congo y Zambia, por lo que la proporción se reduce considerablemente si no se incluye a esos dos países.

Cuadro 50

**PARTICIPACIÓN DE LAS DIFERENTES CATEGORÍAS DE PRODUCTOS PRIMARIOS
EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, POR REGIONES, 1990**
(Porcentajes)

Región	Productos elaborados			Productos no elaborados		
	Minerales, metales y combustibles	Productos agrícolas dinámicos	Productos agrícolas estáticos	Minerales, metales y combustibles	Productos agrícolas dinámicos	Productos agrícolas estáticos
África subsahariana	5,9	1,8	4,2	24,9	12,9	39,4
Oriente Medio y África septentrional	11,1	1,5	1,1	50,5	4,8	1,8
América Latina	12,3	3,5	4,9	18,5	13,6	19,0
Asia meridional	0,8	0,3	4,5	1,9	13,3	12,7
Asia oriental y sudoriental	3,2	3,6	5,0	13,0	6,0	9,2
NEI de la primera oleada	5,2	0,8	1,4	0,1	3,5	0,5
NEI de la segunda oleada	2,6	7,4	6,0	19,8	5,0	8,9
Países en desarrollo	4,2	3,3	6,1	6,0	6,0	3,9

Fuente: Véase el gráfico 25.

⁹ Ese grupo abarca la carne y los productos cárnicos, los productos lácteos, el pescado y sus productos, la fruta, las legumbres y hortalizas, las nueces, las especias y los aceites vegetales. Véase más información sobre esa clasificación de productos en Wood y Mayer, *op. cit.*

C. Acumulación y crecimiento de las exportaciones

Aunque las manufacturas podrían contribuir sustancialmente al crecimiento de las exportaciones totales en unos pocos países de África, la mayoría de ellos seguirá dependiendo inevitablemente del aumento de las actividades de transformación de recursos naturales. Esa expansión puede lograrse de dos maneras: incrementando la productividad y la producción de productos tradicionales y recuperando cuotas de mercado; y diversificando las actividades productivas hacia productos primarios elaborados más dinámicos. Puesto que para lograr esos objetivos se necesitan cambios tecnológicos y capacidad productiva adicional, que a su vez exige nuevas inversiones, un proceso de crecimiento sostenible requiere interacciones dinámicas entre la acumulación de capital y las exportaciones, que se refuercen mutuamente y den lugar a cambios estructurales en las pautas de producción y de exportación.

Esa dinámica, bien conocida, se describe con cierto detalle en anteriores *TDR* en relación con la evolución de las NEI del Asia oriental. En una primera etapa, cuando las exportaciones se componen principalmente de productos primarios, el primer objetivo es maximizar las rentas y las divisas obtenidas de la explotación de los recursos naturales, lo que exige considerables inversiones en el sector primario, incluidas inversiones públicas. El aumento de la producción en el sector primario permite entonces generar un excedente que se puede dedicar a la inversión para establecer industrias de transformación de recursos naturales. Una vez agotadas las posibilidades de acelerar el desarrollo por medio de la mejora de la productividad y la diversificación en el sector primario, para mantener el crecimiento se necesitará una reorientación gradual hacia la producción y exportación de manufacturas, empezando por las menos exigentes desde el punto de vista tecnológico y pasando gradualmente a productos e industrias de mayor complejidad.

Ese proceso se caracteriza por el aumento de las exportaciones, del ahorro y de la inversión, en términos absolutos y como proporción del PIB. Las limitaciones iniciales de la movilización de recursos internos hacen necesario financiar con corrientes de capital extranjero una parte considerable de la inversión interna. La IED puede ser un medio importante no sólo de reducir el déficit de recursos, sino también de generar empleo y aumentar la producción y las exportaciones de las industrias de transformación de recursos naturales. Sin embargo, el carácter concreto de esa aportación dependerá de cómo se utilice el aumento de los ingresos ordinarios y de los ingresos en divisas. Con el tiempo debería ir reduciéndose el déficit de recursos al empezar las exportaciones y el ahorro interno a crecer con más rapidez que las inversiones y surgir una pujante clase empresarial nacional más dispuesta a reinvertir sus beneficios.

Ese ha sido el modelo de relación entre exportaciones e inversiones en las NEI del Asia oriental desde sus primeras etapas de desarrollo. En cambio, no se han observado pautas dinámicas de ese tipo en África, con la excepción de Mauricio y, en menor medida, de Botswana, Egipto y Marruecos (véase el cuadro 51). Mauricio constituye precisamente un ejemplo de cómo un excedente generado en un sector primario tradicional como resultado de aumentos de la productividad puede contribuir a la transferencia rápida de recursos a la producción y las exportaciones de manufacturas. Cuando se independizó en 1968, Mauricio era todavía básicamente una economía de monocultivo que dependía de las exportaciones de azúcar para obtener ingresos en divisas. Sin embargo, la acumulación de las ganancias obtenidas del azúcar condujo al surgimiento de una clase empresarial autóctona, y cuando se agotaron las posibilidades de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, los esfuerzos del Gobierno por promover la diversificación hacia exportaciones textiles encontraron una fuente disponible de ahorro interno que podía utilizarse para fortalecer la inversión privada y pública en apoyo de actividades industriales más orientadas a la exportación. En algunos casos fueron los propios propietarios de plantaciones de azúcar los que se dedicaron directamente a la producción y exportación de textiles, mientras que en otros los beneficios de las

Cuadro 51

AHORRO NACIONAL BRUTO, INVERSIÓN INTERNA BRUTA Y EXPORTACIONES EN ÁFRICA
(Porcentajes del PIB)

País	1968-1970			1975-1978			1986-1989			1990-1993		
	Ahorro	Inversión	Exportaciones	Ahorro	Inversión	Exportaciones	Ahorro	Inversión	Exportaciones	Ahorro	Inversión	Exportaciones
Benin	13,0	17,3	22,1	6,3	12,7	26,8	6,6	14,2	22,7
Botswana	8,0	35,7	42,5	34,3	24,8	71,8	31,9	36,7	66,7
Burkina Faso	18,1	23,2	8,7	19,8	21,0	10,4	20,9	21,4	11,6
Camerún	16,1	25,4	23,6	17,5	22,3	19,3	13,4	16,1	19,4
Rep. Centroafricana	4,7	17,8	27,4	9,9	12,0	24,6
Chad	13,0	18,0	21,1	15,7	20,1	22,2	6,0	9,0	20,5	-2,3	8,8	17,1
Côte d'Ivoire	21,2	20,1	37,6	20,7	26,5	39,5	6,1	13,9	33,9	-3,0	7,6	30,6
Etiopía	10,8	12,9	10,4	7,3	9,0	12,3	7,9	13,0	8,7	7,1	9,8	6,9
Gabón	54,4	58,5	51,7	20,8	35,5	40,9	25,7	23,6	47,6
Gambia	2,8	18,5	36,8	18,7	18,4	52,6	24,9	20,4	60,8
Ghana	8,7	12,5	20,5	7,5	8,2	11,3	6,2	11,6	17,7	4,9	14,5	17,3
Kenya	17,8	21,4	29,6	18,0	23,8	31,6	16,4	24,1	22,9	15,6	19,4	30,6
Liberia	29,9	31,9	55,4
Madagascar	5,4	8,5	16,2	11,2	11,9	16,1	4,9	11,9	16,2
Malawi	1,7	20,4	23,9	18,0	31,0	27,9	5,4	17,8	22,8	1,0	17,0	21,0
Malí	11,5	16,0	12,1	9,2	21,3	16,4	14,3	22,2	16,4
Mauritania	23,5	23,9	39,3	17,3	36,8	36,0	15,5	26,1	51,7	9,0	20,6	43,7
Mauricio	13,0	11,9	40,8	23,0	29,7	49,2	27,6	28,2	63,7	28,0	29,9	61,6
Níger	12,2	18,6	21,1	16,5	14,0	20,0	6,9	7,1	15,3
Nigeria	6,7	13,6	9,5	23,7	28,3	20,5	14,0	17,1	27,3
Rwanda	17,8	14,9	13,4	10,7	14,9	8,1	6,9	11,0	5,9
Senegal	5,6	13,6	24,3	11,7	17,3	37,1	0,5	12,0	25,0	2,9	13,2	23,9
Sierra Leona	11,2	14,4	30,3	3,6	12,5	24,7	1,1	9,7	15,9	-0,2	13,6	26,7
Togo	31,8	36,1	49,6	11,7	24,7	42,1	4,0	14,9	29,9
Uganda	13,5	13,5	22,5	5,1	6,7	10,3	2,9	10,8	8,0	2,8	15,1	7,6
Zambia	37,6	26,6	55,3	14,8	29,4	38,1	1,4	12,6	32,4	1,8	11,1	27,3
Sudáfrica	24,6	28,5	23,9	24,4	26,2	30,4	22,7	19,9	29,0	16,5	15,7	24,0
Argelia	30,9	32,5	22,8	36,9	47,3	30,0	27,2	29,7	15,4	28,5	29,9	24,6
Egipto	8,8	13,2	13,9	18,4	30,5	21,8	10,0	22,4	20,9	19,3	19,0	29,5
Marruecos	12,6	15,3	18,1	15,9	28,3	18,2	21,8	22,2	23,9	21,1	22,8	25,5
Túnez	17,6	21,9	21,6	24,4	30,2	30,2	21,9	23,5	38,4	21,0	27,8	41,1

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Banco Mundial, *World Tables* (cintas).

exportaciones de azúcar se canalizaron hacia inversiones en el sector textil a través del sistema financiero interior¹⁰.

1. Expansión de las exportaciones tradicionales

Como se ha señalado en los capítulos anteriores, muchas zonas del ASS padecen condiciones agroecológicas difíciles. Sin embargo, la insuficiente capitalización es sin duda uno de los factores determinantes de la baja productividad en comparación con otras regiones. La mejora de los sistemas de riego, de la utilización de abonos y de las variedades de semillas podría incrementar considerablemente la productividad y la producción en buena parte del ASS y, al mismo tiempo, hacer que los productos agrícolas fueran más competitivos en los mercados mundiales. Importa también destacar que el clima tropical, que algunos consideran una importante limitación para el crecimiento del ASS, no ha impedido un crecimiento rápido en otras regiones en desarrollo, en particular en el Asia sudoriental.

Más importante todavía es el gran potencial minero no explotado de algunos países de África. Como resultado de intensas actividades de exploración y prospección, en los últimos años han aumentado considerablemente las estimaciones de las reservas minerales del ASS. El África meridional cuenta por sí sola con cerca del 90 por ciento de las reservas mundiales de los metales del grupo del platino, 85 por ciento de las de cromo, 75 por ciento de las de manganeso y 50 por ciento de las de oro¹¹. Dado el bajo nivel actual de las exportaciones en muchos países, la explotación adecuada de las reservas minerales podría conducir a un rápido y sustancial aumento de los ingresos de exportación. Sin embargo, a menos que se mejore considerablemente la infraestructura física, las posibilidades de incrementar las exportaciones mineras se limitarán principalmente a productos de valor elevado y a países con gran extensión de costas.

Aunque algunos minerales se prestan a la explotación por empresas medianas con un nivel de costos irre recuperables relativamente modesto, la explotación de otros requiere a menudo inversiones iniciales muy importantes. Muchas de las empresas estatales existentes en el sector minero, dedicadas tradicionalmente a actividades de costo elevado y baja productividad, no están en condiciones de efectuar esas inversiones sin una reestructuración importante. Parece, pues, casi seguro que la IED, ya sea mediante empresas de propiedad total o empresas conjuntas, desempeñará un papel cada vez más importante en ese sector en la mayoría de los países africanos. En África se encuentran algunas de las empresas mineras de mayor éxito, entre ellas la mayor del mundo. Sin embargo, el potencial de exportación de ese sector seguirá estando determinado por la inversión complementaria del sector público en infraestructura.

La expansión de la producción minera no proporcionará por sí misma las vinculaciones económicas necesarias para impulsar un proceso de crecimiento económico vigoroso y sostenido. Sin embargo, como fuente importante de ingresos en divisas e ingresos fiscales del gobierno podría utilizarse para acelerar la formación de capital y el cambio estructural en otras partes de la economía. Para ello se necesita una gestión del sector minero mejor que la que caracterizó a otras épocas, en las que las políticas oficiales estaban por lo general guiadas por preocupaciones tradicionales acerca de la propiedad y el control de las actividades de extracción, elaboración y comercialización, así

¹⁰ Véase un análisis de la experiencia de Mauricio en L. Darga, "A comparative analysis of the accumulation process and capital mobilisation in Mauritius, Tanzania and Zimbabwe", documento preparado para un proyecto de la UNCTAD sobre el desarrollo de África en una perspectiva comparada (Ginebra, 1998), documento mimeografiado; y T. Meisenhelder, "The developmental state in Mauritius", *Journal of Modern African Studies*, vol. 35, N° 2, junio de 1997. Como se señala en esos trabajos, se dieron en Mauricio algunas condiciones especiales (en particular, facilidades de acceso al mercado de la UE) que contribuyeron a acelerar el crecimiento. Sin embargo, si pudieron aprovecharse plenamente esas oportunidades fue gracias a la aplicación de políticas eficaces.

¹¹ Datos contenidos en un reciente informe de la Oficina de Minas de los Estados Unidos y citados en "Survey of African Mining", *Financial Times*, 15 de septiembre de 1997. Por supuesto, la existencia de reservas conocidas no entraña necesariamente la de oportunidades de producción rentable; la conveniencia de invertir en la explotación de esas reservas dependerá de los costos efectivos de explotación y de los precios futuros de los respectivos productos en el mercado mundial.

como una respuesta macroeconómica eficaz, con el fin de evitar problemas tales como el planteado por el "mal holandés".

Botswana, que ha registrado en los últimos tres decenios una de las tasas de crecimiento más elevadas de la economía mundial, es un buen ejemplo de país con una estrategia de crecimiento eficaz basada en el sector minero. La proporción de ese sector en el PIB de Botswana aumentó desde cero en 1966 a cerca del 50 por ciento en 1986, y en la actualidad se sitúa ligeramente por debajo del 40 por ciento. Ese desarrollo ha estado estrechamente vinculado a la explotación de diamantes, que ha sido una fuente fundamental de divisas y de ingresos del Gobierno. Esas actividades se han confiado a una sola empresa transnacional de gran tamaño, que tiene una participación del 50 por ciento en las minas de diamantes (el otro 50 por ciento corresponde al Estado). Los elementos fundamentales del éxito de Botswana han sido la negociación de contratos adecuados con los productores transnacionales y la gestión prudente de los ingresos mineros, incluida su utilización para inversiones públicas en capital físico y humano. Además, los responsables de la elaboración de políticas han evitado el sesgo urbano que caracteriza a muchas economías de África y han dedicado recursos a impulsar el crecimiento y la productividad agrícolas. Sin embargo, a pesar de esos logros, persisten serias dudas acerca de la conveniencia de depender en tan gran medida de un solo producto, por lo que en los últimos años Botswana ha tratado de diversificar sus actividades relacionadas con la explotación de los diamantes, así como su gama de exportaciones primarias.

Una cuestión fundamental es la de que en qué medida los intentos de expandir las exportaciones tradicionales pueden topar con problemas de composición que conduzcan a disminuciones de los precios y aun de los ingresos de exportación. La experiencia indica que esa posibilidad no puede descartarse, especialmente en lo que se refiere a los principales productos agrícolas que exporta la región¹². No obstante, el rápido crecimiento de los países de Asia pobres en recursos, como China y la India, puede alterar la demanda de todo tipo de productos primarios, incluidos los productos básicos agrícolas tradicionales y los productos de la minería. La expansión de las exportaciones de productos tradicionales requerirá, sin embargo, una cuidadosa evaluación de los costos y beneficios potenciales, en particular si se precisan inversiones importantes. Además, habrá que tener presentes los problemas que plantea el paso de cultivos alimentarios a cultivos de exportación, examinados en el capítulo II.

2. Exportaciones no tradicionales

Son bien conocidas las ventajas de promover la elaboración y la diversificación hacia exportaciones no tradicionales. Esa estrategia permite hacer más estables los ingresos de exportación y reducir el riesgo de las inversiones¹³. Además, lo que es quizás más importante, puede facilitar el desarrollo de actividades más adecuadas para profundizar la base tecnológica y la dotación de conocimientos del país y la entrada en mercados con una elasticidad-ingreso de la demanda comparativamente elevada.

Sin embargo, no existe una relación directa y sencilla entre la diversificación hacia nuevos productos primarios y los resultados globales de exportación. Aunque puede estabilizar los ingresos de exportación, la diversificación no contribuye por sí sola a establecer una vinculación dinámica entre las inversiones y la exportación. Ha de abarcar productos con mayor potencial de oferta y de demanda e ir acompañada de políticas tendentes a traducir el incremento de los ingresos en una aceleración de la acumulación de capital. Además, los nuevos productos pueden exigir niveles considerablemente más elevados de capital y de conocimientos que quizás se podrían utilizar más productivamente en el sector tradicional para generar ingresos de exportación.

¹² Véase un análisis de esa experiencia en *TDR 1993*, segunda parte, capítulo II, sección C.

¹³ Véase un análisis de la definición de las exportaciones no tradicionales y de su relación con la diversificación en G. Frazer y G. Helleiner, "Non-traditional exports and export diversification: Alternative definitions and methodologies", documento preparado para el proyecto WIDER sobre el crecimiento, el sector exterior y el papel de las exportaciones no tradicionales en el África subsahariana, Helsinki, mayo de 1997.

La elaboración, por su parte, no siempre añade valor a los productos primarios. Cuando la tecnología es anticuada e ineficiente, puede resultar más racional exportar el producto primario sin elaborarlo; ése parece ser el caso, por ejemplo, de las exportaciones de nueces de acajú de algunos países del África meridional. Un proceso de elaboración ineficiente puede colocar a las industrias nacionales que fabrican productos de consumo acabados en situación de desventaja en los mercados internacionales si se ven obligadas a comprar materiales elaborados por empresas nacionales con costos elevados. Así parece ocurrir en el caso de algunas industrias de bienes de consumo duraderos en Sudáfrica, donde las chapas metálicas suministradas por los productores nacionales cuestan mucho más que las que se pueden obtener en los mercados mundiales¹⁴.

Por consiguiente, no todas las economías con estructuras de producción y de exportación diversificadas logran una tasa elevada de acumulación y de crecimiento de los ingresos. En realidad, según un estudio realizado sobre el período 1970-1985, en nueve de los once países que emprendieron la diversificación hacia nuevos productos, los ingresos reales de exportación disminuyeron o se estancaron. De los ocho países que registraron un crecimiento de los ingresos reales de exportación durante ese período, sólo dos lo hicieron con exportaciones diversificadas¹⁵.

Como se ha señalado, algunos productos agrícolas tienen un potencial dinámico por su elevado valor unitario y la gran elasticidad-ingreso de su demanda. Para que tenga éxito la diversificación hacia esos productos suele ser necesario introducir nuevas tecnologías, una gestión eficiente y técnicas de comercialización. Pueden establecerse entonces vinculaciones positivas con industrias nacionales de los sectores alimentario, de las bebidas y del tabaco, lo que puede propiciar una orientación más decidida hacia la exportación, así como el surgimiento de empresas nacionales de elaboración de productos básicos agrícolas con un tamaño suficiente para competir en los mercados internacionales. El establecimiento de esas empresas es esencial para que se desarrolle en el ASS una fuerte vinculación entre los beneficios, las inversiones y la exportación.

La experiencia del Asia oriental brinda algunas enseñanzas útiles sobre la diversificación y la elaboración basadas en el sector primario. A diferencia de la primera oleada de NEI del Asia oriental, tres economías del Asia sudoriental (Indonesia, Malasia y Tailandia) pudieron explotar una abundante dotación de recursos naturales que ofrecía considerables posibilidades de crecimiento acelerado a través de la diversificación y de una mayor elaboración de productos basados en recursos naturales. Entre 1967 y 1975, la participación de las exportaciones primarias en el total de las exportaciones no petroleras de esos tres países disminuyó, aunque en 1975 seguía siendo de más del 87 por ciento. Además, la proporción de algunos productos primarios de importancia fundamental aumentó durante ese período: en Indonesia la proporción de productos primarios distintos de los alimentos aumentó del 70 por ciento al 73 por ciento; en Tailandia la proporción de exportaciones de alimentos pasó del 55 por ciento al 64 por ciento de las exportaciones totales; y en Malasia una disminución más pronunciada de la proporción de exportaciones primarias durante ese período coincidió con el éxito de la diversificación hacia la elaboración de aceite de palma y cacao, así como hacia productos de caucho, madera y papel. También en Tailandia se produjo una diversificación hacia productos alimentarios de exportación, como los del pescado, así como hacia los productos de madera y de papel y de minerales no metálicos. En Indonesia, donde el proceso de diversificación ha sido más lento, se registró un crecimiento del sector de la madera y, desde mediados del decenio de 1970, de los productos de madera y de papel. Sin embargo, en 1985 más de las dos terceras partes de las exportaciones no petroleras de esos países

¹⁴ Los costos elevados pueden también ser una característica de las primeras etapas de desarrollo de industrias nacientes que se promueven en el contexto de una estrategia de desarrollo a más largo plazo. En tal caso, es necesario evitar que las empresas nacionales a las que suministran insumos esas industrias tengan que sufragar la diferencia entre los precios en el mercado mundial y los precios más elevados de los suministros nacionales. Para ello pueden introducirse temporalmente subvenciones de precios o de costos.

¹⁵ Véase P. Svedberg, "The export performance of sub-Saharan Africa", en J. Frimpong-Ansah, S.M. Ravi Kanbur y P. Svedberg (eds.), *Trade and Development in Sub-Saharan Africa* (Manchester: Manchester University Press, 1990).

correspondían a industrias de transformación de recursos naturales y productos primarios con baja densidad de mano de obra cualificada, capital y tecnología, y en Indonesia la proporción era de más del 85 por ciento¹⁶.

Aun productos tradicionales como la madera pueden brindar considerables posibilidades de diversificación hacia productos más elaborados y manufacturas sencillas. En Indonesia las exportaciones de madera contrachapada crecieron considerablemente durante el decenio de 1980 a raíz de la diversificación hacia productos de madera y de papel en el decenio anterior. También Malasia ha incrementado considerablemente sus exportaciones de productos de la transformación de la madera, en particular madera contrachapada y muebles¹⁷. Esas actividades de elaboración presentan especial interés para países tales como el Camerún, el Gabón y Ghana, que ya han promovido con éxito las exportaciones de madera.

En esas primeras etapas de la diversificación puede resultar ventajoso atraer IED, teniendo en cuenta las facilidades de acceso de las filiales de empresas transnacionales al capital, la tecnología y las redes de comercialización de sus empresas matrices. Sin embargo, las experiencias de diversificación que han tenido éxito en esos sectores agrícolas dinámicos indican que el apoyo del sector público y las inversiones internas son ingredientes no menos importantes. Por ejemplo, la gran expansión de las exportaciones de Chile de productos agrícolas dinámicos y no tradicionales, como la fruta, los productos forestales y el vino, desde mediados del decenio de 1980 se ha cimentado en una fuerte recuperación de la inversión privada interior, que, sin embargo, difícilmente se habría materializado de no haber habido anteriormente inversiones públicas en educación e investigaciones agrícolas y forestales y desarrollo de la infraestructura. La IED ha sido una fuente importante de nuevos canales de comercialización y de tecnología, que los productores nacionales han adaptado a sus propias necesidades¹⁸.

Los excelentes resultados obtenidos por los exportadores de productos agrarios del Asia sudoriental derivan de una experiencia similar¹⁹. El gran éxito de Malasia en el desarrollo de exportaciones agrícolas dinámicas como las de aceite de palma, así como de productos elaborados en los sectores del cacao y del caucho, se ha basado en el surgimiento de unidades de producción relativamente grandes y en un fuerte apoyo oficial, en particular a la investigación sobre productos concretos (véase el recuadro 7).

Varios países del ASS diversificaron también sus exportaciones con productos agrícolas dinámicos durante los decenios de 1980 y 1990, aunque en la mayoría de los casos los ingresos de exportación siguen siendo pequeños en términos absolutos (cuadro 52). Kenya, la República Unida de Tanzania y Zimbabwe han promovido con éxito las exportaciones hortícolas, y otros países, como Gambia, están empezando a desarrollar su capacidad de exportación de esos productos. Dejando aparte a algunos pequeños exportadores que han conseguido establecer contactos comerciales en el extranjero a través de vínculos familiares, por lo general han desempeñado un papel dominante en esos casos empresas extranjeras con facilidades de acceso a insumos de producción y redes de comercialización.

¹⁶ Esa categoría abarca los productos alimenticios, otros productos primarios, los productos de madera y de papel y los productos de minerales no metálicos. Véase *TDR 1996*, segunda parte, capítulo II, sección C.

¹⁷ Véase UNCTAD, "Analysis of national experiences in horizontal and vertical diversification, including the possibilities for crop substitution: Malaysia" (UNCTAD/COM/73), 1995, y *TDR 1996*, segunda parte, anexo del capítulo II.

¹⁸ M. Agosin, "Export performance in Chile", documento preparado para el proyecto WIDER sobre el crecimiento, el sector exterior y el papel de las exportaciones no tradicionales en el África subsahariana, Helsinki, mayo de 1997.

¹⁹ K.S. Jomo y M. Rock, "Economic diversification and primary commodity processing in the second-tier South-East Asian newly industrializing countries", UNCTAD Discussion Paper N° 136 (Ginebra, 1998)

Recuadro 7

LA INDUSTRIA DEL ACEITE DE PALMA EN MALASIA

El surgimiento y el rápido crecimiento de una industria de producción y elaboración de aceite de palma orientada a la exportación ha sido un factor que ha contribuido en medida importante al desarrollo económico de Malasia¹. En menos de 20 años, la industria del refinado de aceite de palma, que tenía una capacidad de menos de 40.000 toneladas de aceite crudo a principios del decenio de 1970, creció hasta convertirse en una gran industria de exportación que en la actualidad elabora el 99 por ciento del aceite de palma crudo y del aceite de palmiste crudo, de 8 a 9 millones de toneladas anuales. Se calcula que esa cifra representa alrededor del 60 por ciento de la producción mundial de aceite de palma refinado (y el 70 por ciento de su producción mundial) y alrededor del 10 por ciento de la producción mundial de aceites y grasas (y el 25 por ciento de su comercio mundial).

El Gobierno alentó la diversificación hacia el aceite de palma en respuesta a las marcadas fluctuaciones de los precios del caucho en el decenio de 1950 y a la baja de los precios del producto en el decenio siguiente, así como en previsión del inevitable agotamiento de los yacimientos de estaño. El proceso de diversificación se vio favorecido por diversos factores, entre los que se contaron la creciente demanda internacional de aceite de palma, la dotación de factores con que contaba Malasia tanto en recursos físicos (clima, topografía, infraestructura de plantaciones) como en recursos humanos (experiencia agroeconómica y en gestión de plantaciones), y la baja intensidad de utilización de mano de obra en la producción de aceite de palma, en comparación con la de caucho, factor que adquirió creciente importancia al agudizarse la escasez de mano de obra en las plantaciones.

Las actividades de investigación financiadas tanto por el Gobierno como por el sector privado han contribuido en medida importante al éxito de la industria del aceite de palma. En 1979, el Gobierno estableció el Instituto de Investigaciones sobre el Aceite de Palma de Malasia (PORIM) con miras a aumentar el consumo de productos del aceite de palma, promover su comerciabilidad, encontrarles nuevos usos, y aumentar su calidad y la eficiencia de su producción. El PORIM presenta dos características destacables: ha sido financiado principalmente por la propia industria a través de un gravamen sobre la producción, y las decisiones sobre sus programas de investigación se han encomendado a un comité conjunto de representantes de la industria y del Gobierno. Esas características han garantizado la disponibilidad permanente de fondos para las investigaciones y la adecuación de éstas a las necesidades de los productores.

El Gobierno ha promovido activamente todas las fases de elaboración y refinado del aceite de palma, con miras a crear todo un sector industrial basado en la transformación de ese recurso. Un elemento fundamental de esa estrategia ha sido la política de eximir parcialmente a los productos de la elaboración del aceite de palma del pago de los derechos de exportación, según el grado de elaboración. La consiguiente inversión masiva en capacidad de elaboración desencadenó una intensa competencia entre los refinadores, que los obligó a mejorar rápidamente su capacidad industrial y tecnológica. De ahí que, en el plazo de un decenio, Malasia pudiera no sólo adoptar la tecnología mundial más avanzada para el refinado de aceite de palma, sino incluso innovar.

¹ Véase un análisis más detallado del papel de las políticas del sector público en el desarrollo de la industria del aceite de palma de Malasia en M. Jelani y B.M. Malek, "Support policies for the Malaysian palm oil industry", documento presentado a la conferencia internacional de FEDEPALMA celebrada en Barranquilla (Colombia) del 2 al 9 de junio de 1995; K.S. Jomo y M. Rock, "Economic diversification and primary commodity processing in the second-tier South-East Asian newly industrializing countries", UNCTAD Discussion Paper N° 136 (Ginebra, 1998); y UNCTAD, "Analysis of national experiences in horizontal and vertical diversification, including the possibilities for crop substitution: Malaysia" (UNCTAD/COM/73, 1995).

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DINÁMICOS ^a DE ALGUNOS
PAÍSES Y REGIONES, 1980-1995
(Millones de dólares)

Región/país	1980	1985	1990	1992	1994
África	2 540	2 290	3 477	3 522	3 853
África subsahariana	1 524	1 403	1 878	1 877	2 050
<i>de la cual:</i>					
Camerún	25	12	58	74	97
Côte d'Ivoire	298	272	319	335	366
Kenya	79	79	125	142	153
Senegal	198	238	400	280	212
Zimbabwe	44	42	37	34	62
Egipto	131	168	159	206	158
Túnez	138	146	311	310	352
<i>Partidas recordatorias:</i>					
Todos los países en desarrollo	29 023	32 819	52 873	59 419	71 247
Brasil	3 965	4 997	5 636	5 793	7 244
Chile	585	887	1 840	2 322	2 406
Malasia	1 724	2 237	2 551	3 178	4 488

Fuente: Base de datos de la UNCTAD.

^a Carne y productos cárnicos; productos lácteos; pescado y sus productos; frutas, verduras, hortalizas y nueces frescas y elaboradas; piensos; semillas oleaginosas; aceites vegetales y animales; y especias.

La introducción de variedades de alto rendimiento y otros resultados comercialmente aplicables de las investigaciones agrícolas constituirá probablemente un elemento importante de la estrategia del ASS para aumentar la productividad en la agricultura y reorientar ulteriormente la actividad exportadora hacia productos agrícolas dinámicos. Sin embargo, como se señaló en el capítulo anterior, los gastos en investigación dejaron de aumentar en el ASS a finales del decenio de 1970, y han sido considerablemente inferiores a los de otras regiones. Aunque se ha incrementado la ayuda de donantes para investigaciones agrícolas, compensando en parte la disminución de los fondos oficiales, es poco probable que los donantes mantengan indefinidamente tan elevados niveles de financiación²⁰. Para fortalecer la investigación agrícola en África es preciso tener en cuenta el alto grado de especificidad geográfica de la tecnología agrícola, que ha dificultado la transferencia de tecnología de los países desarrollados al ASS. Resulta alentador observar, sin embargo, que muchos países del ASS han intensificado recientemente su cooperación en materia de investigaciones agrícolas y se han ejecutado diversos proyectos regionales²¹.

²⁰ Véase P. Pardey, J. Roseboom y N. Beintema, "Investments in African agricultural research", *World Development*, vol. 25, N° 3, 1997, págs. 409 a 423.

²¹ Véase, por ejemplo, A. Taylor y otros, "Strengthening national agricultural research systems in the humid and sub-humid zones of West and Central Africa", World Bank Technical Paper N° 318 (Washington, D.C.: Banco Mundial, 1996).

D. Industria y competitividad

Aunque en muchas economías de África existen considerables posibilidades de incrementar la productividad en el sector primario, a más largo plazo habrá que promover más resueltamente la producción y las exportaciones de manufacturas si se quiere mantener un rápido crecimiento de la productividad. Hasta el momento, los resultados del sector industrial han sido por lo general insatisfactorios, y sólo unos pocos países del ASS están actualmente en condiciones de acometer más resueltamente la exportación de manufacturas con alta intensidad de mano de obra. En cambio, algunos países del África meridional y del África septentrional se están acercando a los límites de la expansión inicial de las manufacturas que puede lograrse con mano de obra abundante únicamente y necesitan cada vez más conocimientos y tecnologías más avanzadas para mantener el crecimiento del sector.

1. Estructura y resultados de la industria

Los datos disponibles indican que la participación de las manufacturas en el PIB de África (excluida Sudáfrica) es baja aun en comparación con otras regiones en desarrollo. En 1995 era de sólo un 11,5 por ciento, frente al 21 por ciento de América Latina y al 24 por ciento del Asia meridional y oriental. En ese mismo año, la proporción correspondiente a África del valor añadido del sector manufacturero (VAM) de todos los países en desarrollo fue de sólo un 5,5 por ciento, lo que representa una disminución respecto del ya bajo nivel de alrededor de 6,9 por ciento registrado a mediados del decenio de 1980²². Además, en términos absolutos el VAM del ASS apenas si creció entre 1980 y 1990, y desde entonces ha disminuido, en pronunciado contraste con el de otras regiones en desarrollo.

Como resultado, la diferencia absoluta entre la producción manufacturera del ASS y la del resto del mundo ha aumentado sustancialmente en los últimos 20 años. A principios del decenio de 1990, el VAM de todos los países del ASS se situaba a un nivel parecido al de Indonesia y Turquía, mientras que en 1970 había sido tres veces superior al de Indonesia. Además, como ya se ha señalado, su distribución dentro de África es muy desigual. El VAM de Sudáfrica equivale aproximadamente al del conjunto de los países del ASS, y entre éstos destacan por su actividad manufacturera el Camerún, Côte d'Ivoire, Kenya, Nigeria y Zimbabwe. En valores per cápita, sólo Mauricio y Sudáfrica han establecido una sólida base manufacturera comparable a la de los países de ingreso medio como Turquía (gráfico 26). También algunas economías del África septentrional, en particular Marruecos y Túnez, pueden compararse favorablemente con ciertas NEI del Asia oriental de la segunda oleada, como Indonesia. Sin embargo, el examen de las tendencias de la producción manufacturera por habitante indica que en 1980 eran 14 los países del ASS con una producción manufacturera por habitante comparable y en muchos casos considerablemente superior a la de Indonesia, mientras que en 1995, a tenor de los datos disponibles, todos ellos se habían rezagado.

En su mayoría, los países del ASS no han alcanzado en su producción manufacturera el nivel de umbral que los ayudaría a salir del círculo vicioso que limita su entrada en los mercados extranjeros; la producción se destina principalmente al mercado interior. Esa situación contrasta con la del Asia oriental, en la que el apoyo y la protección otorgados a esas industrias se condicionaron a la obtención de buenos resultados de exportación desde las primeras etapas. Por lo tanto, las industrias manufactureras de África no han estado expuestas a las disciplinas de mercado que conlleva la actividad exportadora, y, además, no han gozado de las ventajas de escala necesarias para competir internacionalmente. A su vez, esos factores han circunscrito ulteriormente el desarrollo de tales industrias a mercados interiores pequeños y de escaso dinamismo, perpetuando los costos elevados y dando lugar a ineficiencias y bajos niveles de productividad.

La industria alimentaria parece ser el sector manufacturero dominante en las economías no mineras de África, mientras que en éstas una proporción sustancial de la producción corresponde al grupo de otras manufacturas, que abarca el petróleo y los metales (véase el cuadro 53). El papel de los alimentos, las bebidas y el tabaco en el sector manufacturero y la reducida proporción de manufacturas en las exportaciones

²² ONUDI, *International Yearbook of Industrial Statistics 1998*, cuadro 1.3.

Gráfico 26

VALOR AÑADIDO PER CÁPITA DEL SECTOR MANUFACTURERO EN EL ÁFRICA
SUBSAHARIANA, SUDÁFRICA, INDONESIA Y TURQUÍA, 1995
(*Dólares constantes de 1987*)

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1997 (CD-Rom).

Nota: Los datos de Benin, Burkina Faso, Guinea Ecuatorial y Namibia corresponden a 1994, y los de Côte d'Ivoire y Zimbabwe a 1993.

totales confirman la importancia del mercado interior para el desarrollo de las manufacturas en el ASS. En cambio, es muy pequeña la proporción correspondiente a las actividades manufactureras que más podrían impulsar el desarrollo.

Esa situación deriva en parte de políticas erróneas adoptadas en las primeras etapas de la industrialización. El principal papel que se asignó al sector manufacturero en los países del ASS incluso antes de su independencia fue el de producir bienes de consumo no duraderos para el mercado interior, con miras a la sustitución de importaciones. En la mayoría de los casos, ese primer intento de modificar la estructura de la producción interna no exigió complejas intervenciones públicas para aliviar los problemas de coordinación del mercado que caracterizan a menudo las actividades industriales modernas. Además, puesto que los costos de transporte eran por lo general elevados en el ASS, esos productos podían resultar competitivos con las importaciones aun cuando los costos de producción internos fueran más elevados que los internacionales. En la mayoría de los casos, esa estrategia no logró establecer una proporción adecuada entre las actividades destinadas al mercado interno y las orientadas a la exportación, condición necesaria para mejorar la situación de la balanza de pagos y promover la industrialización. Ese desequilibrio se manifestó en la práctica inexistencia de iniciativas tendentes a promover las exportaciones de manufacturas, y, unido a los elevados costos, frustró las ambiciones que pudieran albergar los fabricantes de penetrar en los mercados de exportación y afianzarse en ellos²³.

2. La competitividad de las exportaciones de manufacturas

Como se ha señalado, existen posibilidades de aumentar las exportaciones de manufacturas en unos pocos países del ASS. Sin embargo, se plantea la cuestión de si las actuales estructuras manufactureras se prestan a un desarrollo más orientado a la exportación. Si no se aplican políticas selectivas de fomento de la exportación, la competitividad depende del comportamiento de los salarios reales, del crecimiento de la productividad y del tipo de cambio real. La comparación de los costos unitarios de la mano de obra de algunos sectores manufactureros de países de África y de algunos competidores potenciales en 1995 indica que en la mayoría de los casos los costos eran mucho más elevados en África que en países competidores tales como Bangladesh, la India e Indonesia (cuadro 54). Además, por lo general los costos unitarios de la mano de obra aumentaron en África a partir de 1980 en relación con los de los países competidores, a pesar de que en muchos casos los salarios reales se estancaron o incluso disminuyeron²⁴. Por otra parte, algunas economías africanas con salarios relativamente elevados, como Marruecos, Mauricio y Sudáfrica, se han contado entre los exportadores más dinámicos de la región en productos tales como los textiles, el vestido y el calzado. El fuerte crecimiento de la productividad en esas economías ha sido un ingrediente fundamental del auge de sus exportaciones.

En el cuadro 55 se presenta un indicador más completo de la competitividad, que tiene en cuenta las variaciones de los tipos de cambio, de los salarios y de la productividad. Desde principios del decenio de 1980 hasta mediados del siguiente, el indicador agregado de la competitividad mejoró en algunos de esos países, y muy espectacularmente en el caso de Egipto. Sin embargo, esa mejora parece imputable en gran medida a una combinación de depreciación monetaria y reducción sustancial de los salarios reales, pues en realidad las inversiones registraron una importante disminución. En diversos países el fuerte crecimiento de la productividad y de las inversiones ha sido contrarrestado por la apreciación de la moneda o el rápido aumento de los costos salariales. A

²³ R.C. Riddell, "Manufacturing Africa. Reflections from the case-studies", en R.C. Riddell con P. Caughlin, C. Harvey, I. Karmiloff, S. Lewis Jr., J. Sharpley y C. Stevens, *Manufacturing Africa* (Londres: Overseas Development Institute y James Currey; y Portsmouth, New Hampshire: Heinemann, 1990), pág. 36; y L. Mytelka y T. Tesfachew, "The role of policy promoting learning during the early industrialization: Lessons for African countries", documento preparado para el taller de la UNCTAD sobre el desarrollo económico y la dinámica regional en África, Mauricio, diciembre de 1997.

²⁴ De 1975-1979 a 1987-1991 los salarios reales del sector manufacturero en Zimbabwe, Mauricio, Kenya y la República Unida de Tanzania disminuyeron en 32 por ciento, 37 por ciento, 40 por ciento y 83 por ciento, respectivamente; véase OIT, *World Employment Report 1996/97* (Ginebra: OIT, 1997).

diferencia de lo ocurrido en la India, Indonesia y Turquía, sigue sin darse en África una combinación de fuerte crecimiento de las inversiones y de la productividad con un crecimiento moderado de los salarios reales y relativa estabilidad monetaria.

Cuadro 53

PARTICIPACIÓN DE ALGUNAS CATEGORÍAS DE PRODUCTOS EN EL VALOR AÑADIDO TOTAL DEL SECTOR MANUFACTURERO EN ÁFRICA, POR PAÍSES, 1970 Y 1993
(Porcentajes)

País	Alimentos, bebidas y tabaco		Textiles y vestido		Maquinaria y equipo de transporte		Productos químicos		Otras manufacturas ^a	
	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993
Argelia	32	13	20	14	9	15	4	5	35	54
Burkina Faso	69	..	9	..	2	..	1	..	19	..
Camerún	50	26	15	12	4	1	3	8	27	54
Congo	65	..	4	..	1	29	..
Côte d'Ivoire	27	35	16	11	10	7	47	47
Egipto	17	21	35	13	9	13	12	13	27	40
Gabón	37	..	7	..	6	..	6	..	44	..
Ghana	34	36	16	5	4	2	4	10	41	47
Kenya	33	42	9	9	16	10	9	9	33	30
Jam. Árabe Libia	64	..	5	..	0	..	12	..	20	..
Madagascar	36	..	28	..	6	..	7	..	23	..
Malawi	51	..	17	..	3	..	10	..	20	..
Malí	36	..	40	..	4	20	..
Mauricio	75	..	6	..	5	..	3	..	12	..
Mozambique	51	..	13	..	5	..	3	..	28	..
Rwanda	86	3	..	2	..	8	..
Senegal	51	58	19	2	2	3	6	14	..	23
Sierra Leona	..	69	..	1	30
Somalia	88	..	6	1	..	6	..
Sudáfrica	15	16	13	8	17	18	10	10	45	48
Sudán	39	..	34	..	3	..	5	..	19	..
Swazilandia	37	..	2	60	..
Túnez	29	..	18	..	4	..	13	..	36	..
Rep. Un. de Tanzania	36	..	28	..	5	..	4	..	26	..
Zambia	49	..	9	..	5	..	10	..	27	..
Zimbabwe	24	33	16	16	9	6	11	4	40	41

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators, 1997* (CD-Rom).

^a Madera y productos conexos, papel y productos conexos, petróleo y productos conexos, productos de metales y minerales básicos, productos metálicos fabricados, y artículos profesionales y artículos manufacturados diversos.

Cuadro 54

**COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA EN ALGUNOS PAÍSES
E INDUSTRIAS, 1980 Y 1995**

(Relaciones con los niveles de los Estados Unidos)

<i>País</i>	<i>Textiles</i>		<i>Vestido</i>		<i>Equipo de transporte</i>		<i>Calzado</i>	
	<i>1980</i>	<i>1995</i>	<i>1980</i>	<i>1995</i>	<i>1980</i>	<i>1995</i>	<i>1980</i>	<i>1995</i>
Ghana	0,79	1,05	0,53	..	0,84	..	5,26	..
Kenya	0,97	1,61	1,07	0,65	1,57	2,25	0,43	1,13
Madagascar	0,75	0,49	0,59	1,24	0,73	1,28	0,77	0,59
Mauricio	0,67	0,96	1,08	1,53	1,02	1,28	0,81	0,57
Rep. Unida de Tanzania	0,90	..	0,87	..	0,64	..	1,23	..
Zimbabwe	0,71	0,69	1,07	1,30	1,01	0,98	1,02	0,97
Sudáfrica	1,01	1,45	1,45	1,88	1,23	1,35	1,22	1,48
Egipto	1,28	1,45	1,15	1,02	1,55	1,48	1,50	0,30
Marruecos	1,16	1,33	1,45	1,64	1,33	1,24	1,46	..
Túnez	1,37	..	1,24	..	0,95	..	1,15	..
Bangladesh	1,04	1,81	0,77 ^a	0,87	0,73	0,35	0,49	0,71
Indonesia	0,58	0,32	1,14	0,95	0,40	1,46	0,45	0,85
India	1,16	1,09	1,19	0,46	1,25	1,46	1,65	0,60
República de Corea	0,74	0,81	0,79	0,91	0,76	0,80	1,01	1,03
Turquía	0,69	0,42	0,71	0,39	0,98	0,63	1,06	0,60

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en ONUDI, *Handbook of Industrial Statistics, 1988*, e *International Yearbook of Industrial Statistics*, varios números.

^a 1983.

Muchas empresas africanas que han acometido con éxito la exportación de productos tales como textiles y prendas de vestir han podido hacerlo porque inversiones sustanciales en nuevo equipo y dispositivos de control de la calidad han permitido establecer vínculos con distribuidores extranjeros²⁵. Aun en el caso de productos con gran intensidad de mano de obra, el éxito en la comercialización está estrechamente vinculado a consideraciones de calidad y fiabilidad, por lo que la inversión en capital humano y físico es a menudo una condición necesaria para labrarse una reputación de respetabilidad comercial. Las empresas manufactureras africanas que han obtenido buenos resultados han invertido en comercialización, ya sea dentro de la propia empresa o a través de vinculaciones con servicios de comercialización, y en algunos países las instituciones públicas han desempeñado un papel especialmente importante al organizar ferias de muestras y ocuparse de la tramitación de las formalidades comerciales. Cuando se ha recurrido en medida importante a empresas extranjeras, no parece haberse producido, salvo en Mauricio, la transferencia de capacidad que ha caracterizado, en cambio, al Asia oriental.

²⁵ Véase S. Wangwe, "Conditions under which African manufacturing industries in sub-Saharan Africa have been able to break into export markets", documento presentado al taller de la UNCTAD sobre el desarrollo económico y la dinámica regional en África, Mauricio, diciembre de 1997.

Cuadro 55

INDICADORES DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MANUFACTURAS
EN ALGUNOS PAÍSES, 1995
(1985 = 100)

País/región	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) (6) Partidas recordatorias	
	Tipo de cambio real ^a	Costos salariales reales en las manufacturas ^b	Productividad de la mano de obra ^c en las manufacturas	Indicador agregado de la competitividad ^d	Empleo en las manufacturas	Inversión ^e
Ghana ^f	250,8	259,1	187,5	181,4	128,2	105,2
Kenya ^g	85,2	76,3	69,6	77,7	108,4	93,2
Mauricio ^h	84,5	165,5	165,6	84,5	150,4	108,3
Zimbabwe ⁱ	143,7	81,1	82,7	146,5	90,2	103,5
Sudáfrica ^f	66,9	105,7	118,0	74,7	94,3	95,2
Egipto ^f	180,2	63,5	121,3	344,2	116,0	90,3
Marruecos	78,3	101,6	144,3	111,1	167,2	92,9
Indonesia	140,5	155,8	182,0	164,1	248,6	111,6
India ^f	169,8	116,1	167,2	244,6	119,0	100,6
República de Corea	71,3	248,3	283,4	81,4	119,6	107,5
Turquía ^h	121,5	181,2	237,8	159,4	110,6	105,1

Fuente: Datos sobre los tipos de cambio y los precios de FMI, *Anuario de Estadísticas Financieras Internacionales 1997*; datos sobre la inversión y el PIB de Banco Mundial, *World Development Indicators 1997* (CD-Rom); datos restantes de ONUDI, *International Yearbook of Industrial Statistics*, varios números.

- a* Tipo de cambio bilateral con el dólar deflactado por los precios; un índice superior a 100 indica una depreciación en términos reales de la moneda nacional desde 1985.
- b* Costos salariales nominales deflactados por el índice de los precios al por mayor cuando se disponía de él y, en caso contrario, por el índice de precios de consumo.
- c* Valor añadido real por trabajador.
- d* Calculado multiplicando la relación entre el valor añadido por trabajador en las manufacturas (columna 3) y los costos salariales reales de las manufacturas (columna 2) por el tipo de cambio real (columna 1).
- e* Índice de la relación entre la inversión interna bruta y el PIB.
- f* 1985-1993.
- g* 1991-1995.
- h* 1985-1994.
- i* 1994 (1989 = 100), excepto la relación inversión/PIB, que es la de 1993 (1989 = 100).

La experiencia de la segunda oleada de NEI del Asia sudoriental encierra, una vez más, enseñanzas para el ASS. Como había ocurrido un decenio o más antes en el caso de sus vecinos nordorientales, un elemento decisivo para la reorientación de esas economías hacia exportaciones de manufacturas con gran intensidad de mano de obra fue la combinación de inversiones privadas y públicas apoyadas por políticas comerciales e industriales adecuadas²⁶. En Tailandia las manufacturas se convirtieron en el principal sector económico, por su participación en el PIB, a finales del decenio de 1970, y en Malasia a principios del decenio siguiente, pero en Indonesia no se alcanzó ese estadio hasta principios del decenio de 1990. En todos esos países el sector manufacturero se fue consolidando a lo largo de un período bastante dilatado de industrialización por sustitución de importaciones, que contribuyó a

²⁶ Véase *TDR 1996*, segunda parte, capítulo II, sección C.

promover la capacidad nacional de los subsectores de manufacturas ligeras y de transformación de recursos naturales. Como en el caso del ASS, las principales aportaciones al VAM procedían en esos países de los subsectores alimentario, de las bebidas y del tabaco. Sin embargo, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones terminó configurando una estructura manufacturera más diversificada que en la mayoría de los países del ASS y esos sectores constituyeron posteriormente una parte importante de la capacidad exportadora de los países del Asia sudoriental, a menudo mediante una activa participación de empresas extranjeras, en particular en los sectores del vestido y de la electrónica, que utilizan intensivamente mano de obra²⁷. En los tres países, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones condujo al surgimiento de diversos sectores con utilización intensiva de recursos naturales, que con el tiempo adquirieron capacidad de exportación, como el de las joyas, el de la elaboración de alimentos y el de los productos de madera.

E. Los mercados de las exportaciones de África

Para que los países en desarrollo puedan mantener un crecimiento basado en los resultados de exportación es fundamental que puedan incorporarse a los sectores en expansión del comercio internacional. Ese crecimiento no se limita necesariamente a los productos con una elasticidad-ingreso elevada. El comercio internacional puede intensificarse por diferentes razones y con consecuencias muy diferentes para el crecimiento a largo plazo de las economías nacionales. La liberalización en mercados relativamente poco dinámicos pero de gran tamaño y en relación con productos de elasticidad-ingreso moderada o aun baja puede brindar amplias oportunidades de exportación para pequeños países en desarrollo, en particular en los mercados de la OCDE, en los que la expansión del comercio depende, más que de un rápido crecimiento, de la modificación de las posiciones competitivas. Sin embargo, hasta el momento son pocos los países en desarrollo que han conseguido penetrar y aumentar su participación en sectores comerciales en expansión en esos mercados altamente competitivos.

También son considerables las posibilidades de aumentar las exportaciones de manufacturas, en particular de las que requieren una menor utilización de conocimientos, no sólo a las economías avanzadas, sino también a las NEI, en las que el rápido crecimiento económico y la evolución hacia actividades industriales más avanzadas han abierto nuevas oportunidades de mercado para países menos desarrollados. Además, al promover en el ASS sectores manufactureros más orientados a la exportación es necesario estudiar atentamente las posibilidades de incrementar el comercio con otros países en desarrollo, y en particular el comercio intrarregional. Éste puede constituir el primer paso para la adquisición de los conocimientos necesarios, antes de abordar las dificultades que plantean los mercados, más exigentes, de las economías avanzadas.

1. Los mercados de la OCDE

Durante el último decenio, los países de África han tenido mucho menos éxito en los mercados de las economías industriales avanzadas que la mayoría de los demás países en desarrollo. La participación del ASS y del África septentrional en el total de las importaciones efectuadas por la OCDE ha disminuido considerablemente desde comienzos del decenio pasado (gráfico 27). De 1980 a 1995, la proporción se redujo en ambos casos de más del 3 por ciento a alrededor del 1 por ciento, mientras que la correspondiente a la primera oleada de NEI del Asia oriental aumentó del 3,5 por ciento al 5, 8 por ciento, y la de América Latina se mantuvo relativamente estable, en torno al 5,0 por ciento. Además, la participación del ASS fue similar a la obtenida en 1980 por la segunda oleada de NEI del Asia oriental, mientras que en 1995 la participación de ese grupo de países era ya tres veces superior a la del ASS.

Un análisis más detallado, basado en datos del sistema de Análisis Comparativo de las Naciones (ACN) de la CEPAL, permite clasificar las exportaciones por su posición dinámica en los mercados de la

²⁷ Véase R. Rasiah, "The export manufacturing experience of Indonesia, Malaysia and Thailand: Lessons for Africa", UNCTAD Discussion Paper N° 137 (Ginebra, 1998).

Gráfico 27

**PARTICIPACIÓN DE ALGUNAS REGIONES EN LAS IMPORTACIONES
TOTALES DE LOS PAÍSES DE LA OCDE, 1980, 1990 Y 1995
(Porcentajes)**

Fuente: OCDE, *Monthly Statistics of Foreign Trade*, varios números.

Nota: Las NEI de la primera oleada son Hong Kong, China; la República de Corea; Singapur; y la Provincia china de Taiwán. Las NEI de la segunda oleada son Indonesia, Malasia y Tailandia.

OCDE²⁸. Como se explicó en detalle en el *TDR 1996*, se da una posición dinámica y competitiva cuando un país aumenta su participación en el mercado de un producto dinámico, o "estrella en ascenso", es decir, de un producto cuyo comercio está creciendo más rápidamente que el promedio de todos los productos. Análogamente, por posición no dinámica pero competitiva se entiende la de un país que está aumentando su participación en el mercado de un producto no dinámico, o "estrella en declive", cuyo comercio está creciendo más lentamente que el promedio de todos los productos. Las posiciones no competitivas correspondientes se denominan de oportunidad perdida (cuando el comercio del producto está creciendo por encima del promedio) y de retroceso (cuando el comercio del producto está creciendo por debajo del promedio).

Todo país ha de esforzarse por contar con gran número de estrellas en ascenso, es decir por incrementar la proporción de productos dinámicos en sus exportaciones totales. Esa ha sido la base del éxito de muchas economías del Asia oriental. Una proporción creciente de exportaciones de la categoría de oportunidad perdida significa que, aunque ha aumentado la participación de esos productos dinámicos en las exportaciones del país, éste ha visto reducida su cuota del mercado de esos productos. Una proporción creciente de estrellas en declive significa que esos productos han adquirido mayor importancia en las exportaciones del país, lo que indica que el país se ha vuelto más competitivo en esos sectores, pero que el crecimiento de esos sectores en el comercio mundial es inferior a la media.

²⁸ Véase también E. Rodríguez, "Export diversification by region", documento preparado para el proyecto WIDER sobre el crecimiento, el sector exterior y el papel de las exportaciones no tradicionales en el África subsahariana, Helsinki, 1998.

Aunque esa posición presenta aspectos positivos desde el punto de vista de la competitividad y puede propiciar el incremento de las exportaciones, una proporción creciente de esos productos no dinámicos en las exportaciones de un país no mejorará el potencial dinámico de la economía a mediano plazo. Algunos países de América Latina se encuentran en esa posición²⁹.

Al comparar la evolución entre 1985 y 1995 de las proporciones de las cuatro categorías de productos en las exportaciones totales de cuatro regiones en desarrollo se observa que tanto África en su conjunto como el ASS han incrementado la proporción de estrellas en ascenso en sus exportaciones (gráfico 28). Además, han mantenido prácticamente constante la proporción del otro grupo de productos dinámicos (oportunidades perdidas). Sin embargo, esos productos representan en las exportaciones de África una proporción menor que en las de otras regiones; sólo constituyen alrededor de la cuarta parte del total en el conjunto de África y la quinta parte, aproximadamente, en el ASS, mientras que en América Latina y en los tigres del Asia oriental las proporciones respectivas son de más de la mitad y de alrededor del 90 por ciento. África en general y el ASS en particular exportan una proporción relativamente elevada de productos cuyo crecimiento no es superior al promedio.

2. Oportunidades de comercio intrarregional

Durante los tres últimos decenios, los países del ASS se han esforzado en diversas ocasiones, más o menos resueltamente, por promover la integración regional. En efecto, la intensificación del comercio y las inversiones regionales constituye un medio de superar las limitaciones que enfrentan los países por su pequeño tamaño y de modificar la estructura tradicional de sus exportaciones. Además, el contexto regional resulta útil para aprender a adaptarse a las presiones de la integración internacional, y en particular a las dificultades que plantea el incremento de la competencia a nivel mundial. En el caso de sectores manufactureros tradicionalmente orientados al mercado interior y no competitivos internacionalmente, el incremento del comercio y las inversiones regionales puede ser el primer paso hacia una integración más estrecha con la economía mundial. Las empresas aprenden así a competir en los mercados extranjeros y a atender a los procedimientos aduaneros y otras reglamentaciones relacionadas con el comercio, lo que va aumentando su capacidad de exportar a mercados mundiales más exigentes. Además, algunos tipos de exportaciones, como las de maquinaria agrícola y aperos de labranza, permiten a menudo capturar un mercado regional más amplio, puesto que tienen que adecuarse a las condiciones climáticas y físicas locales. Al aprender a adaptarse a esas condiciones, las empresas pueden desarrollar asimismo capacidad de innovación que pueden utilizar posteriormente para mejorar su competitividad en otros mercados³⁰. Lo mismo cabe decir de productos con gran intensidad de mano de obra, como los textiles y el vestido, las joyas y los productos de madera, en los que diseños adecuados pueden proporcionar nichos de mercado regionales.

En el crecimiento del Asia oriental ha desempeñado un papel importante un modelo regional de industrialización basado en una creciente división regional del trabajo y en el que las corrientes comerciales y de inversión vinculan entre sí a países en desarrollo en distintos estadios de desarrollo. Reproducir ese tipo de experiencia resulta una posibilidad atractiva para el ASS. Además, la intensificación del comercio intrarregional puede tener efectos beneficiosos a nivel mundial. El efecto inmediato del aumento de las exportaciones de un país del ASS a otro puede ser la reducción de la proporción y del nivel de las importaciones procedentes de países desarrollados, es decir, desviación del comercio. Sin embargo, puesto que el incremento de las exportaciones propicia una aceleración del crecimiento económico, puede ocurrir que a la larga también se acelere el crecimiento de las importaciones procedentes de países desarrollados, compensando las pérdidas iniciales. De ahí que la intensificación del comercio intrarregional entre países en desarrollo pueda tener efectos de creación de comercio a nivel mundial.

²⁹ Véase un análisis más detallado en *TDR 1996*, segunda parte, capítulo II, sección D.

³⁰ Véase Wangwe, *op. cit.*

Gráfico 28

**DINAMISMO Y COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE ALGUNAS
REGIONES EN DESARROLLO, 1985 Y 1995**

Fuente: CEPAL, base de datos del Análisis Comparativo de las Naciones.

- A/C: posición altamente dinámica/competitiva (cuota de mercado creciente para productos altamente dinámicos);
- M/C: posición menos dinámica/competitiva (cuota de mercado creciente para productos menos dinámicos);
- A/N: posición altamente dinámica/no competitiva (cuota de mercado decreciente para productos altamente dinámicos);
- M/N: posición menos dinámica/no competitiva (cuota de mercado decreciente para productos menos dinámicos).

Los datos del cuadro 56 parecen indicar que de 1988 a 1996 en la mayoría de los países del ASS se registró una disminución de la proporción de las exportaciones a los países industrializados y una considerable intensificación del comercio intraafricano, mientras que en los países del África septentrional ocurrió lo contrario³¹. Por ejemplo, en 1996 cinco países (Côte d'Ivoire, Kenya, Malawi, el Senegal y Zimbabwe) exportaron más del 20 por ciento de sus productos a África, mientras que en 1988 sólo tres de ellos lo habían hecho. Sin embargo, ese incremento del comercio intraafricano se concentra en unos pocos países: alrededor de dos terceras partes de todas las exportaciones del ASS a otros países de la región, incluida Sudáfrica, procedían de Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Nigeria y Zimbabwe. Además, el incremento es imputable a unos pocos productos primarios. El petróleo representa por sí solo la tercera parte de ese incremento, y el algodón, los animales vivos, el maíz y el cacao otro 18 por ciento. La pequeña proporción de manufacturas que son objeto de comercio a nivel regional se limita a productos con un elevado contenido en recursos naturales, como el cemento, el aluminio, las chapas de hierro y de aleaciones férricas, y los tejidos de algodón³².

El comercio intrarregional del ASS ascendió en 1996 a aproximadamente 9.500 millones de dólares (cifra equivalente a alrededor del 8,6 por ciento de las exportaciones totales de la región), nivel que se suele considerar demasiado bajo para que pueda promover el bienestar y el crecimiento. Esa situación es imputable al nivel, también comparativamente bajo, del comercio global del ASS, pero también a los costos relativamente altos del comercio regional, determinados, además de por los excesivos costos de transporte, por obstáculos políticos al comercio y factores que afectan al entorno general de la actividad empresarial, como la fragmentación etnolingüística y la inestabilidad política.

¿Cuál es, pues, el potencial de aumento del comercio interior del ASS? Puede evaluarse cuantitativamente por el valor de los productos actualmente importados del resto del mundo y que por lo menos un país del ASS está exportando con éxito al resto del mundo en cantidades importantes. El comercio entre la Unión Aduanera del África Meridional (SACU), que comprende a Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia, y los miembros de la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo (SADC) no pertenecientes a la SACU, es decir, Angola, Malawi, Mauricio, Mozambique, la República Unida de Tanzania, Zambia y Zimbabwe (denominados en lo sucesivo SADC-7), presenta mayor potencial de expansión que el comercio entre otros países del ASS³³. Ello se debe a las diferencias considerablemente mayores de PIB por habitante³⁴ y de estructuras de producción y exportación que existen entre los dos grupos de países.

³¹ Podría argumentarse que ese incremento del comercio interior del ASS es engañoso, puesto que con la reforma comercial y cambiaria se han debilitado considerablemente los incentivos para circunvenir los canales comerciales oficiales. Sin embargo, incluso en los países en los que las corrientes comerciales no registradas son cuantiosas, por lo general se han limitado a productos importados de fuera del ASS o productos nacionales destinados a la exportación fuera del ASS, por lo que de cualquier modo no se trataría de comercio intrarregional propiamente dicho.

³² A. Yeats, "Problems and prospects for African regional trade arrangements: Some empirical evidence" (Washington, D.C.: Banco Mundial, 1997), documento mimeografiado, pág. 40.

³³ Ese análisis se basa en F. von Kirchbach y H. Roelofsen, "Trade in the Southern African Development Community: What is the potential for increasing exports to the Republic of South Africa?" (Ginebra: Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, 1997), documento mimeografiado. La República Democrática del Congo y Seychelles son también miembros de la SADC no pertenecientes a la SACU, pero su incorporación a la SADC data sólo de 1997, por lo que no han podido tenerse en cuenta los datos sobre su comercio.

³⁴ Para que países con niveles de vida similares puedan incrementar su comercio bilateral es necesario por lo general que cuenten con un nivel importante de producción industrial y, por consiguiente, comercien en productos intermedios e insumos de producción concretos, así como en productos acabados de marca.

Cuadro 56

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES AFRICANAS, 1988 Y 1996
(Millones de dólares y porcentajes)

Exportaciones de	Año	Exportaciones	Participación porcentual en las exportaciones africanas					
		totales (millones de dólares)	Países industriales	Países en desarrollo	África	Asia en desarrollo	Oriente Medio	América Latina
África	1988	64 300	67,6	16,2	6,2	4,5	1,4	1,6
	1996	110 900	64,7	26,0	10,1	9,1	1,9	2,8
Camerún	1988	1 582	85,0	13,9	11,4	0,6	0,1	0,4
	1996	2 222	83,9	16,1	9,2	5,7	0,2	0,1
Côte d'Ivoire	1988	2 780	65,3	31,0	21,7	3,2	..	0,4
	1996	4 996	65,4	33,8	23,3	3,5	0,5	2,2
Gabón	1988	1 207	78,9	20,6	5,0	3,4	1,5	9,2
	1996	2 850	85,4	14,2	2,9	6,5	0,3	3,3
Ghana	1988	874	79,5	15,9	2,0	3,2	1,0	3,3
	1996	1 704	68,2	26,6	15,8	7,3	0,7	0,1
Kenya	1988	1 073	60,0	34,8	24,6	6,1	3,5	0,1
	1996	2 203	46,3	48,3	32,1	9,0	6,5	0,1
Malawi	1988	280	77,9	19,2	18,0
	1996	494	55,0	38,0	23,6	4,3	2,2	1,0
Mauricio	1988	1 001	93,9	6,0	3,5	2,0	0,5	..
	1996	1 573	87,7	9,8	6,7	2,5	..	0,1
Nigeria	1988	6 884	88,1	11,5	6,5	0,5	0,1	4,2
	1996	14 836	79,9	20,1	8,5	7,5	..	3,7
Senegal	1988	591	59,1	34,1	18,7	14,4	0,1	0,1
	1996	806	43,3	46,8	22,1	20,2	2,3	2,0
Uganda	1988	323	89,5	9,6	0,5	6,7	11,5	..
	1996	559	82,1	17,9	2,4	2,8	1,9	0,1
Zambia	1988	871	72,0	28,0	6,2	15,2	5,5	..
	1996	1 000	41,3	58,7	13,9	33,8	9,8	..
Zimbabwe	1988	1 396	58,8	40,6	29,9	5,8	1,7	0,6
	1996	2 343	46,9	53,0	38,4	8,1	2,4	0,4
Sudáfrica	1988	21 830	42,8	12,0	4,4	5,2	0,7	0,7
	1996	35 682	43,3	30,5	12,5	12,9	1,7	2,2
Egipto	1988	2 120	50,4	44,9	3,5	8,2	15,6	0,3
	1996	5 239	51,9	46,3	2,0	6,6	15,9	..
Marruecos	1988	3 464	70,2	29,4	2,5	11,9	7,0	2,2
	1996	6 973	81,2	18,8	3,0	7,3	..	2,2
Túnez	1988	2 393	76,8	20,3	4,0	6,7	4,9	0,3
	1996	5 519	82,4	14,4	3,1	3,3	5,7	0,6

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, varios números.

Dadas las coincidencias entre la composición por productos de las exportaciones de los miembros de la SADC no pertenecientes a la SACU al resto del mundo y las importaciones de la SACU procedentes del resto del mundo, existe un potencial de comercio no aprovechado entre los dos grupos. Dejando aparte el petróleo, que es la principal partida coincidente, se trata sobre todo de productos primarios (por ejemplo, carne, bebidas tropicales, algodón, diamantes y metales no ferrosos) y algunas manufacturas básicas con gran intensidad de utilización de recursos naturales (por ejemplo, hilados de algodón, cemento y algunos tipos de tejidos); las posibilidades de intensificar el comercio de otras manufacturas son limitadas (cuadro 57).

Cuadro 57

EXPORTACIONES EFECTIVAS Y POTENCIALES DE LA SADC-7 A LA SACU, 1995
(Millones de dólares)

<i>Producto</i>	<i>Importaciones efectivas en la SACU procedentes de la SADC-7</i>	<i>Importaciones potenciales en la SACU procedentes de la SADC-7</i>	<i>Principales exportadores actuales de la SADC-7</i>
Petróleo (CUCI 33)	0,2	2 775	Angola
Metales no ferrosos (CUCI 68)	9,3	325	Zambia, Zimbabwe
Cemento y diamantes (CUCI 66)	15,0	264	Angola, Maurice, Zimbabwe, République-Unie de Tanzanie
Hierro y acero (CUCI 67)	5,0	225	Zimbabwe
Algodón (CUCI 26)	35,7	191	République-Unie de Tanzanie, Zimbabwe, Mozambique
Hilados y tejidos de algodón (CUCI 65)	20,7	158	Maurice, Zambia, Zimbabwe
Prendas de vestir y accesorios (CUCI 84)	27,9	139	Maurice, Zimbabwe, Malawi, République-Unie de Tanzanie
Cacao, café, especias, té (CUCI 07)	11,3	117	République-Unie de Tanzanie, Malawi, Zimbabwe
Carne (CUCI 01)	4,1	97	Zimbabwe
<i>Partida recordatoria:</i>			
Todos los productos	402,2	8 822	

Fuente: F. von Kirchbach y H. Roelofsen, "Trade in the Southern African Development Community: What is the potential for increasing exports to the Republic of South Africa?" (Ginebra: Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, 1997), documento mimeografiado.

Nota: El comercio potencial se calcula como parte de las exportaciones de la SADC-7 al resto del mundo que coincide con las importaciones a la SACU del resto del mundo.

Calculado de esta manera, sin embargo, el potencial de comercio no pasa de ser una estimación muy aproximada, pues se basa en las corrientes comerciales efectivas y no en sus factores determinantes. Por consiguiente, es preciso tener en cuenta también la capacidad de suministro de los países exportadores potenciales y las condiciones de acceso al mercado en los países importadores potenciales. Por ejemplo, en las actuales pautas del comercio subregional del África meridional ha influido considerablemente el desigual avance de la liberalización del comercio. La mayoría de los países de la SADC-7, y concretamente Angola, Malawi, Mozambique, Zambia y Zimbabwe, han aplicado importantes programas de liberalización del comercio en los últimos diez años, abriendo así sus mercados a Sudáfrica y al resto del mundo, mientras que Sudáfrica parece

haber adoptado un enfoque más gradual. Aunque en los últimos tiempos parece haber mejorado el acceso, por ejemplo, de los textiles, las prendas de vestir y los productos agrícolas de Zimbabwe al mercado de la SACU, para que puedan aumentar sustancialmente las exportaciones de la SADC-7 a la SACU se precisaría probablemente una ulterior reducción de las asimetrías en materia de acceso a los mercados.

También afectan al potencial de comercio la competitividad internacional y la capacidad de suministro. Por ejemplo, puesto que los exportadores de la SADC-7 a la UE gozan de condiciones preferenciales de acceso al mercado en virtud del Convenio de Lomé, no está claro si podrían competir en igualdad de condiciones con las importaciones a la SACU de otras procedencias o si sólo serían competitivos en el caso de que la SACU les otorgara condiciones preferenciales similares a las de la UE. Además, la SADC-7 tendría que dotarse de una capacidad de suministro suficiente para que el aumento de las exportaciones a la SACU condujera a la creación de comercio y no a una mera sustitución de sus exportaciones a la UE.

De cumplirse las condiciones relativas a la competitividad y la capacidad de suministro de los exportadores de la SADC-7, un aumento del comercio intrarregional en el África meridional podría contribuir a reducir los desequilibrios comerciales regionales en el contexto de un crecimiento de las exportaciones y de las importaciones de todos los países en cuestión. Puesto que Sudáfrica registra grandes excedentes comerciales con los países de la SADC-7, el incremento de las exportaciones de éstos a la SACU reducirá los desequilibrios bilaterales. Sin embargo, puesto que en la actualidad procede de Sudáfrica una proporción creciente de las importaciones efectuadas por los países de la SADC-7, el aumento de los ingresos de exportación de esos países se traducirá también en un aumento de las ventas de Sudáfrica a los países vecinos. En ese sentido, aunque inicialmente represente una desviación de las importaciones de la SACU de países adelantados a los países de la SADC-7, el aumento del comercio intrarregional puede tener a la larga efectos de creación de comercio para todas las partes interesadas.

Esas perspectivas de aumento del comercio interior del ASS no son independientes de los esfuerzos más generales por acelerar la acumulación y restablecer un crecimiento sostenido. Sin embargo, aun pequeños incrementos del comercio intrarregional contribuyen al desarrollo de nueva capacidad de exportación, lo que puede poner en marcha una interacción positiva en la dinámica regional de crecimiento al mitigar las limitaciones impuestas a la importación por la balanza de pagos y permitiendo a los exportadores africanos adquirir una experiencia que los hará más competitivos en el mercado mundial. No obstante, es probable que el comercio interior del ASS se circunscriba inicialmente a subregiones centradas en los países comparativamente más adelantados, como Sudáfrica, Kenya y quizás Côte d'Ivoire, y que las perspectivas de intensificación del comercio entre esas subregiones evolucionen más lentamente, a medida que vayan mejorando los sistemas de transporte y de comunicaciones.