

*Segunda parte*

**LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL, EL CRECIMIENTO ECONÓMICO,  
Y EL CAMBIO ESTRUCTURAL**

## Capítulo IV

### EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL

#### A. Las desigualdades del crecimiento: la evolución reciente

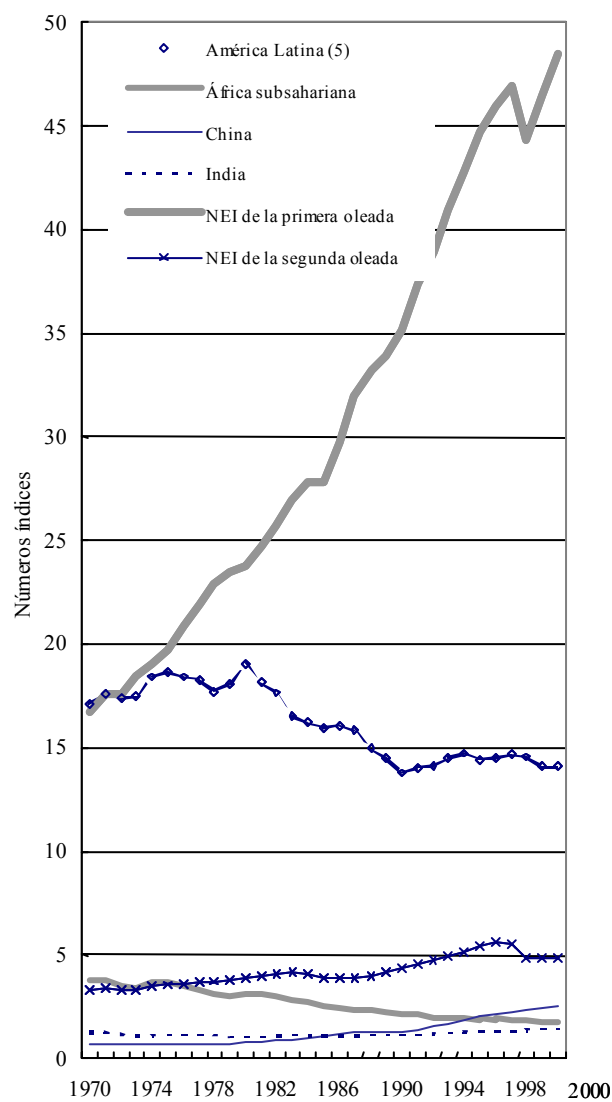
Los economistas y los historiadores de la economía observan desde hace mucho que la brecha que separa en renta y tecnologías a las economías de vanguardia de los demás puede ofrecer oportunidades de crecimiento a las economías que recién despegan. Sin embargo, no es la tendencia natural que los países más pobres crezcan más rápidamente que los ricos. En efecto, en la experiencia histórica general lo más corriente ha sido que esas economías se queden a la zaga en lugar de ir alcanzando las demás (Pritchett, 1995). En los tres decenios que siguieron a la segunda guerra mundial se mantuvieron las grandes desigualdades de renta entre los países a medida que se aceleraba el crecimiento en casi todas las regiones, tanto del Norte como del Sur. Esas disparidades se acentuaron aún más en el período siguiente al frenarse el impulso del crecimiento en muchos de los países más pobres, en particular tras la crisis de la deuda de la década de 1980 (véase el gráfico 4.1) (*ICD 1997*; y Milanovic, 2002). Según el *Economic Report of the President*:

"En 28 de los 134 países sobre los cuales se dispone de datos coherentes y completos la tasa anual media de crecimiento del PIB per cápita osciló entre 0 y el 1% de 1980 a 2000. El PIB per cápita disminuyó en otros 41 países de la muestra, y en varios casos en más del 30% durante todo el período." (Estados Unidos, 2003, págs. 218 y 219).

No obstante, también se registran episodios de crecimiento muy vigoroso y sostenido en algunos de los países más pobres. Desde los primeros años del decenio de 1960 los casos más notables de éxito se observan en el Asia oriental, entre las nuevas economías industrializadas (NEI) de la primera y la segunda oleadas<sup>1</sup>. Hasta la crisis financiera de 1997 los países de la región experimentaron un crecimiento rápido e ininterrumpido, que incluso se aceleró en algunos en el decenio de 1980. Ello no sólo les permitió adelantarse a otros países en desarrollo sino también acortar la distancia que los separaba en renta de las grandes economías industriales (véase el gráfico 4.1). En todos los casos el crecimiento fue acompañado de una rápida expansión de la actividad industrial y de profundas transformaciones políticas y sociales. Pese a la celeridad de estas transformaciones, el crecimiento fue extraordinariamente estable en la región (véase el gráfico 4.2A)<sup>2</sup>. En particular las NEI de la primera oleada experimentaron a la vez un acelerado crecimiento y una gran estabilidad durante el período 1960-1990; de hecho fueron capaces de reducir la inestabilidad a medida que se aceleraba el crecimiento. El crecimiento perdió algo de vigor y la inestabilidad aumentó durante los años noventa, por efecto de los intensos ciclos de auge y recesión debidos a la inestabilidad de las corrientes de capital que afectaron a todos los países de la región. Sin embargo, la mayoría de estos países han logrado recuperarse con mediana rapidez después de la crisis, y los pronósticos del crecimiento regional a largo plazo siguen siendo alentadores, aunque no se han resuelto todos los problemas sociales y estructurales derivados de la crisis (*TDR 2000*, cap. IV) y persisten algunos riesgos a corto plazo (véase la primera parte del presente informe). Desde los primeros años del decenio de 1980 China viste el manto de la más reciente economía en vías de industrialización del Asia oriental, impulsando con ello el crecimiento en toda la región.

**Gráfico 4.1**  
**PIB per cápita en determinados países y regiones en desarrollo**  
**en comparación con el G-7, 1970-2000**

(G-7 = 100)



*Fuente:* Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002.

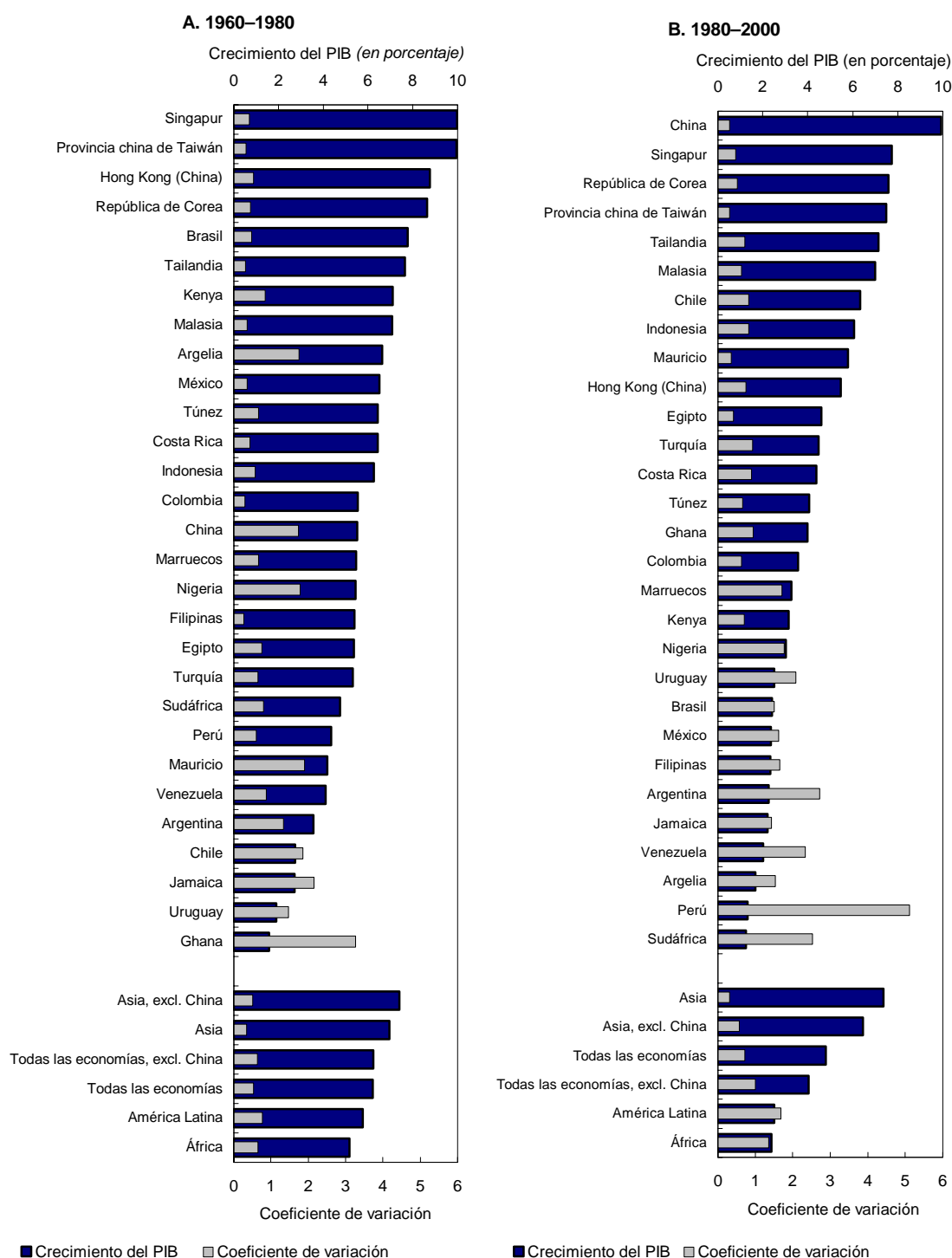
*Nota:* América Latina (5) comprende la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México; las NEI de la primera oleada comprenden Hong Kong (China), la Provincia china de Taiwán, la República de Corea y Singapur; las NEI de la segunda oleada comprenden Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia. El África subsahariana no incluye Sudáfrica.

El proceso de crecimiento en América Latina contrasta notablemente con el del Asia oriental. Ambas regiones crecieron a un ritmo bastante parecido entre 1960 y 1973, época en que también tenían niveles similares de renta per cápita. El PIB real creció a una tasa anual media del 6,8% en las NEI de la primera y la segunda oleadas en su conjunto, en comparación con el 5,9% registrado en las cinco economías más grandes de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México). En 1973 la renta real per cápita fue de 3.735 dólares de los EE.UU. en las cuatro NEI de la primera oleada, en comparación con 4.574 dólares en esos cinco países latinoamericanos (Maddison, 2001). De ahí en adelante, las tasas medias de crecimiento comenzaron a distanciarse marcadamente: entre 1974 y 2000 la tasa anual fue del 6,3% en el Asia oriental y del 2,8% en América Latina. Es más, la ralentización del crecimiento en América Latina fue acompañada de una gran -y en algunos países creciente- inestabilidad (véase el gráfico 4.2B). La intensidad de esas dos tendencias en los años ochenta dio lugar a la llamada "década perdida para el desarrollo", y la situación mejoró en cierta medida en la primera mitad del decenio de 1990. Sin embargo, el crecimiento se detuvo en la segunda mitad del decenio con la contracción de las corrientes de capital, y por ello hay quienes califican el período que comienza en 1997 de "media década pérdida" (Ocampo, 2002). Entre los países que tuvieron más éxito en la región, México aceleró su crecimiento superando la media regional en la segunda mitad del decenio de 1990, gracias a su mayor acceso al pujante mercado de los Estados Unidos y al aumento de las entradas de IED como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). No obstante, si se considera el período 1990-2002, la tasa anual media de crecimiento per cápita de México, del 1,4%, se situó apenas por encima de la media regional y muy por debajo de la que había conseguido en los años sesenta y setenta, para no compararla ya con la tasa registrada en el Asia oriental. Únicamente Chile, cuya tasa media de crecimiento per cápita desde mediados del decenio de 1980 fue muy superior a la de los años sesenta y setenta, tuvo un período más sostenido de crecimiento convergente acompañado de una mayor estabilidad (véanse los gráficos 4.2A y B). Con todo, ninguna de estas experiencias puede equipararse a la de los "tigres" del Asia oriental. Como resultado de ello se acentuaron las diferencias de renta entre las economías más exitosas de ambas regiones (véase el gráfico 4.3). En general, la mayoría de los países de América Latina tuvieron un crecimiento más lento y menos estable en el período 1980-2000 que en los dos decenios anteriores.

También en el África subsahariana las experiencias de crecimiento efectivo fueron menos frecuentes y vigorosas después de la crisis, lo que se tradujo en el aumento de la pobreza y la desigualdad de renta entre estos países y los adelantados (Berthelemy y Soderling, 2001, cuadro 3; Akyüz y Gore, 2001; y UNCTAD, 2001)<sup>3</sup>. Igual que en América Latina, la década perdida de 1980 se caracterizó por un crecimiento per cápita negativo, que fue seguido de una débil recuperación en los años noventa y que obedeció en gran parte a las severas y constantes restricciones impuestas desde el exterior por la insuficiencia de los precios de los productos básicos, el estancamiento de la ayuda oficial al desarrollo y, en la mayoría de las economías africanas, la ausencia de entradas de capital privado.

Gráfico 4.2

Crecimiento anual medio real del PIB e inestabilidad en determinadas economías y regiones en desarrollo, 1960-2000



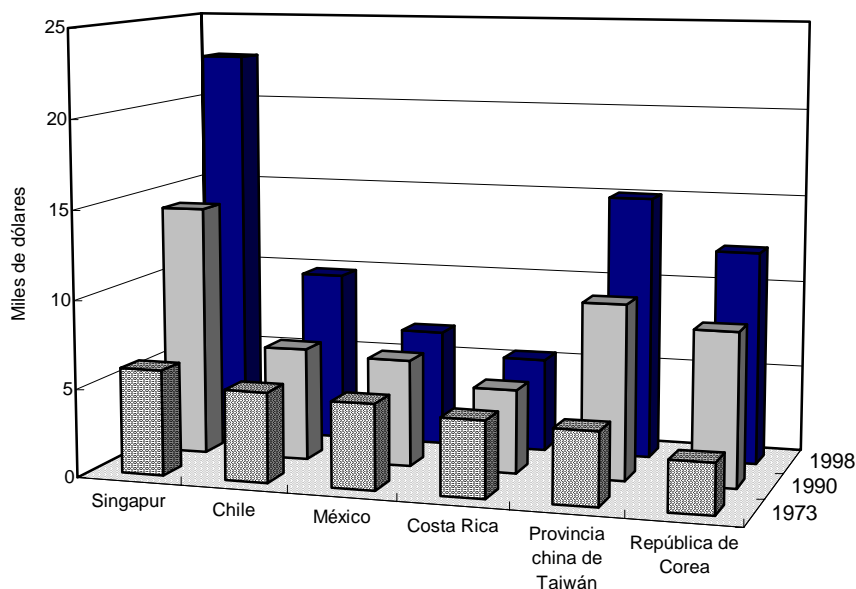
Fuente: Banco Mundial, *World Bank Indicators*, 2002.

Nota: Los cálculos se basan en el PIB en dólares constantes de 1995. Los coeficientes de variación correspondientes a todas las economías y regiones en desarrollo son las medias ponderadas de los datos de todos los países enumerados.

Gráfico 4.3

Los "tigres" y los "pumas": renta per cápita en determinadas economías del Asia oriental y América Latina, 1973-1998

(En dólares de 1990)<sup>a</sup>



Fuente: Maddison, 2001.

<sup>a</sup> PIB per cápita en dólares tras convertir a esta moneda las respectivas monedas utilizando las paridades de poder adquisitivo multilaterales de 1990.

**B. El papel de las inversiones en la elaboración de las estrategias de desarrollo**

Hay acuerdo general en que un ritmo acelerado de acumulación de capital y los cambios en la estructura de la actividad económica hacia la industrialización y el progreso tecnológico se cuentan entre las fuerzas fundamentales que han activado la aceleración sostenida del crecimiento en los casos en que se ha logrado avanzar hacia la convergencia económica. En todos esos casos la existencia de una gran complementariedad y de vínculos de apoyo mutuo entre la acumulación de capital, el progreso tecnológico y los cambios estructurales ha servido de base para el crecimiento rápido y sostenido de la productividad, la mejora del nivel de vida y la integración efectiva en la economía internacional. En la interacción de los vínculos que configuran un régimen de crecimiento virtuoso, la acumulación de capital ocupa un lugar de primera importancia. La inversión genera renta a la vez que amplía la capacidad productiva, y también crea fuertes lazos de complementariedad con otros elementos del proceso de crecimiento, como el progreso tecnológico, la adquisición de conocimientos especializados y el desarrollo institucional. Además, como las decisiones de inversión tienen en cuenta el nivel y la estabilidad de la actividad económica, la inversión tiende un puente importante entre los factores

cíclicos y a más largo plazo del desarrollo económico. Pero también, lo que es igualmente importante, porque la actividad de inversión es susceptible a la influencia de las políticas económicas, ofrece un objetivo claramente discernible que puede servir de base para la formulación de las estrategias de desarrollo, así como criterios tangibles para evaluar el éxito de dichas estrategias.

---

(1)

En la interacción de los vínculos que configuran un régimen de crecimiento virtuoso, la acumulación de capital ocupa un lugar de primera importancia.

---

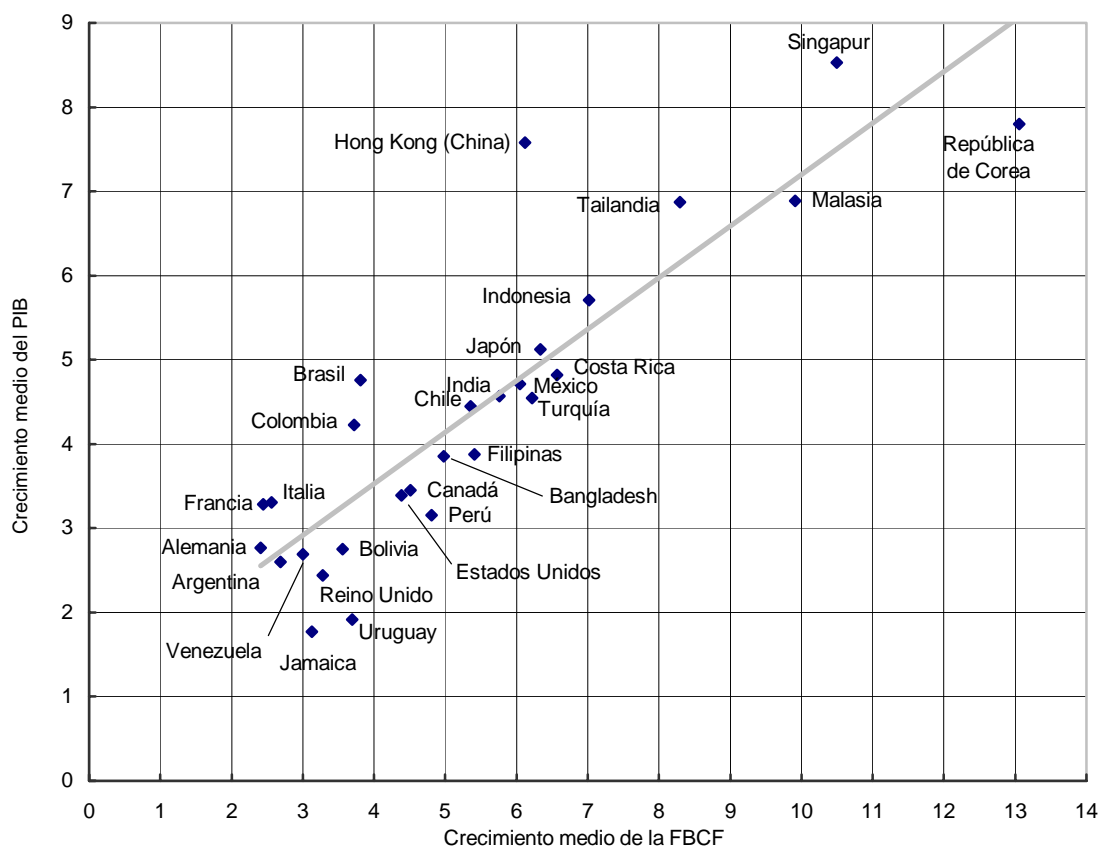
Un determinado ritmo de acumulación de capital puede ciertamente dar lugar a diferentes ritmos de crecimiento, dependiendo de su naturaleza y composición y de la eficiencia con que se utiliza la capacidad productiva. Esta es una de las razones principales por las cuales los estudios econométricos de los factores que determinan el crecimiento no han podido establecer una relación causal directa entre la tasa de inversión y el crecimiento económico<sup>4</sup>. Sin embargo, entre las numerosas variables que se utilizan en las ecuaciones del crecimiento, la inversión sigue resultando ser una de las pocas que tienen un impacto acusado e independiente en el desarrollo económico, particularmente en las economías de renta media en rápido crecimiento (Levine y Renelt, 1992; Sala-i-Martin, 1997; IMF, 1997, págs. 80 y 81; y Ros, 2000). También un análisis de la secretaría de la UNCTAD sobre la situación de una serie de países desarrollados y en desarrollo en el período 1960-2000 confirmó que existía una fuerte relación positiva entre las tasas de crecimiento de la formación bruta de capital fijo (FBCF) y el PIB (véase el gráfico 4.4). En efecto, en general se está de acuerdo en que el crecimiento no puede sostenerse sin un nivel de inversión suficiente que permita la complementación y la vinculación entre diferentes sectores y esferas de actividad. Determinar cuál debe ser el umbral dependerá naturalmente de las circunstancias de cada país, pero se ha establecido como objetivo que la proporción de la renta nacional destinada a inversiones sea por lo menos del 20% en las economías más pobres y del 25% en los países en desarrollo de renta media (UNCTAD, 2001 y ECLAC, 2000).

La estrecha relación entre la inversión y el crecimiento de la productividad implica que la acumulación de capital bien puede ser un factor causal clave del crecimiento aun cuando no se deba a ella buena parte de las diferencias observadas entre las tasas de crecimiento de los países (Easterly y Levine, 2001, pág. 191). Como muchas innovaciones tecnológicas se materializan en nuevo equipo, quizá lo mejor siga siendo examinar su contribución al crecimiento en el contexto de la acumulación de capital:

"... aun cuando la innovación tecnológica sea la estrella indiscutida en la escena (cosa que no es en absoluto segura), lo más probable es que se necesite una considerable acumulación de capital para poner en práctica las innovaciones y extender su utilización. Si, por añadidura, el ahorro y la inversión desempeñan su propia función de primer orden, con mayor razón es importante estudiar la naturaleza de esa función, reconociendo que, debido a la interacción inevitable entre las tasas de innovación y de inversión, toda tentativa de separarlas puede resultar artificial e incluso a la postre inviable." (Baumol y otros, 1991, pág. 164.)

**Gráfico 4.4**  
**Crecimiento anual medio del PIB y formación bruta de capital fijo**  
**en determinadas economías, 1960-2000**

(En porcentaje)



*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*; FMI, *Financial Statistics, 2002*; Thomson Financial Datastream.

En vista de la contribución que aporta la inversión a la expansión de la capacidad productiva y el crecimiento de la productividad, la clave para elaborar una estrategia de desarrollo eficaz reside en determinar cuáles son los factores que condicionan las decisiones de inversión. Los fundadores de la economía del desarrollo lo reconocieron plenamente:

"... toda teoría del desarrollo debe comenzar por examinar las fuerzas que determinan la inversión en los países subdesarrollados, especialmente cuando se constata que el ahorro no es en absoluto el único factor limitante, y que puede ser escaso porque las inversiones son escasas y no a la inversa... [E]n los actuales estudios del desarrollo no se observa prácticamente intento alguno de establecer un marco teórico para encontrar una respuesta. Uno encuentra en esos estudios muchos consejos válidos sobre cómo invertir, y también sobre criterios de inversión que son útiles para los que deciden la política de inversiones,



pero pocos análisis sistemáticos de las fuerzas que rigen el proceso de acumulación de capital." (Hirschman, 1958, pág. 35.)

---

(2)

La clave para elaborar una estrategia de desarrollo eficaz reside en determinar cuáles son los factores que condicionan las decisiones de inversión.

---

A este respecto, se tiene la sensación muy real de que el debate sobre la inversión y la estrategia de desarrollo ha vuelto a su punto de partida. Después de la crisis de la deuda, del acento en la inversión como objetivo de la política económica se pasó al acento en la eliminación de las distorsiones de la política como *leitmotif* de un nuevo planteamiento de la estrategia de desarrollo. Desde esta perspectiva, el fomento de las inversiones se supeditó a la tarea más amplia de mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos y se lo vinculó específicamente a la movilización del ahorro nacional mediante la desreglamentación y liberalización del sector financiero y la atracción de la IED (Conable, 1987, pág. 5; y World Bank, 1991). Sin embargo, como la primera serie de reformas no dieron los resultados prometidos, la atención se ha volcado últimamente en la necesidad de "crear el clima propicio a las inversiones" conjugando la estabilidad macroeconómica con una mejor organización empresarial, una mejor gobernanza y medidas para estimular la competencia, no sólo como medio para generar un nivel suficiente de inversiones sino también para garantizar su calidad<sup>5</sup>. En particular se ha insistido mucho en el papel de la competencia en promover la inversión y el crecimiento económico, que ha de conseguirse no sólo por vía de la desreglamentación de los mercados internos sino también de una mayor integración en la economía mundial y una mayor apertura al comercio y la inversión internacionales.

Desde luego, en una economía mundial más abierta e integrada tanto la cantidad como la calidad de las inversiones se ven influidas cada vez más por factores externos. Sin embargo, sigue siendo tema de discusiones teóricas y empíricas la existencia de un vínculo incondicional entre una mayor apertura y el crecimiento económico, y no han sido concluyentes los últimos intentos de reforzar ese vínculo destacando las ventajas potenciales de una mayor competencia internacional. Por ejemplo, en un estudio del Banco Mundial sobre el milagro de los países del Asia oriental se reconocía que estos países no disfrutaban de la máxima competencia en los mercados de productos, capital o trabajo sino que más bien se empeñaban en lograr un grado óptimo de cooperación y competencia (World Bank, 1993). En efecto, muchos países de la región, en particular el Japón y la República de Corea, aplicaban mecanismos selectivos de control de las exportaciones, fomentaban las relaciones entre el Estado, las empresas y el sector financiero, y desalentaban la inversión extranjera importando tecnología por otros medios (Amsden, 1989; Rodrik, 1995; Singh, 1995; y Wade, 1990). Los datos muy generales sobre el caso del Asia oriental no corroboran los argumentos de quienes ensalzan las virtudes de la competencia ilimitada en relación con el desarrollo económico<sup>6</sup>. La experiencia de China, que en los dos últimos decenios ha registrado una de las tasas más veloces de crecimiento del planeta, concuerda también con la del Asia oriental.

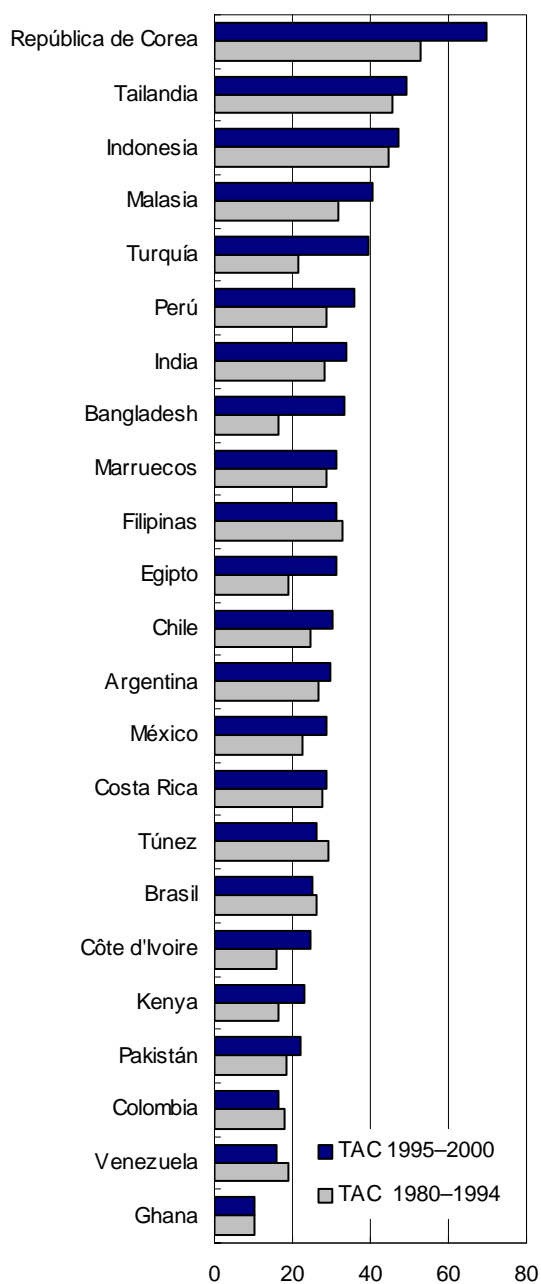
En cualquier examen de las fuerzas que rigen el proceso de acumulación de capital un aspecto clave es saber cómo adquiere y utiliza sus ingresos el estrato más rico de la sociedad:

la clase empresarial de un país. Hay muchos indicios de que después de las primeras fases de la industrialización, cuando los ingresos de la agricultura constituyen la principal fuente de las inversiones, la acumulación de capital se financia principalmente con los beneficios retenidos por las empresas y no con los ahorros familiares (*ICD 1994; Akyüz y Gore, 1996*). En el largo plazo, una alta tasa de retención de beneficios por las empresas va casi siempre unida a un alto nivel de inversión y dinamismo empresariales. A su vez, este dinamismo constituye la justificación social y económica de que una parte importante de la renta nacional se quede en forma de beneficios en manos de una pequeña minoría de la población. Los problemas estadísticos de calcular la proporción correspondiente a los beneficios empresariales en las economías de los países en desarrollo dificultan el análisis empírico. Sin embargo, en un reciente estudio basado en una muestra de 30 países en desarrollo a fines de los años ochenta y principios de los noventa se ha comprobado que existe una gran correspondencia entre una alta tasa de ahorro, una elevada parte porcentual de la producción manufacturera en el PIB y una elevada participación de los beneficios en el valor añadido manufacturero en el Asia oriental (*Ros, 2000, págs. 79 a 83*). Es más, el rápido aumento de las tasas de ahorro en las economías del Asia oriental está muy vinculado al ascenso vertiginoso de la parte correspondiente a los beneficios y al rápido aumento de la parte correspondiente a las manufacturas en el PIB. El mismo estudio revela, en cambio, que los países de América Latina tienen tasas de ahorro inferiores a las esperadas a causa de la proporción que representan los beneficios empresariales en la renta nacional, y que la baja de las tasas de ahorro en la región se pueden atribuir al estancamiento o la disminución de la parte porcentual de la producción manufacturera en el PIB. La fuerte propensión inversora de las élites del Asia oriental, que se ha mantenido durante un período considerable, puede observarse en el gráfico 4.5, en el que se compara la parte proporcional de la inversión privada en el PIB en distintos países, expresada en porcentaje de la parte porcentual del 20% más rico de la población en la renta total. El gráfico muestra que en los dos últimos decenios ha habido muy pocas variaciones en la situación relativa de los diferentes países<sup>7</sup>.

En las economías que pudieron generar considerables recursos para la inversión y sacar partido de la acumulación de capital para lograr un proceso sostenido de desarrollo económico no se dejó que las fuerzas del mercado decidieran ellas solas el ritmo o la dirección del proceso. Por el contrario, los aspectos característicos de las estrategias de desarrollo exitosas fueron el diseño de mecanismos eficaces de control que a la vez estimularan y disciplinaran a los inversores privados y les permitieran obtener beneficios superiores a los generados por las fuerzas del mercado, y la aplicación de políticas dinámicas para conseguir que esos beneficios se destinaran a usos que aumentasen la capacidad productiva, creasen empleo y fomentasen el progreso tecnológico (*Amsden, 2001*). Se utilizaron tanto instrumentos fiscales como monetarios, en particular una política de bajos tipos de interés -que es importante para las empresas que empiezan a acumular un capital interno- y medidas de control del consumo de bienes suntuarios. Pero también se aplicaron políticas comerciales, financieras e industriales para generar y aumentar las rentas y para coordinar las decisiones de inversión con objeto de evitar las "carreras de inversiones" entre las grandes empresas oligopolísticas<sup>8</sup>. Esas políticas estuvieron respaldadas por el establecimiento de vínculos a largo plazo entre los bancos y las grandes empresas que les brindaron a estas últimas protección contra las convulsiones, las ayudaron a coordinar las decisiones de inversión, mejoraron la previsibilidad y redujeron el costo de la financiación (*Akyüz, 1993; Singh, 1995; Stiglitz y Uy, 1996; y Amsden, 2001*)<sup>9</sup>.

Gráfico 4.5

Tasa de acumulación/concentración (TAC) en determinados países en desarrollo, 1980-2000



Fuente: Everhart y Sumlinski, 2001: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002; TDR 1997.

Nota: La parte porcentual de la inversión privada en el PIB expresada en porcentaje de la parte del 20% más rico de la población en la renta total. Como los datos de la distribución de la renta sólo están disponibles para distintos años con intervalos variables, los datos proporcionados para los dos períodos corresponden a años determinados o bien son promedios de algunos años de cada uno de los dos períodos.

### C. La formación de capital: tendencias recientes

#### 1. Los niveles de la inversión

---

---

(3)

La crisis de la deuda de comienzos del decenio de 1980 fue un momento crucial en el régimen de inversiones de muchos países en desarrollo, apartándolos de sus sendas de crecimiento a largo plazo.

---

---

La crisis de la deuda de comienzos del decenio de 1980 fue un momento crucial en el régimen de inversiones de muchos países en desarrollo. La crisis apartó a muchos países de sus sendas de crecimiento a largo plazo. De los 25 países que vieron interrumpirse sus tendencias de crecimiento entre 1950 y 1990, 14 se vieron afectados en el período comprendido entre 1979 y 1983, pasando todos ellos de tendencias positivas a negativas (Ben-David y Papell, 1995). De un grupo más pequeño de 18 países en desarrollo estudiados por la secretaría de la UNCTAD, 14 de ellos pertenecientes al llamado grupo de los 15 de la Iniciativa Baker (*ICD 1988*)<sup>10</sup>, todos, salvo Chile, Ghana y el Pakistán, vieron reducidas sus tasas de crecimiento per cápita en los años ochenta en comparación con los períodos anteriores, y en 9 casos las tasas fueron negativas. En casi todos los países se redujo la tasa de inversión en algún momento entre 1979 y 1985, situándose en algunos por debajo del nivel necesario para reponer el capital depreciado (Servén y Solimano, 1992). En muchos casos se introdujeron drásticos cambios en la política económica con el fin de reducir los niveles de endeudamiento y reactivar un crecimiento sostenido. Varios países implantaron rigurosas medidas monetarias y fiscales para limitar el volumen del crédito y reducir el gasto público. Bajaron el tipo de cambio real para elevar los ingresos de exportación e introdujeron políticas estructurales para corregir las distorsiones de los precios, liberar las fuerzas del mercado, potenciar al sector privado y aumentar la eficiencia en la asignación de recursos en general. Aunque el objetivo último de tales ajustes era allanar el camino a una recuperación impulsada por la inversión privada, también se reconoció que algunas de esas medidas podían tener un efecto temporal negativo en la inversión, particularmente debido al aumento del costo de los bienes importados, la capacidad excedentaria de los sectores competidores con las importaciones y la reducción de los márgenes de beneficios, que llevase a una pausa en las inversiones durante " la transición a un nuevo régimen de precios relativos " (World Bank, 1992, págs. 34 y 35). Sin embargo, la mayoría de los países que abrazaron las reformas no han conseguido una recuperación rápida y sostenida de la acumulación de capital y el crecimiento.

---

---

(4)

La mayoría de los países que abrazaron las reformas no han conseguido una recuperación rápida y sostenida de la acumulación de capital y el crecimiento.

---

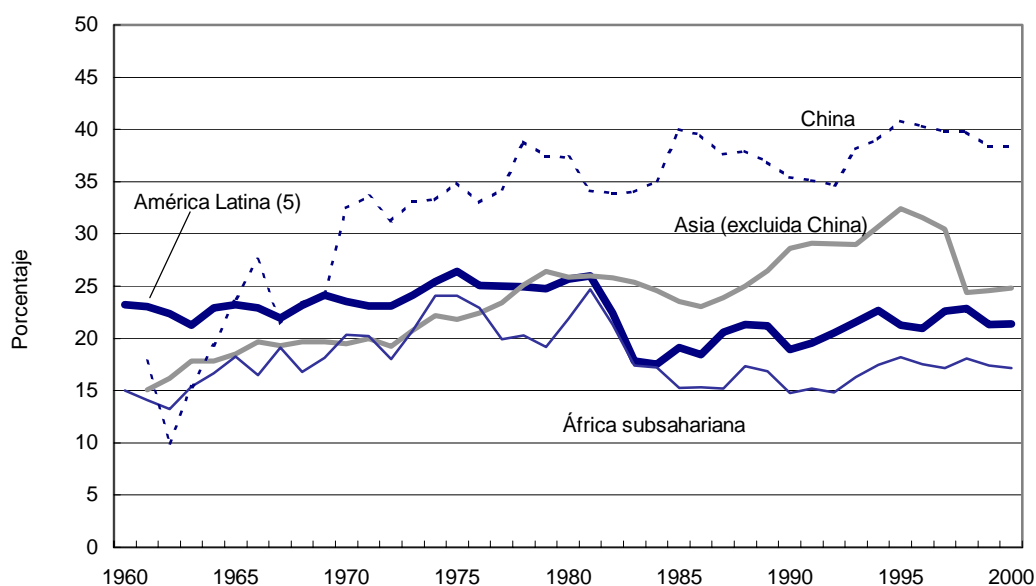
---

En el gráfico 4.6 y el cuadro 4.1 se presentan las tendencias a largo plazo de la formación bruta de capital en porcentaje del PIB en diferentes regiones y economías. Se observan marcadas diferencias entre las regiones. En América Latina la acumulación de capital registró un pronunciado descenso durante la crisis de la deuda de principios de los años ochenta, y la recuperación que comenzó a finales de ese decenio no bastó para devolverla a los niveles anteriores. Tampoco ha resultado sostenible, ya que la inversión ha vuelto a contraerse en casi toda la región desde 1998. Por tanto, se puede decir que América Latina en general ha establecido un sistema de acumulación que consagra aproximadamente el 20% de su producto a la formación de capital, lo que está muy por debajo del nivel que se considera necesario para que la región alcance unas tasas de crecimiento económico que propicien la convergencia. Es más, comparando la relación entre la inversión y el crecimiento en América Latina en los cuatro últimos decenios se observa una merma de la eficacia de la inversión en el período posterior a la crisis de la deuda. Pese a las extensas reformas orientadas al mercado, destinadas a mejorar la asignación y el uso de los recursos, cada punto porcentual de aumento de la formación bruta de capital estuvo asociado a un crecimiento de la renta más lento en los años noventa que en los decenios de 1960 y 1970 (véase el gráfico 4.7A).

**Gráfico 4.6**

**Formación bruta de capital en determinadas regiones en desarrollo y en China, 1960-2000**

(En porcentaje del PIB)



*Fuente:* Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002.

*Nota:* Véanse en el gráfico 4.1 las definiciones de los grupos regionales. Las tasas se han calculado tomando los valores en dólares constantes de 1995.

**Cuadro 4.1**  
**Formación bruta de capital fijo en determinadas economías y regiones en desarrollo, 1970-2000**

(En porcentaje del PIB)

	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000
Argentina	22,3	24,0	19,4	15,9	16,9	18,8
Bolivia	15,3	16,4	11,2	12,4	15,1	19,6
Brasil	28,9	30,3	24,0	21,8	19,5	20,5
Chile	17,1	14,8	15,0	16,1	20,4	23,4
China	25,1	28,8	28,7	29,1	30,5	35,4
Colombia	18,4	17,9	19,4	17,6	18,5	18,3
Côte d'Ivoire	22,7	30,3	23,9	12,6	10,1	13,4
Ecuador	26,3	29,4	23,5	18,7	17,8	17,3
Egipto	17,0	28,7	33,2	25,7	16,7	17,9
Filipinas	16,2	22,0	23,9	18,4	21,4	22,1
Ghana	15,1	15,3	11,3	11,2	16,8	20,6
India	17,6	18,9	19,4	20,6	22,0	23,5
Indonesia	..	..	22,4	22,9	26,5	26,1
Kenya	20,7	21,3	16,1	15,5	16,3	14,8
Malasia	19,7	22,0	28,8	24,3	36,2	34,7
Marruecos	22,5	31,7	25,6	21,4	21,8	21,6
México	21,9	22,9	21,4	17,6	19,8	20,1
Nigeria	21,3	26,0	17,5	15,4	19,8	19,7
Pakistán	18,8	19,1	18,4	17,9	17,3	15,6
Perú	16,1	16,7	17,0	15,1	19,1	22,9
Provincia china de Taiwán	19,6	22,5	21,2	19,1	23,4	24,9
República de Corea	16,3	24,0	25,6	29,0	35,7	32,0
Tailandia	27,9	28,1	28,7	30,3	39,6	28,8
Turquía	14,0	16,5	15,1	21,5	24,2	24,0
Uruguay	11,1	18,6	15,4	9,6	12,7	14,2
Venezuela	21,1	29,4	22,4	18,2	17,8	16,4
<b>América Latina</b>	<b>24,0</b>	<b>26,0</b>	<b>21,7</b>	<b>19,1</b>	<b>19,0</b>	<b>20,0</b>
<b>Asia</b>	<b>19,3</b>	<b>22,7</b>	<b>23,5</b>	<b>24,7</b>	<b>29,0</b>	<b>29,5</b>
<b>Asia, excluida China</b>	<b>17,7</b>	<b>21,2</b>	<b>22,2</b>	<b>23,4</b>	<b>28,4</b>	<b>27,0</b>
<b>África subsahariana</b>	<b>23,3</b>	<b>24,6</b>	<b>21,3</b>	<b>17,9</b>	<b>17,1</b>	<b>17,2</b>

*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*; y Thomson Financial Datastream.

*Nota:* El cálculo de la formación bruta de capital fijo en cada país se basó en las cifras reales de la FBCF y el PIB salvo en los casos de Kenya, Nigeria y Turquía. Las cifras correspondientes a las regiones son medias ponderadas de los valores de los países enumerados, salvo en el caso del África subsahariana, donde la media corresponde a todos los países de la región.

(5)

Se puede decir que América Latina en general ha establecido un sistema de acumulación que consagra aproximadamente el 20% de su renta regional a la formación de capital, lo que está muy por debajo del nivel que se considera necesario para que la región alcance unas tasas de crecimiento económico que propicien la convergencia.

Las tendencias de los distintos países confirman este cuadro, aunque con variaciones. Las inversiones en la Argentina, el Brasil y Venezuela fueron las que experimentaron el más

pronunciado y prolongado descenso entre las mayores economías latinoamericanas en los años ochenta, y las recuperaciones de los años noventa fueron parciales; en los tres casos, la media del período 1995-2000 se mantuvo por debajo de la correspondiente al período 1980-1985.

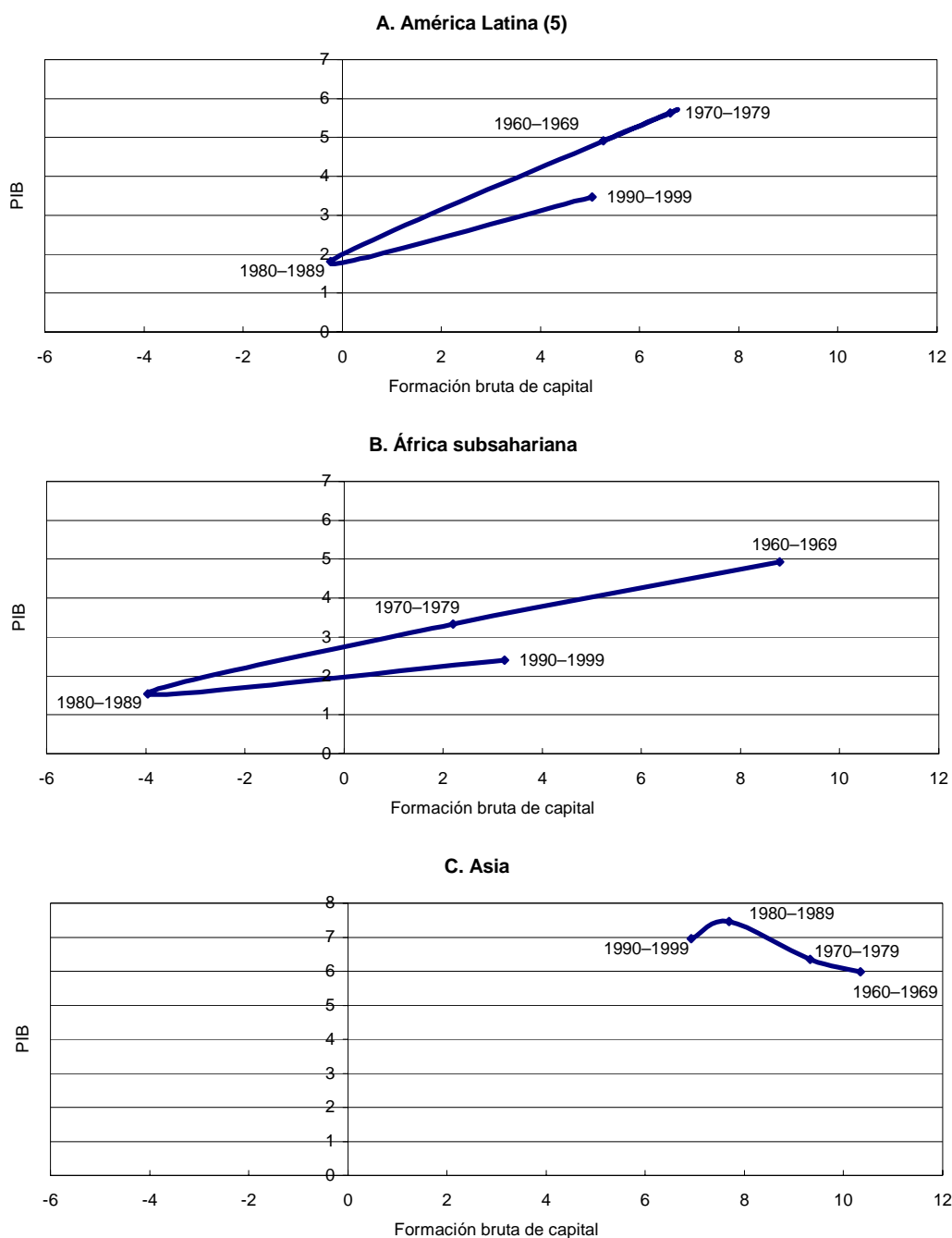
El comportamiento de las inversiones fue menos errático en México y en Colombia, aunque en ninguno de estos países la recuperación les hizo volver a los niveles máximos anteriores, y Colombia sufrió una estrepitosa caída a finales del decenio de 1990. Por lo tanto, aunque en la región en su conjunto el crecimiento tuvo una recuperación después de la crisis de la deuda, que fue bastante notable en algunos países a comienzos de los años noventa, aquella no fue respaldada por un proceso vigoroso y sostenido de formación de capital. La excepción notable fue Chile, donde la inversión se recuperó en la segunda mitad del decenio de 1980 y mantuvo una tendencia ascendente durante gran parte del decenio de 1990, que la llevó hacia el umbral del 25%. Algunos otros países ricos en recursos naturales, como el Perú y Jamaica, registraron una tendencia parecida a la de Chile después de la crisis de la deuda, aunque sin una aceleración comparativa del crecimiento.

En África el ritmo de acumulación de capital mejoró considerablemente en la década de 1960 y principios de la de 1970. Según algunos estudios de los factores del crecimiento, a la acumulación de capital físico se debieron las dos terceras partes, aproximadamente, del crecimiento registrado en el África subsahariana en el período 1960-1975, proporción similar a la observada en los países del Asia oriental (Collins y Bosworth, 1996). Las tasas de inversión en activos físicos aumentaron en una amplia gama de países. De los 47 episodios de "transición de las inversiones" o de repunte de las inversiones (definido como un rápido incremento de la tasa de inversión que se mantiene durante un mínimo de cinco años) observados en los países en desarrollo entre 1960 y 1980, 21 corresponden al África subsahariana (Rodrik, 1999, cuadro 3.2). Sin embargo, estas oleadas de inversiones poscoloniales con demasiada frecuencia fueron seguidas de una contracción de las inversiones en lugar de traducirse en un proceso de crecimiento virtuoso. En la década de 1970 la inversión ya seguía una trayectoria irregular antes de encaminarse por una pendiente pronunciada y persistente a comienzos de la década de 1980 y tocar fondo a comienzos de la de 1990, con una proporción de entre el 15 y el 18% del PIB, situándose muy por debajo del umbral deseado (véase el gráfico 4.6). Y a semejanza de lo que ocurrió en América Latina, se debilitó el vínculo entre la formación de capital y el crecimiento del PIB en la década de 1990 (véase el gráfico 4.7B). La evolución de la inversión y el crecimiento en África refleja en gran medida las cambiantes combinaciones de las fluctuaciones de los precios de los productos básicos, las corrientes de ayuda y los problemas de balanza de pagos, todo lo cual ha influido enormemente en los niveles de inversión y de crecimiento en esa región<sup>11</sup>. Una comparación reciente de los episodios de crecimiento vigoroso en África entre 1960 y 1996 confirma que éstos tendían a ser más intensos antes de la crisis de la deuda, como resultado de las altas tasas de acumulación de capital; en los casos de éxito posteriores a la crisis, la acumulación de capital representó tan sólo el 13% del crecimiento, por término medio, en comparación con más del 66% en el período anterior (Berthelemy y Soderling, 2001)<sup>12</sup>. Otro estudio reciente de las reformas de las políticas económicas y la acumulación de capital en África concluye que "aun cuando se han aplicado rigurosamente las políticas de ajuste, éstas no han conseguido asegurar un proceso de acumulación sostenido". (Akyüz y Gore, 2001, pág. 272).

**Gráfico 4.7**

**Crecimiento de la formación bruta de capital y el PIB en América Latina, el África subsahariana y Asia, 1960-1999**

(Variación porcentual anual media)



*Fuente:* Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002.

*Nota:* Véanse en el gráfico 4.1 las definiciones de los grupos regionales. Las cifras correspondientes a los grupos regionales son medias ponderadas.



El Asia oriental estableció un régimen de inversión muy distinto del de otras regiones en desarrollo. El crecimiento de la parte porcentual de la inversión en el PIB durante todo el decenio de 1970 sólo fue interrumpido brevemente por la crisis de la deuda de los primeros años ochenta (véase el gráfico 4.6). Algunas economías del Asia oriental que tenían grandes sectores de bienes comercializables internacionalmente y una considerable capacidad industrial pudieron recurrir a una depreciación monetaria moderada y a restricciones salariales temporales para iniciar una recuperación impulsada por las exportaciones. Esa fue la experiencia de la República de Corea, donde después de una primera caída del crecimiento y la inversión, el crecimiento volvió a despegar apoyándose en sólidos vínculos entre la inversión y las exportaciones<sup>13</sup>. Esta pauta se reprodujo en distintos grados en la Provincia china de Taiwán, Indonesia, Malasia y Tailandia (*ICD 1989*, primera parte, cap. V). En todas estas economías se mantuvieron los niveles de inversión, incluso en medio de grandes oscilaciones de las transferencias de recursos. Entre 1979 y 1981 y entre 1985 y 1987, la proporción de la inversión en el PIB de estas 5 economías descendió en promedio del 29,2 al 26,3%, en comparación con el descenso medio del 24 al 15,5% en los 15 países de la Iniciativa Baker<sup>14</sup>. La inversión comenzó a recuperarse vigorosamente en toda la región en la segunda mitad del decenio de 1980 y cobró un impulso notable en la primera mitad del decenio de 1990 hasta situarse por encima del 30% del PIB. La tendencia ascendente se detuvo con la crisis financiera de Asia en 1997, aunque se mantuvo constantemente en un umbral elevado o por encima de éste en la mayoría de los países. Pero incluso en estas economías de intensa inversión del Asia oriental se observan diferencias entre los países (véase el cuadro 4.1). En las grandes NEI de la primera oleada el incremento fue constante después de la mitad del decenio de 1980; fue más notable en la República de Corea, que alcanzó niveles altísimos a mediados de los noventa, mientras que en la Provincia china de Taiwán el aumento fue más constante y partió de un nivel más bajo que en cualquier otra economía de la región. En las NEI de la segunda oleada el aumento de las inversiones a partir de la segunda mitad del decenio de 1980 fue más pronunciado, alcanzando niveles mucho mayores que antes, pero también la caída tras la crisis de 1997 fue más abrupta.

---

(6)

El Asia oriental estableció un régimen de inversión muy distinto del de otras regiones en desarrollo.

---

Aunque los países del Asia meridional también mantuvieron una vigorosa inversión después de la crisis de la deuda, partieron de un nivel más bajo que los del Asia oriental, y la aceleración fue menos intensa en el decenio de 1990. China había mantenido una altísima tasa de acumulación en los tres últimos decenios, que creció aún más a finales de los años noventa. Sin embargo, la contribución de la acumulación de capital al crecimiento económico mejoró considerablemente sólo en los dos últimos decenios. La tasa de acumulación de la India superó el umbral del 20% desde fines del decenio de 1980, y se aproximó al 25% en la de 1990.

En resumen, salvo contadas excepciones, las tasas de inversión fueron bastante similares en las décadas de 1960 y 1970 en diferentes regiones y países. Desde entonces la relación entre la inversión interior bruta y el PIB ha seguido aumentando en las NEI más exitosas del Asia oriental, llegando en algunos casos al 30 ó 40%. A estos países se han sumado China y, en menor grado, la India, cuyas tasas de inversión y de crecimiento han mejorado

considerablemente en los dos últimos decenios. En cambio, en una gran mayoría de los países de África y América Latina las tasas de inversión no se han podido recuperar tras las abruptas caídas del decenio de 1980. En particular, aunque algunos de los grandes países latinoamericanos, entre ellos la Argentina y el Brasil, han tenido una renta per cápita muy superior a la de los países asiáticos, como la India, Indonesia y Tailandia, sus tasas de inversión han sido invariablemente inferiores, con caídas de entre cinco y diez puntos del PIB. En este sentido la "pausa de las inversiones" resultante de las políticas de ajuste estructural se ha convertido en un rasgo permanente de esas economías.

## **2. La estabilidad de las inversiones**

Un entorno macroeconómico estable es un elemento esencial para unas cifras elevadas de inversión. Un clima de negocios inestable puede fomentar la incertidumbre entre los inversores y volverlos reacios a la expansión de la capacidad, cosa que a su vez puede lentificar el crecimiento de la productividad, exacerbando con ello la incertidumbre económica y la inestabilidad. Por otra parte, es poco probable que un ritmo acelerado de inversión sea estable; puede acarrear presiones muy desestabilizadoras y crear desequilibrios que agudicen la vulnerabilidad a las crisis y convulsiones y contribuyan a una mayor inestabilidad general. En una situación de rápida acumulación de capital se necesitarán medidas institucionales y de política económica no sólo para mitigar las fluctuaciones cíclicas de la actividad económica, sino también para evitar los ciclos de auge y recesión de las inversiones del tipo observado en el decenio pasado en países avanzados como los Estados Unidos de América y las pujantes economías del Asia oriental<sup>15</sup>.

La combinación del mecanismo acelerador con un cálculo de las expectativas hace de la inversión un factor de primer orden en el ciclo económico. También es un hecho medianamente establecido que la inversión es un elemento del ciclo económico más inestable en los países en desarrollo que en los desarrollados. Según un estudio reciente, la inversión y las importaciones son dos veces más inestables en el Sur que en el Norte (Kouparitsas, 2001), aunque según otros eso sólo es cierto para la inversión privada (Rand y Tarp, 2002). La falta de estabilizadores automáticos -o su precariedad- en la mayoría de los países pobres y la enorme dependencia de la inversión tanto de la financiación externa como de los bienes de capital importados -cosa que vincula la aún más su movimiento a la economía exterior- son dos explicaciones probables de esta pauta. Mientras que en los países en desarrollo de renta media las entradas de capital suelen activar los ciclos internos (World Bank, 2003), en los países más pobres, particularmente los del África subsahariana, la inestabilidad de las inversiones ha estado muy vinculada a la evolución de los precios de los productos básicos.

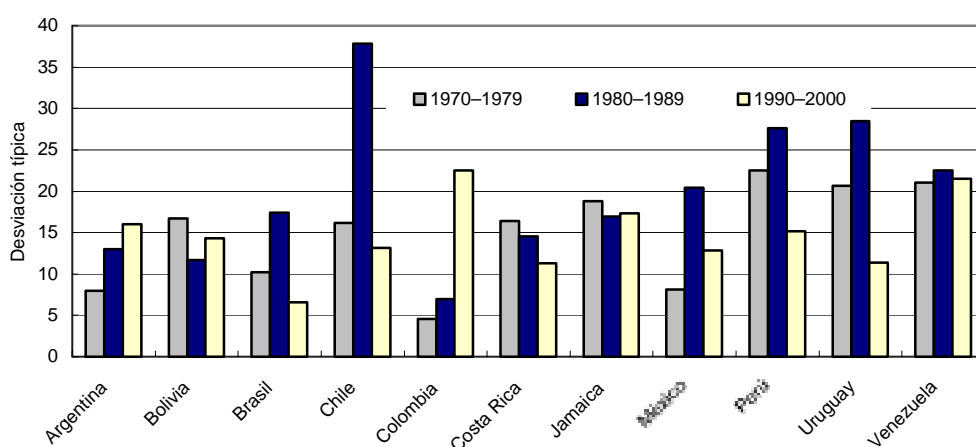
Aunque la vulnerabilidad a las crisis y convulsiones externas ha sido una característica constante de la inversión en los países en desarrollo, se observa que los altos grados de inestabilidad se han mantenido incluso después de remitir los trastornos inmediatos causados por una crisis de la deuda (véase el gráfico 4.8). En un estudio de la secretaría de la UNCTAD sobre los ciclos de auge y recesión en el Asia oriental en los años ochenta y noventa (*ICD 2000*, pág. 60, cuadro 4.1) se observó que el repunte de las entradas de capital estaba muy vinculado al auge de la inversión privada. En el punto máximo del ciclo financiero de Indonesia, Malasia, la República de Corea y Tailandia los coeficientes inversión/PIB fueron superiores en 3 a 14 puntos a los del comienzo del período de auge, que en todos estos casos ya eran altos. Sin embargo, en otros episodios examinados, en que las entradas de capital estaban más estrechamente vinculadas

al auge del consumo privado, la inversión no dejó de contribuir de manera importante al auge. En la Argentina, Turquía y Venezuela la parte correspondiente a las inversiones creció en 3,7 a 6 puntos, y ello en un período más breve que en el Asia oriental. La disminución de las inversiones tras las crisis financieras fue particularmente acusada en el Asia oriental, donde fue de más de 15 puntos, mientras que en otras partes, con la excepción de Turquía, la recesión provocó una disminución del consumo.

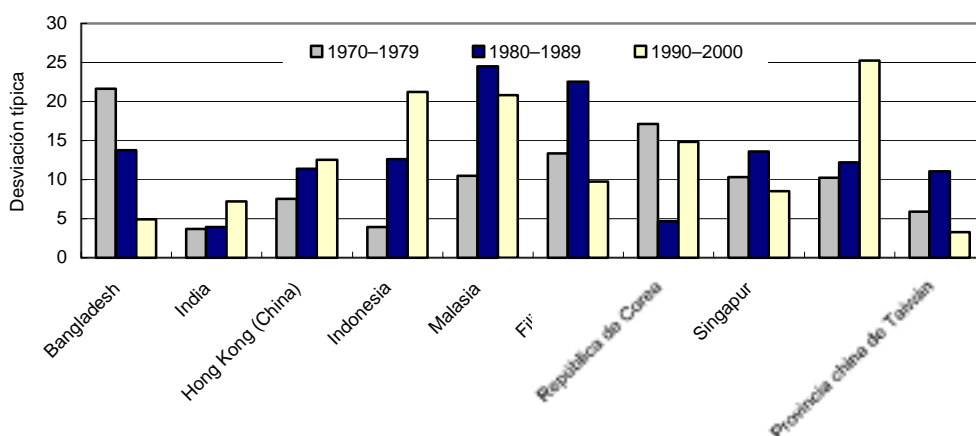
**Gráfico 4.8**

**Inestabilidad de la formación bruta de capital en determinadas economías en desarrollo de América Latina y Asia, 1970-2000**

**A. América Latina**



**B. Asia**



Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002; y Thomson Financial Datastream.

Nota: Los cálculos se basan en valores en dólares constantes de 1995.

Estas experiencias dan cuenta de importantes variaciones en el ciclo de inversiones en todas las regiones en desarrollo, que bien pueden repercutir en el crecimiento a largo plazo. Para captar mejor las diferencias, la secretaría de la UNCTAD ha procurado identificar los ciclos económicos y de inversiones "típicos" en cada región. Un examen atento de estos ciclos confirma que existen diferencias considerables entre América Latina y Asia, que se han acentuado desde la crisis de la deuda (véase el recuadro 4.1). En los ciclos de los países asiáticos examinados, debido al viraje positivo de la actividad de inversión, las tasas de crecimiento anuales llegan por término medio al 10% en los dos primeros años después de una recesión, y siguen siendo altas mientras se mantiene vigorosa la inversión durante cierto tiempo después de iniciarse la recuperación. Es más, en la mayoría de los casos los precios se mantienen sorprendentemente estables durante todo el ciclo, y los déficit fiscales y exteriores permanecen bajo control. En América Latina el ciclo presenta más variaciones y el patrón de recuperación exitosa resulta mucho menos patente: las tasas de crecimiento sólo equivalen a la mitad de las observadas en Asia, el período de recuperación es más breve y la ralentización, cuando hace su entrada, es mucho más pronunciada. Ello se debe en gran medida a la contracción de la inversión, cuya tasa de crecimiento desciende abruptamente en la cuarta fase del ciclo tras alcanzar tasas de crecimiento de más del 10% por año. En consecuencia, las políticas anticíclicas cobran una importancia adicional en América Latina, pero sus posibilidades son muy limitadas debido a los desequilibrios estructurales (véase el capítulo VI).

#### **Recuadro 4.1**

##### **Comparación de los ciclos de inversión en América Latina y Asia**

Para captar mejor las diferencias entre los ciclos económicos en todo el mundo en desarrollo se ha procurado identificar los ciclos típicos de América Latina y del Asia meridional y oriental (o de Asia, para abreviar). Considerando el período de 1960 a 2000 y utilizando un filtro Hodrick-Prescott para depurar las tendencias de la inversión y el producto, se ha creado un ciclo estilizado dividido en nueve fases, cada una de las cuales representa un año, y en las que la fase cero indica el punto más bajo (valle) del ciclo. Los picos y valles experimentados por cada país en todo el período se han promediado para determinar los respectivos períodos de recuperación y concentración.

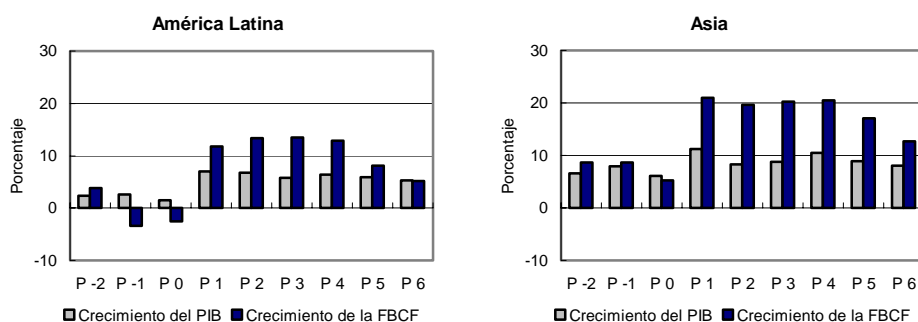
Considerando el período en su totalidad, el ciclo resulta ser mucho más inestable en América Latina que en Asia. En Asia, aún en el valle el crecimiento sigue siendo positivo, y aunque la recuperación alcanza su pico en la primera fase, el ritmo sigue siendo muy veloz durante las cuatro primeras fases. La inversión es claramente una presencia que se acrecienta durante toda la fase de recuperación. En cambio, en América Latina el valle registra un crecimiento negativo y la recuperación es mucho más débil aunque se mantiene durante toda la segunda fase y luego cae en picado. La inversión es particularmente inestable, cae abruptamente en el año que precede al valle y se ralentiza ya en la tercera fase de recuperación.

Si se consideran por separado los períodos 1960-1979 y 1980-2000, se llega a algunas otras conclusiones. En ambas regiones el ciclo se vuelve manifiestamente más inestable en el último período. En América Latina el ciclo resulta ser más vigoroso en el primer período, sin una fase de crecimiento negativo y con una recuperación sostenida durante las cuatro fases consecutivas. En cambio, en el último período el crecimiento se vuelve negativo en el valle y la recuperación comienza a aflojar manifiestamente después

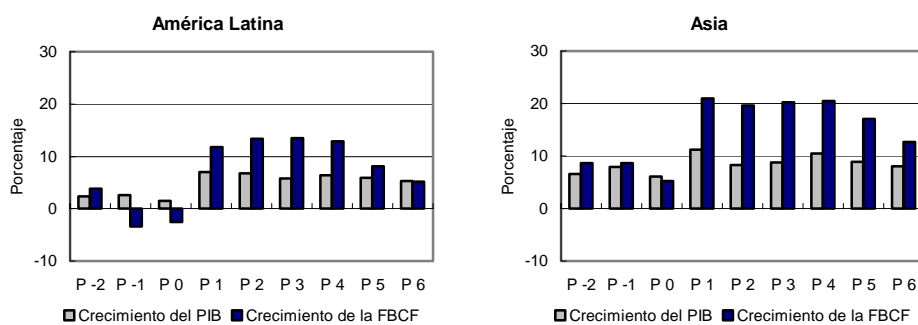
de la segunda fase. En este segundo período es patente la inestabilidad mucho mayor de la inversión, que cae abruptamente después de la segunda fase en el último ciclo. En Asia, aunque el crecimiento sigue siendo positivo en el valle del último período, la baja es más pronunciada y la recuperación es también más débil que en el ciclo anterior. La inversión registra un crecimiento negativo en el último período, pero la recuperación es más fuerte y sostenida que en América Latina.

### Ciclos de crecimiento e inversión en América Latina y Asia, 1960-2000

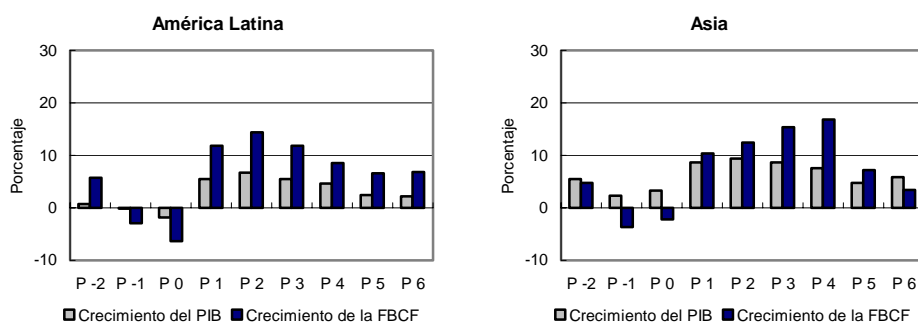
#### A. 1960-2000



#### B. 1960-1979



#### C. 1980-2000



*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*; y Thomson Financial Datastream.

*Nota:* América Latina comprende la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Jamaica, México, el Perú, el Uruguay y Venezuela; Asia comprende Bangladesh, China, Filipinas, Hong Kong (China), la India, Indonesia, Malasia, Filipinas, la República de Corea, Singapur y Tailandia. Para más explicaciones véase el texto.

### 3. La composición de las inversiones

El hecho de que muchos países en desarrollo, particularmente en América Latina y África, hayan registrado desde la crisis de la deuda cifras de inversión inferiores a las necesarias para obtener un crecimiento económico rápido y sostenido hace pensar que hasta ahora las reformas económicas no han podido cumplir la promesa de mejorar este aspecto clave del comportamiento de la economía. Sin embargo, países de distintas regiones han logrado tasas de crecimiento bien diferentes aún con cifras de inversión semejantes, y distintas regiones han registrado diferentes tasas de crecimiento a partir de una misma cifra de inversión en diferentes períodos. De ello se desprende que también hay que prestar atención a su composición en cualquier estudio del comportamiento general de las inversiones.

---

(7)

En cualquier estudio del comportamiento general de las inversiones también hay que prestar atención a su composición.

---

#### a) La inversión pública y la inversión privada

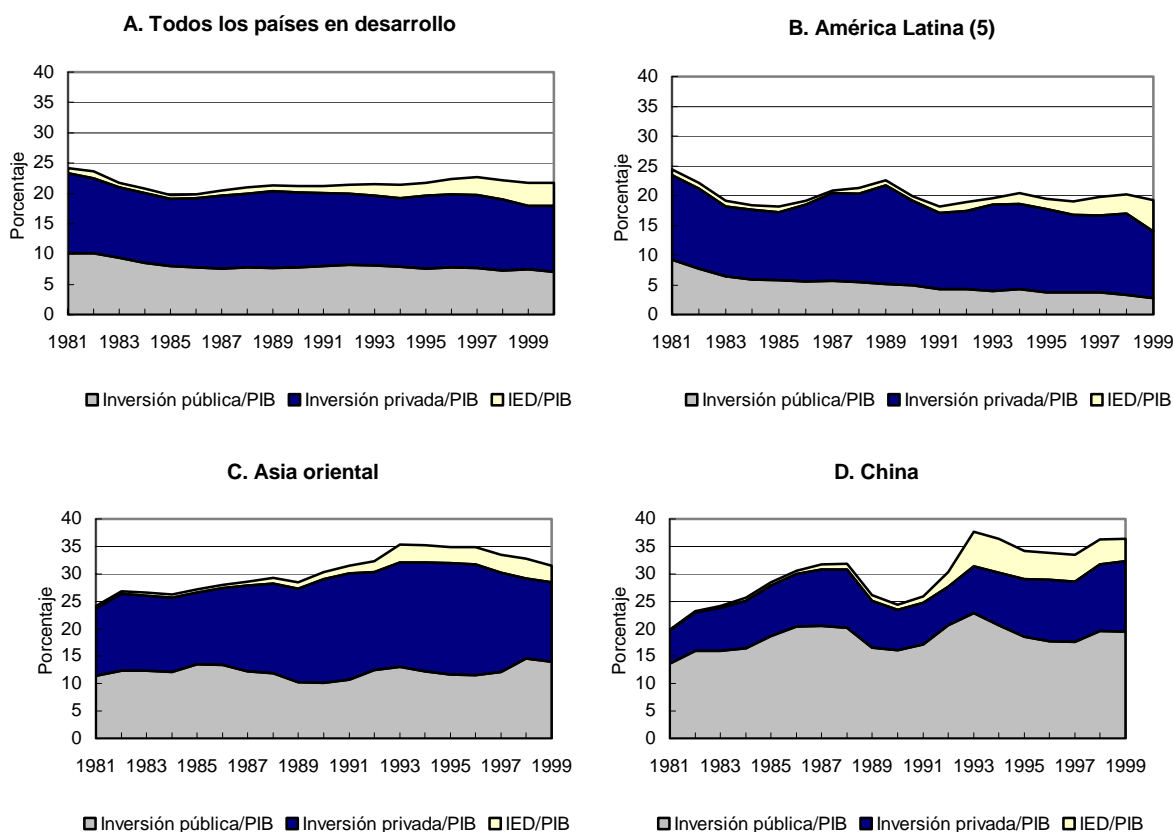
En la mayoría de los países en desarrollo son principalmente las empresas privadas nacionales las que contribuyen a la formación de capital. Aunque en los años setenta hubo un viraje apreciable y generalizado hacia la inversión pública, cuya proporción pasó del 6,3% del PIB a comienzos del decenio al 10,1% a comienzos de los ochenta, también creció la parte porcentual de la inversión privada en el PIB durante ese período. Las proporciones fueron casi iguales en el África subsahariana, con breves episodios de aumento de la parte porcentual de la inversión pública en el PIB, y tanto en el Asia meridional como el África septentrional la parte porcentual de la inversión pública superó a la de la inversión privada durante un período más largo desde mediados del decenio de 1970 (Everhart y Sumlinski, 2001). Tras la crisis de la deuda de los años ochenta, en todas las regiones la balanza se inclinó hacia la inversión privada, comprendida la de las empresas extranjeras (véase el gráfico 4.9). Sin embargo, los niveles máximos de la inversión privada anteriores a la crisis de la deuda no se superaron hasta 1996 en el conjunto de los países en desarrollo. Ello se logró un poco antes en el Asia oriental y luego en América Latina y no se consiguió en absoluto en el África subsahariana. En China la parte del PIB correspondiente a la inversión privada aumentó rápidamente, de menos del 4% en 1980 al 17% en 2000.

En cambio, la disminución de la parte porcentual de la inversión pública en el PIB tras la crisis de la deuda ha sido acusada y constante en la mayoría de la regiones en desarrollo: de una media general de más del 10% del PIB a comienzos de los años ochenta al 7% en 2000. En cambio, en China no se ha dado esta tendencia, ya que la inversión pública se ha mantenido invariablemente superior a la inversión privada durante su reciente período de crecimiento muy rápido, aunque es cierto que ha tenido un leve aumento general con respecto a un nivel ya de por sí alto. En el Asia oriental, en el decenio de 1990 la inversión pública tuvo una fuerte recuperación, y en algunos países, en particular Tailandia, incluso superó los niveles máximos anteriores.

Gráfico 4.9

**Inversión pública, inversión privada e inversión extranjera en determinados grupos de países en desarrollo, 1981-1999**

(En porcentaje del PIB)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Everhart y Sumlinski, 2001; UNCTAD, *World Investment Report, 2002*; y Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*.

*Nota:* América Latina (5) comprende la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México; el Asia oriental comprende Filipinas, Indonesia, Malasia, la República de Corea y Tailandia. Las partes porcentuales son medias ponderadas de los valores correspondientes a estos países. La inversión privada se define como el monto total de la inversión interior bruta (tomada de las cuentas nacionales) menos la inversión pública consolidada y las entradas de IED.

El importante papel que juegan las empresas privadas en fomentar el nexo entre beneficios e inversiones no priva a la inversión pública de un papel potencialmente importante. En efecto, una importante tarea de la política económica ha de ser la de establecer el debido equilibrio entre

ambos sectores. Últimamente se ha insistido mucho en el peligro de que la inversión pública expulse a la inversión privada. La expulsión, *stricto sensu*, tiene que ver con los diferentes factores que hacen que un aumento del gasto público tenga escasa repercusión o incluso un efecto negativo en el producto total debido a sus efectos adversos en los componentes del gasto privado en que entran en juego los intereses. En el contexto de los países en desarrollo, designa, en un sentido más amplio, la posibilidad de que las empresas estatales emprendan actividades que podrían ofrecer un rendimiento aceptable a los inversores privados. Una hipótesis central de los programas de ajuste estructural era que la reducción del sector público mejoraría considerablemente el clima para las inversiones y estimularía la inversión privada que, por ser más eficiente, aceleraría el crecimiento.

Ni la teoría ni los datos empíricos ofrecen conclusiones tajantes al respecto. Los estudios realizados para determinar si la inversión pública tiene un efecto de expulsión de la inversión privada han llegado a todo el espectro de los resultados posibles. En un reciente examen de los estudios sobre el tema (tanto en países desarrollados como en desarrollo) no se pudo verificar ningún grado de consenso: en sólo 5 de los 20 estudios examinados se presentaban sólidos indicios de "expulsión" de la inversión privada (Everhart y Sumlinski 2001, cuadro 2.2), y se señalaba la necesidad de un método más desagregado para calcular el posible impacto del aumento de la inversión pública (y del gasto público en general), dada la variedad de las actividades incluidas en esta categoría.

En un simple análisis de la relación entre la inversión pública y la privada dentro de los países se observó que en el período 1970-2000 el número de episodios de atracción era prácticamente igual a los de expulsión de la inversión privada en 63 países en desarrollo. Sin embargo, la inversión pública en comunicaciones y transportes sí parece haber atraído sistemáticamente a la inversión privada (Everhart y Sumlinski, 2001, cuadros 2.2 y 2.3; y World Bank, 2003, pág. 104). El mismo análisis para el período 1985-2000 revela pocas variaciones: en cuatro países (Papua Nueva Guinea, Tailandia, Túnez y Uruguay) se pasó del efecto de atracción al efecto de expulsión y en dos países (Brasil y Chile) el proceso fue el inverso.

Muchos de los países que lograron mantener una inversión vigorosa después de la crisis de la deuda también mantuvieron una tasa estable o creciente de participación de la inversión pública en la renta total junto con efectos de atracción de la inversión privada. Fue el caso de Chile en América Latina, de China, Malasia y la República de Corea en el Asia oriental y de Mauricio en África. En cambio, la pronunciada disminución de la inversión pública en gran parte de América Latina desde la crisis de la deuda parece ir asociada a una tendencia a la desindustrialización (véase el capítulo IV). En el África subsahariana esta misma tendencia va íntimamente ligada a los pobres resultados de la agricultura y a la falta de diversificación (Berthelemy y Soderling, 2001, cuadro 3; y Akyüz y Gore, 2001). Un ejemplo típico de las dificultades del análisis de estas tendencias es un estudio reciente de la experiencia latinoamericana durante el período 1983-1993. Éste comprobó que había una relación positiva entre la inversión pública y el crecimiento económico, pero también halló indicios de que la inversión pública expulsaba efectivamente a la privada cuando ésta era sustituida por empresas estatales y fondos fiduciarios públicos ineficientes. Además, se observaron casos en que el gasto en defensa tenía efectos muy perjudiciales para la inversión privada (Ramírez y Nazmi, 2003).



---

(8)

Muchos de los países que lograron mantener una inversión vigorosa después de la crisis de la deuda también mantuvieron una tasa estable o creciente de participación de la inversión pública en la renta total.

---

#### **b) La inversión extranjera directa y la acumulación de capital**

En contraste con la inversión pública, la inversión extranjera directa (IED) ha crecido constantemente como proporción del PIB en todas las regiones en desarrollo desde la crisis de la deuda (véase el gráfico 4.9). Este crecimiento ha sido particularmente notable en América Latina, donde por término medio la parte porcentual de la IED en el PIB aumentó de menos del 1% en los años ochenta a casi el 3% en los años noventa. En los años noventa cerca de las dos terceras partes de esas entradas estuvieron relacionadas con las privatizaciones (*ICD 1999*, págs. 123 a 127). Casi todos los países de la región atrajeron mayores corrientes de IED. En Asia el crecimiento medio fue del mismo orden de magnitud que en América Latina, aunque con una distribución menos pareja. China y Malasia destacaron con altísimos coeficientes IED/PIB. En el resto de los países la dependencia de la IED fue limitada. En África el monto de las entradas de IED fue bajo en términos absolutos, pero no en proporción a la formación interna de capital y al PIB. Pero también en esa región el crecimiento se concentró en unos pocos países.

Es difícil calibrar el impacto de la IED en la acumulación de capital y el crecimiento económico, y tal vez a ello se deba sobre todo que no haya consenso en cuanto a la contribución de la IED y las empresas extranjeras al desarrollo económico<sup>16</sup>. Debido a la inclusión de las inversiones en nuevas instalaciones y de la adquisición de activos existentes en la definición de la IED, resulta difícil vincular directamente la inversión extranjera directa a la formación de capital fijo. Además, como en el caso de la inversión pública, su efecto en la inversión privada interna resulta ambiguo. Por una parte, aun cuando la inversión extranjera directa se dirige más a la adquisición de activos existentes<sup>17</sup> que a la inversión en nuevas plantas, con todo contribuye a incrementar la inversión interna tanto en el sector público como en el privado, y lo hace porque alivia los problemas de balanza de pagos, ayuda a reducir las restricciones presupuestarias y estimula la inversión pública en infraestructura física y humana. También puede favorecer el aumento de la productividad o la realización de más inversiones reales para la racionalización y la mejora tecnológica. Por otra parte, las grandes entradas de IED pueden igualmente obstaculizar la inversión en los sectores de bienes comercializables internacionalmente hasta el punto de provocar una sobrevaloración de la moneda. Asimismo, con el tiempo las remesas de beneficios pueden agudizar las restricciones impuestas por la balanza de pagos, obligando a hacer recortes en la absorción interna y en la inversión pública y privada. Por último, una presencia extranjera puede mejorar el comportamiento general de la economía porque ayuda a establecer vínculos con los mercados internacionales y fomenta los beneficios tecnológicos indirectos. Sin embargo, estos beneficios no son automáticos, en parte porque las empresas transnacionales (ETN) funcionan en mercados muy imperfectos que les permiten, en razón de sus ventajas financieras y tecnológicas, expulsar del mercado a los productores nacionales o

arrebatárles sus oportunidades de inversión<sup>18</sup>. En consecuencia, la contribución de la IED a la formación de capital, el progreso tecnológico y el crecimiento depende de manera decisiva de las políticas adoptadas por los países receptores frente a los inversores extranjeros.

Un examen de las tendencias recientes de la IED y la formación bruta de capital fijo (FBCF) en los países en desarrollo refuerza estas consideraciones. En los países en desarrollo en su conjunto, existe una relación positiva pero débil entre la parte correspondiente a la IED en el PIB y la correspondiente a la FBCF. Lo que es más importante, existen diferencias considerables en la relación entre las variaciones de la IED y la formación interior de capital en Asia y América Latina (véase el gráfico 4.10). Resulta reveladora una comparación de las variaciones de la FBCF y la IED entre los años ochenta y noventa. En el gráfico 4.10, a efectos de comparación, la tasa de inversión se ha medido a precios corrientes. Por ello, las variaciones de esta tasa pueden diferir de las consignadas en el cuadro 4.1, que están expresadas en precios constantes. Entre los países que figuran en el gráfico 4.10 la diferencia es muy considerable en los casos de Costa Rica, el Perú y Singapur. En América Latina, mientras que la IED como proporción del PIB fue por término medio mayor en los años noventa que en los ochenta en más de 1,7 puntos, la proporción de la FBCF respecto del PIB fue inferior en 0,6 puntos. En todos los grandes países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Colombia y México) la IED creció en estos dos períodos como proporción del PIB, mientras que la FBCF se estancó o se redujo. Las únicas excepciones notables fueron Chile, donde el fuerte aumento de las entradas de IED estuvo asociado a un aumento similar de la FBCF, y Bolivia, donde el aumento de la FBCF fue moderado en comparación con el de la IED.

Estos datos demuestran claramente que cualquiera que haya sido el efecto directo o indirecto de la IED en la formación interior de capital, las condiciones que atrajeron a las empresas extranjeras a esos países no propiciaron una formación de capital más rápida, y que ambas series de decisiones de inversión pueden estar motivadas por factores muy distintos. El cuadro sólo mejora un poco cuando se comparan las entradas de IED con la inversión privada únicamente. En varios países, como el Brasil, el Paraguay y Venezuela, la inversión privada decayó mientras aumentaba la IED, y en la mayoría de los otros países latinoamericanos, entre ellos la Argentina y Colombia, el incremento de la IED como proporción del PIB fue muy superior al de la FBCF privada. En cambio, en ninguna de las NEI de rápido crecimiento del Asia oriental el incremento de la IED estuvo acompañado de una disminución de la FBCF interna, con la sola excepción de Filipinas.

---

(9)

Las condiciones que atrajeron a las empresas extranjeras a América Latina no propiciaron una formación de capital más rápida.

---

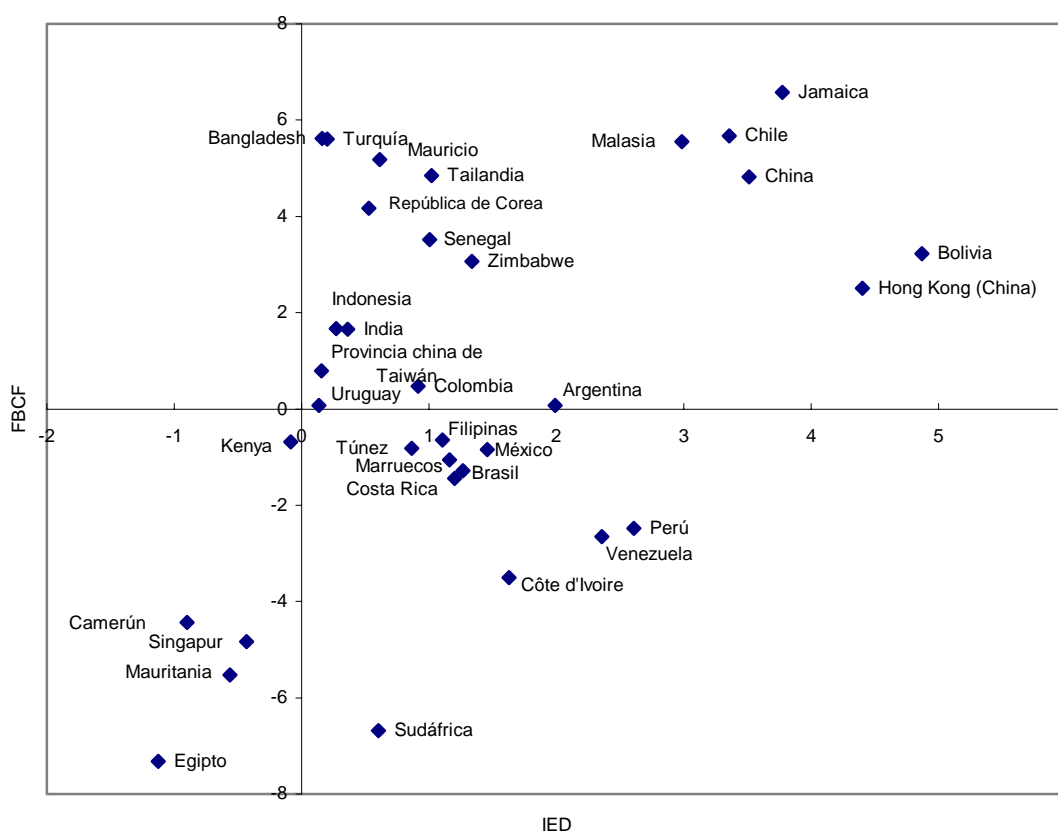
Estas observaciones concuerdan con los resultados de varios estudios econométricos sobre la vinculación entre la IED y la acumulación y el crecimiento económico. En efecto, en varios estudios se ha establecido que la IED no es un factor acelerador independiente del crecimiento económico (Carkovic y Levine, 2002) y que sus efectos positivos sobre el crecimiento económico dependen de otras variables que son endógenas al proceso de crecimiento (Blomstrom y otros, 1992; Borensztein y otros, 1998; y Alfaro y otros, 2001). Un estudio

reciente de 32 países en desarrollo correspondiente al período 1970 -1996 comprobó que el efecto de expulsión era más acusado en América Latina, mientras que en Asia predominaba el efecto de atracción y en África el efecto era neutral (Agosin y Mayer, 2000). En un estudio más completo de 98 países en desarrollo sobre el período 1980-1999 se detectó una relación importante entre la IED y la inversión interior en 52 países: en 29 hubo un proceso de exclusión neta y en 23 una atracción de la inversión privada. Siendo nuevamente los países latinoamericanos los más vulnerables al efecto de expulsión (Kumar y Pradhan, 2002).

**Gráfico 4.10**

**Variaciones de la formación bruta de capital fijo y la IED en determinadas economías en desarrollo: 1990-2000 en comparación con 1980-1990**

(En porcentaje del PIB)



Fuente: UNCTAD, base de datos del *World Investment Report*; Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002; y Thomson Financial Datastream.

*Nota:* El cálculo de la FBCF como porcentaje del PIB se basó en datos a precios corrientes, salvo en el caso de la Argentina, en que se utilizaron los precios constantes de 1995.

Sobre todo en los países donde la inversión privada interior ha sido débil y ha dependido de las corrientes de capital procedentes del exterior, la atracción de la IED se considera un factor

estabilizador. La idea de que la IED responde a variables económicas fundamentales a largo plazo y el hecho de que la IED se haya mantenido vigorosa después de la crisis financiera asiática suelen citarse como prueba de su función estabilizadora. Sin embargo, los datos empíricos de la inestabilidad de las corrientes de IED en comparación con otras corrientes de capital privado no son concluyentes. Por ejemplo, en la época de la crisis financiera del Asia oriental el Banco de Pagos Internacionales (BPI) señaló que la IED se hallaba atrapada en un patrón de inversión inestable en la región, que ella misma alimentaba y que se basaba en una relación riesgo-rentabilidad nada sólida (BIS, 1998, pág. 35). Tampoco resulta ser un aspecto totalmente nuevo de la IED. Según un estudio reciente del ciclo económico en 15 países en desarrollo para el período 1970-1997, las entradas de IED eran un componente muy inestable de esos ciclos, mucho más inestable que la inversión interior o las corrientes de la asistencia (Rand y Tarp, 2002). Según otro estudio de 103 países, en el período 1980-1996 las inversiones de cartera fueron sólo un poco más inestables que la IED, y en 85 países con economías de mercado emergentes ambas experimentaron el mismo grado de inestabilidad<sup>19</sup>. En efecto, la similitud entre la inestabilidad de las corrientes de IED y la de las corrientes de inversiones de cartera se menciona en la comunicación del Gobierno de los Estados Unidos a la OMC como una de las razones por las cuales el marco para las inversiones de la OMC debería incluir también las inversiones de cartera<sup>20</sup>.

### **c) La estructura de las inversiones**

Otro factor que condiciona el impacto de la acumulación de capital en el crecimiento económico es la estructura de las inversiones. A este respecto, está comprobado que la inversión en maquinaria y equipo es fundamental para el crecimiento sostenido. Todas las regiones en desarrollo registran una relación positiva entre la inversión en maquinaria y el crecimiento (De Long y Summers, 1993)<sup>21</sup>. Dicha inversión suele llevar consigo nuevas tecnologías y crea sólidos vínculos con las actividades de investigación y desarrollo y el tamaño y la calidad de la dotación de recursos humanos. Probablemente resulte difícil determinar la relación causal entre estos elementos de un vigoroso proceso de acumulación, y es probable que varíe entre unos sectores y otros, y con el tiempo su peso relativo. Sin embargo, la inversión en todas estas esferas ha de ser esencial para el crecimiento sostenido de la productividad (Temple y Voth, 1998).

En cambio, la construcción de viviendas, que son en esencia un bien duradero, aunque clasificado como inversión, está a cargo de los hogares más que de las empresas y responde a una serie de presiones distintas de las que guardan relación con la expansión de la capacidad productiva. Mientras que la inversión en maquinaria y equipo suele desempeñar un papel independiente en el proceso de crecimiento, la construcción de viviendas suele estar vinculada al aumento de los niveles de renta. Sin embargo, las presiones especulativas pueden influir en el ritmo de la construcción de viviendas (y otros tipos de construcción comercial), aplazando o excluyendo proyectos de inversión productiva al distorsionar las expectativas de ganancia (Hirschman, 1958, pág. 20) o estimular el consumo de bienes suntuarios. Aunque también hay episodios de inversión excesiva en maquinaria y equipo -como se observó, por ejemplo, en la reciente oleada de inversiones en productos de tecnologías de la información en los Estados Unidos-, las burbujas de inversión son más corrientes en los mercados inmobiliarios.

Una característica común de los débiles regímenes de inversión en muchos países en desarrollo en los años ochenta fue el cambio en la estructura de las inversiones a favor de la

construcción de viviendas, que obedeció a una menor expectativa de ganancias en actividades más productivas durante la crisis de la deuda e inmediatamente después de ésta, particularmente en los sectores de los bienes comercializables internacionalmente. En algunos casos, la parte porcentual de la construcción de viviendas llegó a ser de entre el 25 y el 40% de la FBCF. Esta tendencia fue menos manifiesta en los países que fueron capaces de mantener sólidos niveles de inversión. No obstante, en la fuerte recuperación de la inversión en varios países en la segunda mitad del decenio de 1980 tuvo un peso importante la construcción de viviendas, particularmente en la República de Corea y Tailandia donde en ambos casos se aproximó al 25% de la FBCF en los primeros años noventa (véase el gráfico 4.11). Sin embargo, la construcción de viviendas no tuvo un peso mayor que otros componentes de la inversión, que también tuvieron una rápida expansión en respuesta a las crecientes presiones competitivas en un entorno de políticas más liberales caracterizado por el exceso de las corrientes de capital (*ICD 2000*). En América Latina la construcción de viviendas en porcentaje de la FBCF se mantuvo relativamente baja en Bolivia, Chile, Colombia y Costa Rica en los años ochenta (véase el cuadro 4.2), y sólo en Chile y Costa Rica ello se dio en el contexto del crecimiento de la FBCF en porcentaje del PIB en la segunda mitad del decenio. En varios países donde la inversión sólo llegó a recuperarse en los años noventa, la parte porcentual de la construcción de viviendas se mantuvo alta e incluso aumentó especialmente en América Latina (con la excepción de Chile, Costa Rica y Bolivia). El fenómeno fue particularmente acusado en la Argentina, donde la parte correspondiente a la construcción de viviendas aumentó constantemente hasta alcanzar una media del 45% de la FBCF en 1996-1998.

---

(10)

Una característica común de los débiles regímenes de inversión en muchos países en desarrollo en los años ochenta fue el cambio en la estructura de las inversiones a favor de la construcción de viviendas, que obedeció a una menor expectativa de ganancias en actividades más productivas.

---

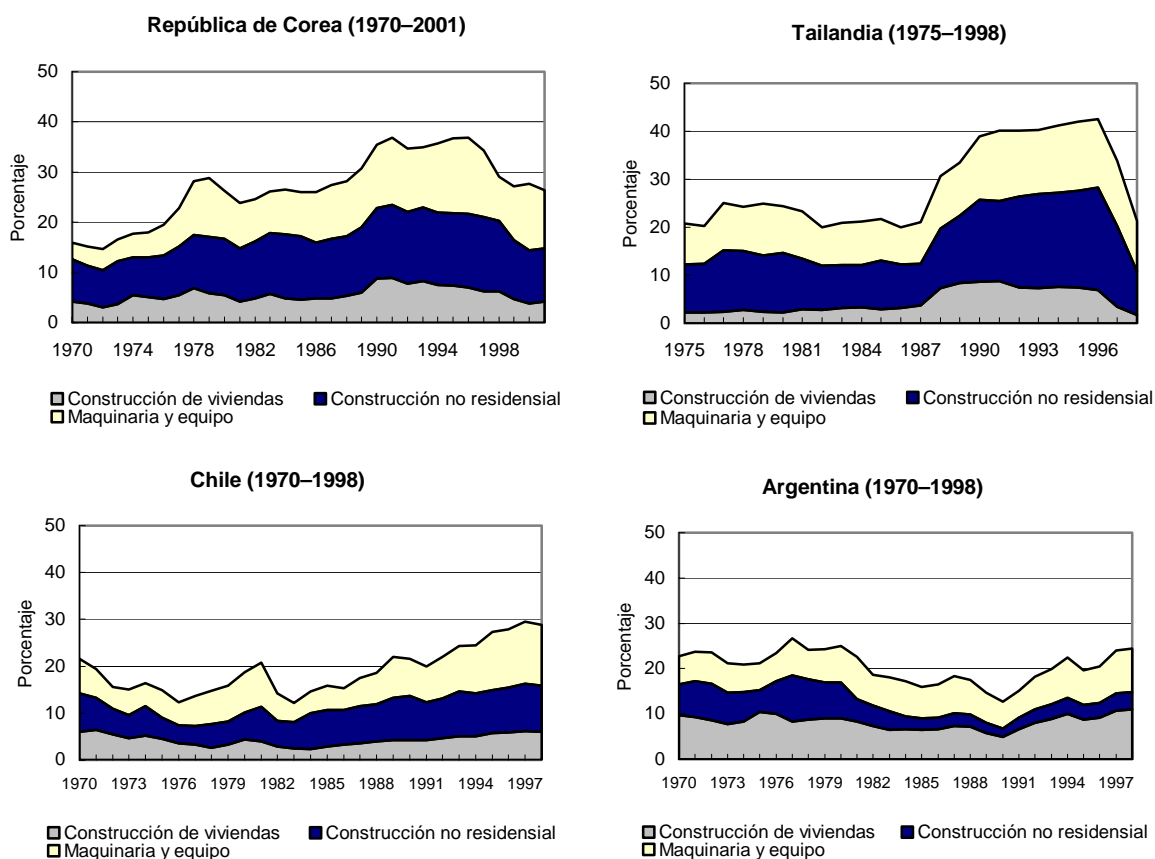
El aumento de la proporción correspondiente a la inversión en maquinaria y equipo, junto con la expansión de la construcción no residencial, en particular de las obras de infraestructura física (gran parte que las cuales probablemente se realicen en el sector público), pareciera ser una característica distintiva de una fuerte actividad inversora en los países en desarrollo. Los patrones de inversión en la República de Corea y en la Provincia china de Taiwán son ejemplos típicos de estas tendencias complementarias. En los tres últimos decenios, en sólo tres años a comienzos del decenio de 1970 la inversión en construcción de viviendas en la República de Corea superó a la inversión en maquinaria y equipo en porcentaje del PIB, cosa que no ocurrió en absoluto en la Provincia china de Taiwán. Considerando la media de cada uno de los tres últimos decenios, ha habido una clara tendencia al incremento de las inversiones en maquinaria y equipo, que han oscilado anualmente entre un tercio y la mitad de la FBCF en todo el período. En particular, en ambos países la fuerte recuperación de la inversión privada después de la crisis de la deuda fue acompañada de un aumento vertiginoso de la inversión en maquinaria y equipo. Después del breve auge de la inversión en construcción a finales del decenio de 1980 en la República de Corea, nuevamente hubo un cambio de tendencia hacia la inversión en

maquinaria y equipo en el decenio de 1990 (véase el gráfico 4.11). Es más, en la República de Corea se observa una estrecha relación entre la inversión en maquinaria y equipo y la inversión en construcción no residencial durante los tres últimos decenios. Una tendencia similar se registra en la Provincia china de Taiwán, donde se observa una estructura equilibrada de las inversiones desde los años ochenta, encabezada por una vigorosa inversión en maquinaria y equipo que representó una proporción cada vez mayor de la FBCF durante los años noventa. El acusado aumento de la proporción correspondiente a la inversión en las NEI de la segunda oleada en el decenio de 1990 entrañó un constante aumento de la parte porcentual de la inversión en maquinaria y equipo, que se situó constantemente por encima del 33% de la FBCF, aunque en algunos de estos países, en particular Indonesia y Tailandia, se produjo una burbuja de la construcción antes de la crisis de 1997-1998.

**Gráfico 4.11**

**Estructura de las inversiones en determinados países en desarrollo desde el decenio de 1970**

(En porcentaje del PIB)



*Fuente:* Fuentes nacionales; y Moguillanski y Bielschowski, 2001.

En los países en que descendió la parte proporcional de la inversión en el PIB en los años ochenta, también bajó la de la inversión en maquinaria y equipo, cayendo abruptamente en Bolivia, Chile, México y el Perú. Esa inversión se recuperó más tarde, a partir de mediados del decenio de 1980 en Chile y algo después en México (con una interrupción a mediados de los noventa). En el Brasil tanto la formación agregada de capital fijo como la inversión en maquinaria y equipo siguieron siendo insuficientes hasta la segunda mitad del decenio de 1990. Sin embargo, en la mayoría de estos casos no se volvió a los niveles máximos anteriores, y las mejoras en la productividad debidas a un intenso ciclo de recortes de plantillas y de inversiones en nuevo equipo de capital no dieron lugar a una recuperación fuerte y sostenida de las inversiones. Una señal de esta tendencia fue la débil reacción de la construcción no residencial a la recuperación del crecimiento en América Latina en la primera mitad del decenio de 1990 (véase el cuadro 4.2), que denota una actitud reacia a la expansión de la capacidad productiva. La excepción notable fue Chile, donde la parte correspondiente a la maquinaria y equipo en la formación total de capital fijo aumentó constantemente, del 35% a mediados de los años ochenta al 45% a finales del decenio de 1990, aproximándose al 13% del PIB. Ello ocurrió después de un fuerte aumento de la construcción no residencial a mediados del decenio de 1980, que continuó hasta entrado el decenio de 1990.

**Cuadro 4.2**

**Estructura de las inversiones en determinados países latinoamericanos, 1979-1998**

(Parte porcentual en la formación bruta total de capital fijo)

	1979-1981	1982-1985	1986-1990	1991-1995	1996-1998
<b>Maquinaria y equipo</b>					
Argentina	34,5	41,5	44,9	39,2	39,2
Bolivia	55,3	44,7	41,8	47,7	53,5
Brasil	37,1	30,3	31,6	31,2	37,3
Chile	46,7	34,8	35,4	41,1	44,8
Colombia	46,0	41,7	43,2	50,0	52,2
Costa Rica	44,2	41,5	50,0	54,9	55,1
México	43,9	35,9	38,9	46,0	48,2
Perú	45,2	38,1	26,3	21,1	21,0
<b>Construcción de viviendas</b>					
Argentina	36,8	38,6	39,9	44,6	45,0
Bolivia	15,0	15,0	15,1	15,5	14,3
Brasil	22,3	26,9	26,7	26,8	24,4
Chile	21,0	18,5	20,2	21,1	20,9
Colombia	14,2	15,7	17,2	20,7	20,7
Costa Rica	14,3	13,7	13,9	10,7	11,6
México	18,1	24,9	29,3	28,7	28,7
Perú	27,1	30,2	32,7	33,6	34,4
<b>Construcción de infraestructuras</b>					
Argentina	28,8	19,9	15,1	16,2	15,8
Bolivia	29,6	40,2	42,8	36,7	32,2
Brasil	40,6	42,9	41,7	41,9	38,2
Chile	32,3	46,6	44,4	37,8	34,2
Colombia	39,8	42,5	39,6	29,3	27,1
Costa Rica	41,4	44,8	36,1	34,4	33,3
México	38,0	39,2	31,8	25,2	23,0
Perú	27,7	31,7	40,9	45,5	45,3

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Moguillansky y Bielschowsky, 2001.

Debido a la falta de datos es difícil hacer un análisis más detallado de este componente de la inversión. Sin embargo, puede obtenerse un cuadro más completo del examen de las tendencias de las importaciones, que constituyen un elemento importante de la inversión en maquinaria y equipo en la mayoría de los países en desarrollo. La tasa de crecimiento de las importaciones de maquinaria superó sistemáticamente a la de las importaciones totales de los países en desarrollo en cada uno de los tres decenios pasados. Aun así, la tasa de crecimiento de las importaciones de maquinaria en la mayoría de los países fue menor en los años noventa que en los años setenta. En el decenio de 1980 esas importaciones sufrieron graves reveses en América Latina (salvo en Chile) y en algunas economías de África, pero siguen boyantes en el Asia oriental y en Turquía (véase el cuadro 4.3). Este cuadro también muestra la rápida tasa de crecimiento de las importaciones de piezas y componentes de artículos eléctricos y electrónicos en los países en desarrollo. Como se señala en el *ICD 2002*, ello guarda relación con una mayor participación de los países en desarrollo en las redes de producción internacionales. En efecto, en la mitad de los países de la muestra las tasas de crecimiento de dichas importaciones fueron mayores en el decenio de 1990 que en el de 1970.

**Cuadro 4.3**

**Crecimiento de las importaciones de maquinaria y componentes de artículos eléctricos y electrónicos en 26 economías en desarrollo, 1970-2001**

(En porcentaje)

	Crecimiento de las importaciones de maquinaria			Crecimiento de las importaciones de piezas y componentes de artículos eléctricos y electrónicos			Partida pro memoria: Proporción de las importaciones de maquinarias en el PIB		
	1970-1979	1980-1989	1990-2001	1970-1979	1980-1989	1990-2001	1970-1979	1980-1989	1990-2001
Argentina	9,5	-10,4	8,4	10,5	-10,1	10,3	1,4	1,5	1,4
Bolivia	24,2	-9,9	5,5	30,5	-5,4	9,4	5,3	2,8	2,9
Brasil	3,0	0,7	13,1	8,7	6,6	14,6	1,9	1,0	1,6
Chile	8,1	12,2	3,9	9,3	12,7	9,4	2,5	3,3	4,3
China	26,9	24,7	10,6	39,0	34,2	21,2	0,4	1,7	2,8
Colombia	4,8	1,9	-1,0	3,8	5,4	0,9	2,8	2,7	2,8
Côte d'Ivoire	12,3	-4,8	10,5	14,1	-2,4	14,1	4,9	3,6	4,1
Ecuador	15,4	2,7	0,8	18,2	11,2	3,2	3,6	2,8	5,5
Egipto	43,5	-1,5	-0,5	41,1	5,5	-0,7	4,5	7,7	5,2
Filipinas	6,8	-2,6	9,9	18,7	4,4	20,9	4,3	3,0	6,8
Ghana	8,2	5,0	8,2	5,7	8,6	12,5	0,6	1,1	1,4
India	8,2	10,8	5,8	8,2	21,3	9,2	3,0	2,6	4,0
Indonesia	7,3	6,4	0,9	11,8	8,7	12,1	4,8	2,8	3,0
Kenya	8,4	6,9	-2,9	9,9	11,2	-1,7	4,5	4,0	4,3
Malasia	9,2	4,2	6,6	35,7	11,2	12,9	4,4	5,4	10,8
Marruecos	15,8	3,5	3,0	23,7	10,7	10,4	3,8	3,9	4,6
México	10,5	9,1	7,4	8,1	19,2	12,0	2,5	3,4	5,5
Nigeria	17,5	0,1	-2,0	27,2	-0,4	0,7	3,4	4,4	4,5
Pakistán	16,9	10,5	-4,6	..	13,5	-4,2	2,6	2,8	2,6
Perú	8,2	-3,7	6,5	7,7	2,5	12,6	2,7	2,8	2,1
Provincia china de Taiwán	8,8	7,5	9,0	11,9	13,5	10,4	7,3	6,5	6,6
República de Corea	14,6	12,2	4,4	17,2	13,5	13,3	5,3	5,3	4,9



	Crecimiento de las importaciones de maquinaria			Crecimiento de las importaciones de piezas y componentes de artículos eléctricos y electrónicos			Partida pro memoria: Proporción de las importaciones de maquinarias en el PIB		
	1970-1979	1980-1989	1990-2001	1970-1979	1980-1989	1990-2001	1970-1979	1980-1989	1990-2001
Tailandia	6,2	12,6	3,0	13,3	16,3	13,2	3,5	3,7	7,1
Turquía	4,9	12,1	9,4	1,9	24,2	16,2	2,0	2,6	3,9
Uruguay	12,3	-1,0	6,2	13,3	11,6	-1,2	1,5	1,5	2,0
Venezuela	10,6	6,5	-3,6	-0,1	8,2	11,1	4,3	3,7	4,2

*Fuente:* Base de datos de la UNCTAD; y base de datos de estadísticas del comercio de productos básicos del DAES de las Naciones Unidas.

*Nota:* Las tasas de crecimiento se basan en las importaciones en dólares constantes de 1995. La maquinaria no incluye el equipo de transporte; incluye los capítulos 71 a 77 (menos los grupos 759, 775 y 776 y el capítulo 76) de la CUCI Rev.2. Las partes y componentes de artículos eléctricos y electrónicos incluyen los grupos 759, 764, 772 y 776 de la CUCI Rev.2.

En sólo 10 de 26 países la relación entre las importaciones de maquinaria y el PIB de los países desarrollados fue en promedio superior en los decenios de 1980 y 1990 al de los años setenta, y en otros 3 países fue superior en los años noventa al de los setenta. Esta relación aumentó considerablemente en Chile y en Ghana, aunque en este último país partió de un nivel muy bajo (en ambos casos la disminución de la parte porcentual de las manufacturas en el producto total sugiere que este aumento estuvo vinculado a las actividades del sector primario). La relación también aumentó mucho en China, Malasia, México, Tailandia y Turquía. Este grupo incluye a los países que participan activamente en las redes de producción internacionales, lo que indica que su inclusión en dichas redes va asociada a considerables importaciones de maquinaria además de las importaciones de piezas y componentes. En cambio, tanto en los años ochenta como en los noventa la relación se mantuvo invariable o no llegó a la media de los años setenta en algunos países latinoamericanos, entre ellos la Argentina y el Brasil, así como en la República de Corea. Mientras que en los primeros países la baja se debió a la floja inversión en maquinaria y equipo, en la República de Corea obedeció al rápido desarrollo de la producción interna de maquinaria y equipo.

#### D. Conclusiones

En el análisis precedente los patrones de acumulación de capital se han descrito desde el punto de vista del nivel, la estabilidad y la composición de las inversiones. En la mayoría de los países en desarrollo en sus primeras fases de industrialización un buen patrón de inversiones se caracteriza por una tendencia al aumento de la parte de la renta nacional destinada a la inversión. Esta tendencia se mantiene gracias a determinados umbrales clave, así como al equilibrio entre la inversión pública y la privada. En lo que respecta a la composición, tienden a predominar una serie de componentes que se refuerzan mutuamente, centrados en las inversiones en maquinaria y equipo, que amplían las capacidades productivas y contribuyen a acelerar el crecimiento de la productividad dentro de un grado de inestabilidad manejable. Inevitablemente este patrón de inversiones se ve condicionado por poderosos factores propios de cada país, y en ellos las

medidas de política económica tienen una influencia decisiva en los resultados. Sin embargo, pueden distinguirse varias pautas generales:

- La "pausa de las inversiones" que siguió a la crisis de la deuda de los primeros años del decenio de 1980 ha pasado a ser una característica mucho más constante del paisaje económico en muchos países en desarrollo. Las recuperaciones que han tenido lugar, particularmente en África y América Latina, han sido débiles y no han logrado igualar las tasas anteriores, situando a muchas por debajo de los umbrales necesarios para que se dé un crecimiento vigoroso y sostenido. En cambio, las economías del Asia central son las que mejor tipifican un comportamiento dinámico de las inversiones en cuanto a nivel, estabilidad y composición.
- Cabe afirmar que los bajos niveles generales de inversión han ido unidos a la disminución de la parte proporcional de la inversión pública en el PIB, disminución que en la mayoría de los casos no sirvió para atraer a la inversión privada, salvo a la IED destinada a las privatizaciones, principalmente en América Latina.
- Una relación estrecha entre el coeficiente importaciones de maquinaria/PIB y un coeficiente inversión/PIB en aumento forma parte integrante de una buena dinámica de inversión en la mayoría de los países del Asia oriental. En cambio, la débil recuperación en América Latina a menudo ha ido asociada a tasas mejores de inversión en categorías menos productivas de la dinámica de acumulación, por ejemplo en la construcción de viviendas, junto con una caída en picado de la inversión pública en infraestructuras.
- El contraste entre los patrones de inversiones de Asia y de América Latina también es patente en lo que respecta al vínculo entre la IED y la acumulación interior de capital. En ambas regiones últimamente se ha registrado un aumento considerable de las corrientes de IED. Sin embargo, mientras que en Asia ello ha ido unido al crecimiento de la inversión en porcentaje del PIB y al aumento de la inversión en maquinaria y equipo, en los países latinoamericanos prácticamente no ha mejorado el nivel o la composición de las inversiones. De hecho en la mayoría de los países de esa región las tasas de inversión decayeron a medida que aumentaban las IED.

Estas conclusiones suscitan serios interrogantes sobre las estrategias adoptadas en varios países en desarrollo para activar un proceso dinámico de acumulación de capital y de crecimiento por el procedimiento de combinar el aumento de la IED con la reducción de la inversión pública y con una menor intervención del Estado con medidas de política económica.

---

(11)

Estas conclusiones suscitan serios interrogantes sobre las estrategias adoptadas en varios países en desarrollo para activar un proceso dinámico de acumulación de capital y de crecimiento por el procedimiento de combinar el aumento de la IED con la reducción de la inversión pública y con una menor intervención del Estado con medidas de política económica.

---

### Notas

<sup>1</sup> El primer grupo comprende Hong Kong (China), la Provincia china de Taiwán, la República de Corea y Singapur y el segundo Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

<sup>2</sup> Entre 1960 y 1997 las NEI de la primera oleada en su conjunto registraron sólo cinco episodios y las de la segunda oleada sólo ocho episodios de crecimiento anual negativo.

<sup>3</sup> En África, Botswana y Mauricio registraron el crecimiento más vigoroso; el primero tuvo un crecimiento sostenido durante más de cuatro decenios. Otras dos economías insulares, Cabo Verde y Seychelles, también experimentaron un crecimiento más acelerado después de 1973 que en los dos decenios anteriores (Maddison, 2001, cuadro A4d).

<sup>4</sup> Hay todo un cuerpo de estudios empíricos de los factores que determinan el crecimiento que utilizan el análisis de regresión entre países. En un estudio reciente se identifican más de 100 variables económicas, estructurales, sociológicas, geográficas e históricas que se han introducido en las ecuaciones del crecimiento (véase Kenny y Williams, 2001). La mayoría de las variables introducidas para explicar el crecimiento residual después de contabilizar el factor acumulación son bien conocidas desde que el crecimiento pasó a ser un objetivo expreso de la política de desarrollo en los años cincuenta (por ejemplo, Lewis, 1955; y Hirschman, 1958). Sin embargo, tales estimaciones adolecen de graves limitaciones metodológicas (Mankiw, 1995, págs. 307 y 308; Ros, 2000; Kenny y Williams, 2001; y Reati, 2001).

<sup>5</sup> Véase, por ejemplo, Stern, 2001; y World Bank, 2003. Esta vuelta de la inversión al centro del interés no supone, sin embargo, un abandono radical del énfasis dado anteriormente a la eficiencia impulsada por el mercado: "La palabra "inversión" de nuestro título les recordará -a algunos- las teorías del desarrollo de los años cincuenta y sesenta, que insistían en el crecimiento basado en la acumulación de capital. Se desconfiaba del sector privado y se mencionaba muy poco la iniciativa empresarial o la integración social. De ahí que la ayuda al desarrollo se considerara más que nada una transferencia de capital a los países que recién salían del colonialismo y aspiraban a engrosar las filas de los países industrializados. Desde aquellos primeros días de la economía del desarrollo, supongo que hemos aprendido mucho". (Stern, 2001, pág. 2.)

<sup>6</sup> Aunque según algunas explicaciones de la crisis financiera del Asia oriental de 1997-1998 los países que padecieron la crisis, en particular la República de Corea, se vieron afectados por un débil entorno competitivo que dio lugar a una inversión excesiva (World Bank, 2000), estas explicaciones son muy discutidas (Akyüz, 2000; Stiglitz, 2002).

<sup>7</sup> Véase un análisis de la relación acumulación/concentración en TDR/1997(UNCTAD/TDR/17(vol. III), págs. 48 y 49).

<sup>8</sup> Es importante que no se confunda esta política con la idea más limitada de "escoger a los ganadores" a la que a veces se ve reducida. Véase un examen más detenido de la gama de políticas utilizadas en el contexto del Asia oriental en *ICD 1994, 1996 y 1997*; Amsden, 1993; Felix, 1994; Singh, 1995; Sen, 1996; Kwon, 1998; Rasiah, 1998.

<sup>9</sup> Posteriormente se achacó la crisis en la región a muchos de estos aspectos institucionales, que se habían considerado factores contribuyentes al "milagro asiático": por ejemplo, la sólida red de instituciones públicas y empresariales, la concentración de la propiedad en manos de inversores del país, el mercado de capitales interno organizado dentro de los bancos y las empresas, y el gran poder de influencia del sector empresarial. De hecho una de las razones importantes del acusado deterioro de esos arreglos institucionales en el Asia oriental fue el desmantelamiento del sistema de frenos y contrapesos necesario para su funcionamiento eficiente. La ruptura con las prácticas anteriores fue notable en dos esferas decisivas: el control del endeudamiento exterior y la orientación estatal de la inversión privada. Véase un análisis de estas cuestiones en Akyüz, 2000.

<sup>10</sup> Los países de la Iniciativa Baker eran: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Côte d'Ivoire, Ecuador, Filipinas, Marruecos, México, Nigeria, Perú, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia. La Iniciativa, anunciada en octubre de 1985, prometía una inyección sostenida de capital externo tanto de fuentes comerciales como multilaterales a cambio de la introducción de reformas favorables al mercado (*ICD 1988*, primera parte, cap. IV).

<sup>11</sup> En cuanto a las repercusiones de las corrientes de ayuda en la inversión, diversos estudios arrojan resultados dispares. Hadjimichael y otros (1996) dan cuenta de un efecto negativo y no lineal de la ayuda exterior en la inversión privada en una muestra de países del África subsahariana entre 1986 y 1992; Hansen y Tarp (2001) hablan del impacto positivo de la ayuda en la inversión interior bruta en distintas muestras de países en desarrollo.

<sup>12</sup> En este estudio un episodio de crecimiento exitoso se define como un período ininterrumpido de crecimiento de diez o más años durante el cual la tasa anual media de crecimiento es superior al 3,5% en cinco años.

<sup>13</sup> Con respecto a la respuesta de Corea a la crisis de la deuda, véanse Amsden y Euh, 1990; Chang y Yoo, 2002; y Kim Mahn Je, 1987, pág. 529.

<sup>14</sup> Los conflictos sociales se lograron contener gracias en parte a una distribución más equitativa de la carga del ajuste; se impusieron controles sobre el sector financiero y los salarios reales se pudieron recuperar sin poner en peligro las exportaciones, gracias a los sólidos niveles de inversión y crecimiento de la productividad. Véanse más detalles en Taylor, 1987; y Van der Hoeven, 2000.

<sup>15</sup> Respecto de los ciclos de inversión en los países avanzados, véase *ICD 2001*, cap. I, y en el Asia oriental véase *ICD 2000*, cap. IV.

<sup>16</sup> Los estudios sobre la IED y el desarrollo son aún más extensos y menos concluyentes que los estudios sobre la inversión pública y el desarrollo. Para un examen más detenido, véanse y *ICD 1996, 1997 y 1999*; Milbeig, 1999 y Hanson, 2001.

<sup>17</sup> Véase en Singh, 2002 un examen del impacto de la reciente oleada de fusiones y adquisiciones en los países en desarrollo.

<sup>18</sup> Los beneficios indirectos a nivel de las empresas no están enteramente comprobados (véanse Greenaway y Görg, 2000; Aitken y Harrison, 1999; y Kumar y Pradhan, 2002).

<sup>19</sup> Citado en la comunicación de los Estados Unidos de América al Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Relación entre el Comercio e Inversiones, 16 de septiembre de 2002, párr. 14.

<sup>20</sup> *Ibíd.*

<sup>21</sup> Sala-i-Martin (1997) también ha observado que la inversión en equipo tiene un impacto mayor en el crecimiento que otras inversiones. Un reciente estudio de la inversión en equipo en 55 países africanos en el período 1965-1990 también da cuenta de la repercusión positiva de la inversión en equipo y maquinaria en el crecimiento económico (Jalilian y Odedukun, 2000). Véase en Keller, 2000 un examen de los estudios en los que trata la importancia de las importaciones de maquinaria y equipo para la difusión internacional de tecnología y, a través de ella, para la aceleración del crecimiento económico.

## BIBLIOGRAFÍA

- Agosin M and Mayer J (2000). Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment? *UNCTAD Discussion Papers*, no. 146. Geneva, UNCTAD, December.
- Aitken B and Harrison A (1999). Do domestic firms benefit from foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 89(3).
- Akyüz Y (1993). Does Financial Liberalization Improve Trade Performance? In: Agosin M and Tussie D, eds. *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*. London, Macmillan.
- Akyüz Y (2000). Causes and Sources of the Asian Financial Crisis. Paper presented at the Host Country Event: Symposium on Economic and Financial Recovery in Asia, UNCTAD X, Bangkok, 17 February.
- Akyüz Y and Gore C (1996). The investment-profit nexus in East Asian Industrialization. *World Development*, 24(3).
- Akyüz Y and Gore C (2001). African economic development in a comparative perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 25(3).
- Alfaro L et al. (2001). FDI and economic growth: The role of local financial markets. Working Paper 01-083. Boston, MA, Harvard Business School.
- Amsden A (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford, Oxford University Press.
- Amsden A (1993). Structural macroeconomic underpinnings of effective industrial policy: Fast growth in the 1980s in five Asian countries. *UNCTAD Discussion Papers*, no. 57. Geneva, UNCTAD, April.
- Amsden A (2001). *The Rise of "the Rest". Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Amsden A and Euh YD (1990). Republic of Korea's Financial Reform: What are the Lessons? *UNCTAD Discussion Papers*, no. 30. Geneva, UNCTAD, May.
- Baumol W et al. (1991). *Productivity and American Leadership*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Ben-David D and Papell D (1995). Slowdowns and Meltdowns: Post-War Growth Evidence from 74 Countries. *CEPR Discussion Paper*, no. 1111, February.
- Berthelemey J and Soderling L (2001). The role of capital accumulation, adjustment and structural change for economic take-off: Empirical evidence from African growth episodes. *World Development*, no. 2.
- BIS (1998). **68<sup>th</sup> Annual Report**. Basle, Bank for International Settlements
- Blomstrom M et al. (1992). What explains growth in developing countries?" *NBER Working Paper*, no. 4132.

- Borensztein E et al. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45.
- Carbo V, Goldstein M and Khan M eds. (1987). *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Proceedings of a Symposium held in Washington, DC, 25–27 February. International Monetary Fund and World Bank.
- Carkovic M and Levine R (2002). Does foreign direct investment accelerate economic growth? Mimeo. Minneapolis, MN, University of Minnesota, May.
- Chang HJ and Yoo CG (2002). The Triumph of the Rentiers? The 1997 Korean Crisis in Historical Perspective. In: Eatwell J and Taylor L, eds. *International Capital Markets: Systems in Transition*. Oxford, Oxford University Press.
- Collins S and Bosworth B (1996). Economic growth in East Asia: accumulation versus assimilation. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2. Washington, DC, The Brookings Institution.
- Conable B (1987). Opening Remarks. In: Carbo V et al., eds. (1987). *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Washington, DC, International Monetary Fund and World Bank.
- DeLong B and Summers L (1993). How strongly do developing countries benefit from equipment investment? *Journal of Monetary Economics*, 32(3).
- Easterly W and Levine R (2001). It's not factor accumulation: Stylized facts and growth models. *The World Bank Economic Review*, 15(2).
- ECLAC (2000). *Equity, Development and Citizenship*. LC/G.2071(SES.28/3) Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, March.
- Everhart S and Sumlinski M (2001). Trends in Private Investment in Developing Countries, *Statistics for 1970–2000 and the Impact on Private Investment of Corruption and the Quality of Public Investment*. International Finance Corporation, *Discussion Paper*, no. 44. Washington, DC, World Bank, September.
- Felix D (1994). Industrial development in East Asia: What are the lessons for Latin America? *UNCTAD Discussion Papers*, no. 84. Geneva, UNCTAD, July.
- Greenaway D and Gorg H (2001). Foreign Direct Investment and intra-industry spillovers. Paper presented at the United Nations Economic Commission for Europe Regional Expert Meeting on Finance for Development, in cooperation with the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). UNECE, Geneva, 3 December 2001.
- Hadjimichael M et al. (1996). Adjustment for Growth: The African Experience. *IMF Occasional Paper*, no. 143. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Hansen H and Tarp F (2001). Aid and growth regressions. *Journal of Development Economics*, 64.

- Hanson G (2001). Should countries promote foreign direct investment? *G-24 Discussion Paper Series*, no. 9, New York and Geneva, UNCTAD and Center for International Development, Harvard University, February.
- Hirschman A (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT, Yale University Press.
- IMF (1997). *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2000). *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (various issues). *International Financial Statistics*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Jalilian H and Odedukun M (2000). Equipment and non-equipment private investment: their nexus with economic growth, based on Solow model. In: Jalilian H, Tribe M and Weiss J, eds. *Industrial Development and Policy in Africa: Issues of De-Industrialisation and Development Strategy*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Keller W (2001). International technology diffusion, NBER Working Paper, no. 8573, Cambridge, MA, NBER.
- Kenny C and Williams D (2001). What do we know about economic growth or why don't we know very much? *World Development*, 29(1).
- Kim Mahn Je (1987). Korea's Adjustment Policies and their Implications for other Countries. In: Carbo V et al., eds. *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Washington, DC, International Monetary Fund and World Bank.
- Kouparitsas M (2001). Evidence of the North-South Business Cycle. *Economic Perspectives*, Chicago, IL, Federal Reserve Bank of Chicago.
- Kumar N and Pradhan J (2002). Foreign direct investment, externalities and economic growth in developing countries: Some empirical explorations and implications for WTO negotiations on investment. *RIS Discussion Paper*, no. 27. New Delhi, Research and Information System for the Non-aligned and Other Developing Countries.
- Kwon J (1998). The East Asian model: An exploration of rapid growth in the Republic of Korea and Taiwan Province of China. *UNCTAD Discussion Papers*, no. 135. Geneva, UNCTAD, May.
- Levine R and Renelt D (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *American Economic Review*, September.
- Lewis A (1955). *The Theory of Economic Growth*. Homewood, IL, Richard D. Irwin.
- Maddison A (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris, OECD Development Centre Studies.



- Mankiw G (1995). The Growth of Nations. *Brooking Papers on Economic Activity*, 1. Washington, DC, The Brookings Institution.
- Milanovic B (2002). The two faces of globalization. Mimeo. Washington, DC, World Bank.
- Milberg W (1999). Foreign direct investment and development: Balancing costs and benefits. *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, XI, UNCTAD/GDS/MDPB/6, United Nations publication, New York and Geneva.
- Moguillansky G and Bielschowsky R (2001). *Investment and Economic Reform in Latin America*. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Ocampo JA (2002). A lost half-decade in Latin America. *WIDER Angle*, no. 2. Helsinki, United Nations University.
- Pritchett L (1995). Divergence Big Time. *Policy Research Working Papers*, no. 1522. Washington, DC, World Bank.
- Ramirez M and Nazmi N (2003). Public investment and economic growth in Latin America: An empirical test. *Review of Development Economics*, 17(1).
- Rand J and Tarp F (2002). Business cycles in developing countries: Are they different? *World Development*, 30(12).
- Rasiah R (1998). The export manufacturing experience of Indonesia, Malaysia and Thailand: Lessons for Africa, *UNCTAD Discussion Papers*, no. 137. Geneva, UNCTAD, June.
- Reati A (2001). Total factor productivity – a misleading concept. *BNL Quarterly Review*, 218, September.
- Rodrik D (1995). Getting intervention right: How South Korea and Taiwan grew rich. *Economic Policy*, April.
- Rodrik D (1999). The new global economy and developing countries: Making openness work. *Economic Development Policy Essay*, no. 24, Overseas Development Institute, Washington, DC.
- Ros J (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*. Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Sala-i-Martin X (1997). I just ran 2 million regressions. *American Economic Review*, 87(2).
- Sen S (1996). Growth centres in South East Asia in the era of globalization, *UNCTAD Discussion Papers*, no. 118. Geneva, UNCTAD, September.
- Serven L and Solimano A (1992). Economic adjustment and investment performance in developing countries: The experience of the 1980s. In: Carbo V et al., eds. *Adjustment Lending Revisited*. Washington, DC, World Bank.

- Singh A (1995). How did East Asia grow so fast? Slow progress towards an analytical consensus. *UNCTAD Discussion Papers*, no. 97. Geneva, UNCTAD, February.
- Singh A (2002). Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions. *G-24 Discussion Paper Series*, no. 18. New York and Geneva, UNCTAD and Center for International Development, Harvard University, September.
- Stern N (2001). Investment and poverty: The role of the international financial institutions. The Jaques de Larosière Lecture. Annual Meeting, The European Bank for Reconstruction and Development, London, 22 April.
- Stiglitz J (2002). *Globalisation and its Discontents*. London, Allen Lane.
- Stiglitz J and Uy M (1996). Financial markets, public policy and the East Asian miracle. *The World Bank Research Observer*, 11(2).
- Taylor L, ed. (1987). *Variations of Stabilization Policies*. Oxford, Oxford University Press
- Temple J and Voth JH (1998). Human capital, equipment investment, and industrialization. *European Economic Review*, 42.
- UNCTAD (2001). *Economic Development in Africa. Performance, prospects and policy issues* (UNCTAD/GDS/AFRICA/1). United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (2002). *World Investment Report, 2002*. United Nations publication, sales no. E.02.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD. *Trade and Development Report* (various issues). United Nations publication, Geneva and New York.
- United States (2003). *Economic Report of the President*. Report transmitted to the Congress, February 2003. Washington, United States Government Printing Office.
- Van der Hoeven R (2000). Labour markets and income inequality. What are the new insights after the Washington Consensus? Working Papers, no. 209. Helsinki, United Nations University World Institute for Development Economics, December.
- Wade R (1990). *Governing the Markets*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- World Bank (1991). *World Development Report*. Washington, DC.
- World Bank (1992). *Adjustment Lending and Mobilization of Private and Public Resources for Growth*. Washington, DC.
- World Bank (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York, Oxford University Press.

World Bank (2000). *East Asia: Recovery and Beyond*. Washington, DC.

World Bank (2002). *World Development Indicators, 2002*. Washington, DC.

World Bank (2003). *Global Economic Prospects*. Washington, DC.

## Capítulo V

### LA INDUSTRIALIZACIÓN, EL COMERCIO EXTERIOR Y EL CAMBIO ESTRUCTURAL

#### A. Introducción

Se está comúnmente de acuerdo en que la acumulación de capital puede servir para aumentar la renta per cápita y el nivel de vida en una economía simplemente permitiendo una utilización más completa de los recursos de mano de obra y de los recursos naturales subutilizados sin alterar la eficiencia con que se utilizan esos recursos. Sin embargo, el éxito económico a largo plazo depende de mejoras sostenidas de la productividad; cada trabajador que produce más con un nivel de esfuerzo determinado crea las bases de un aumento de la renta y del nivel de vida. En ese sentido, son las mejoras de la productividad, y no simplemente el aumento del número de puestos de trabajo, lo que caracteriza un proceso virtuoso de acumulación y crecimiento. Un proceso de ese tipo está asociado invariablemente con cambios estructurales en la producción y el empleo como resultado tanto de modificaciones de las actividades económicas en la agricultura, la industria y los servicios como la reconversión a actividades de mayor valor añadido dentro de cada sector mediante la introducción de nuevos productos y procesos. La importancia de la estructura para el proceso de desarrollo se debe en parte al hecho de que la renta nacional está estrechamente vinculada a la asignación de los recursos entre sectores, y los sectores pueden mostrar, en cualquier momento determinado, variaciones considerables en los niveles de productividad. Pero también se debe a las diferencias en la capacidad potencial de diversos sectores para lograr un avance técnico y un crecimiento de la productividad. Esas diferencias emergen no sólo en la división más amplia de los sectores en agricultura, minería, manufactura y servicios, sino también en las estructuras intrasectoriales.

La importancia del establecimiento de una amplia base industrial nacional a fin de enfrentarse a los retos del desarrollo reside en su capacidad potencial para generar un fuerte crecimiento de la productividad y la renta. Esa capacidad potencial se deriva, en lo que a la oferta se refiere, de una predisposición a las economías de escala, la especialización y el aprendizaje y, desde el punto de vista de la demanda, de las condiciones favorables de los mercados y los precios mundiales. Las experiencias de desarrollo que han tenido éxito han mostrado una relación estrecha entre las tasas de crecimiento de la industrialización y de la productividad (Kaldor, 1967), así como entre una aceleración del crecimiento y un trasvase de mano de obra del sector primario de baja productividad al sector industrial, de mayor productividad (Kuznets, 1955). Esas observaciones también se han visto confirmadas más recientemente por la experiencia de las NEI del Asia oriental (Ros, 2000, págs. 19 a 30).

Como ya se vio en el capítulo anterior, las diferentes tasas de inversión son uno de los motivos principales de las diferencias entre los países en desarrollo en su capacidad para establecer y sostener un fuerte desarrollo. Aunque los cambios conexos en la estructura de la actividad económica son el reflejo de algunas fuerzas subyacentes comunes, también hay una capacidad considerable para la diversidad entre unos países y otros en el calendario y la amplitud de los cambios estructurales, dependiendo del carácter y la composición de las inversiones (tanto en maquinaria y equipo como en recursos humanos e infraestructura física), dotación de recursos, tamaño y emplazamiento. El comercio exterior también ejerce una influencia

importante en la evolución de las estructuras de la economía, en la medida en que puede ayudar a superar las restricciones de la oferta y la demanda como frenos de la industrialización y el crecimiento. Sin embargo, de igual modo que en el caso de la inversión, en qué medida el comercio alimenta un proceso de industrialización más o menos dinámico y virtuoso dependerá mucho de las opciones y medidas de política económica que se decida seguir.

Después de realizarse un examen de la importancia del proceso de industrialización en el desarrollo económico, en el presente capítulo se analiza cómo los principales factores asociados con la creación y el mantenimiento de la capacidad industrial, la productividad y el patrón del comercio exterior han ido modificándose en los países en desarrollo a lo largo de los dos decenios últimos. Se presta atención particular a los cambios en la especialización internacional en el sector industrial mediante la reconversión. A lo largo del capítulo se comparan y confrontan los resultados de las economías del Asia Oriental y América Latina y en menor medida África, en lo relativo al cambio estructural, el crecimiento de la productividad, la competitividad internacional y el comercio exterior.

## **B. El cambio estructural y el desarrollo económico**

### **1. Industrialización y crecimiento**

Las sociedades agrarias tradicionales tienden a tener economías de subsistencia y sufren por lo general un exceso crónico de mano de obra. El abandono de la economía agraria comienza normalmente con avances tecnológicos que conducen a una aceleración del crecimiento de la productividad en la agricultura acompañado del auge de nuevos centros urbanos vinculados a actividades comerciales y financieras. Sin embargo, históricamente, el gran avance se produjo con el aumento de la actividad industrial, que, después de haber logrado avances continuos y generalizados en el siglo XVIII, inició un espectacular crecimiento en el siglo XIX en algunos países europeos. En ellos estuvo asociada a una transición demográfica y a una revolución en los transportes y las comunicaciones, así como a cambios fundamentales en la organización de la producción y en la relación entre el capital y el trabajo. Como resultado de ese auge, la economía mundial se dividió en líderes industriales y "rezagados", a la vez que se produjo una divergencia aguda en la distribución de la renta a escala mundial (Maddison, 2001).

Hoy día, el reto de reducir las diferencias de renta respecto de los países más ricos depende fundamentalmente del establecimiento de sectores industriales de punta, así como de las capacidades tecnológicas y sociales conexas, en el contexto del proceso de cambio estructural que acompaña al desarrollo económico (Abramovitz, 1986). En la mayoría de las experiencias que se han visto coronadas por el éxito puede apreciarse una pauta común. Una fuerte reducción inicial en el porcentaje del empleo agrícola respecto del empleo total precede a una disminución constante de esa proporción, que se estabiliza en un nivel muy bajo conforme la economía se va haciendo más madura. El débil aumento de la demanda de productos alimenticios, combinado con el crecimiento relativamente fuerte de la productividad en la agricultura, explican la importancia cada vez menor del sector primario en la actividad económica total. Esto va asociado a un fuerte aumento de la proporción correspondiente a la industria tanto en el empleo como en la producción. Durante la "etapa de industrialización" la mecanización se extiende al sector primario, impulsando así la reducción del empleo agrícola. Al mismo tiempo, las fuertes complementariedades con el sector de servicios aseguran un aumento constante del empleo y la producción en los servicios comerciales, los transportes y el sector financiero.

---

(1)

El reto de reducir las diferencias de renta respecto de los países más ricos depende fundamentalmente del establecimiento de sectores industriales de punta, así como de las capacidades tecnológicas y sociales conexas.

---

Según prospera la economía, el crecimiento diferencial de la productividad y la demanda entre la industria y los servicios da como resultado otros cambios estructurales en el empleo y la producción. A la vez que el crecimiento de la demanda de productos manufacturados se reduce al aumentar la renta, se mantiene un aumento relativamente rápido de la productividad. Como resultado de ello, la producción industrial avanza al mismo paso que la demanda sin un crecimiento adicional del empleo, y la proporción del empleo total correspondiente al sector industrial comienza a disminuir. Si la demanda agregada tiene un crecimiento muy lento, el sector industrial puede comenzar a reducir la mano de obra y, por tanto, a perder puestos de trabajo en términos tanto absolutos como relativos. Por otra parte, un crecimiento relativamente lento de la productividad en el sector de los servicios, acompañado de un crecimiento constante de la demanda de sus productos, hace que ese sector comience a absorber la mano de obra liberada por la industria. Este proceso va acompañado de un aumento constante de la proporción correspondiente a los servicios en el empleo y la producción totales, que supera a las dos terceras partes en los niveles más elevados de renta. Esas tendencias describen el proceso de "desindustrialización" que se ha producido en las economías maduras de renta alta (Rowthorn y Wells, 1987).

Esos cambios estructurales raramente ocurren como un proceso armonioso o sin sobresaltos. De hecho plantean retos económicos nuevos y problemáticos para quienes adoptan las políticas. En particular, la mano de obra liberada del sector agropecuario no tiene asegurada una absorción, con el riesgo consiguiente de desempleo oculto o abierto. En las primeras etapas de la industrialización, el rápido aumento de la demanda de productos manufacturados puede provocar dificultades en la balanza de pagos y amenazar el crecimiento económico sostenido en los casos en que el sector primario no es capaz de proporcionar los ingresos en divisas necesarios. En una etapa posterior de la industrialización, como se ha visto en numerosos países europeos a lo largo de los tres últimos decenios, el lento crecimiento de la demanda agregada puede significar que la mano de obra liberada del sector industrial no puede ser absorbida productivamente por el sector de los servicios, dando como resultado un desempleo crónico. Ese proceso puede denominarse "desindustrialización negativa" por oposición a la "desindustrialización positiva", que es aquella que se produce en un contexto de crecimiento rápido y pleno empleo (Rowthorn y Wells, 1987: 25; véase también *ICD 1995*, tercera parte, cap. III).

Ha habido numerosas diferencias entre unos países y otros en la rapidez y la escala del desarrollo industrial. Esas diferencias se han visto influidas claramente por factores susceptibles de ser modificados por fuertes estímulos y decisiones de política, inclusive el ritmo y el carácter de la acumulación de capital, el comercio exterior y la competitividad internacional (Gomory y Baumol, 2000; Amsden, 2001). La dotación de recursos, el tamaño y el emplazamiento

geográfico también han tenido una fuerte influencia sobre el momento en que la mano de obra es absorbida por las actividades industriales, y sobre la amplitud con que esto sucede. Los países ricos en recursos naturales pueden retrasar la industrialización aun experimentando un crecimiento muy rápido con una baja tasa de empleo en el sector industrial a cualquier nivel de renta dado. Sin embargo, no siempre pueden evitar la presión de establecer sectores industriales dinámicos, ya que puede no ser posible alcanzar altos niveles de renta sin una base industrial fuerte. Además, es probable que la presión para diversificarse en actividades industriales se intensifique si las iniciativas para aumentar la renta se ven obstaculizadas por relaciones de intercambio negativas y dificultades para realizar pagos al exterior que les impidan satisfacer la demanda de manufacturas. De hecho, las economías que se han basado con mayor intensidad en las exportaciones de productos primarios para lograr niveles más altos de renta, como Australia, el Canadá y algunos de los países escandinavos, han disfrutado todas ellas períodos de fuerte desarrollo y diversificación en el sector industrial como componente fundamental de su crecimiento económico sostenido.

Para los países que comenzaron tardíamente, el proceso de industrialización tiende a ser más intensivo en capital, y ofrece mayores oportunidades de crecimiento rápido de la productividad debido a su acceso a las tecnologías y los bienes de capital producidos en las economías más avanzadas. Como resultado de ello, es previsible que un proceso de industrialización con éxito en los países en desarrollo cree menos puestos de trabajo en la industria a cualquier nivel de renta. Pero las oportunidades que tienen algunos países de industrialización tardía de convertirse en "economías maquiladoras", con la producción de grandes cantidades de productos intensivos en trabajo destinados a la exportación, puede hasta cierto punto compensar esa tendencia. Siguiendo ese camino, esos países pueden ampliar el empleo en el sector manufacturero más allá de los límites establecidos por el mercado interno. De modo análogo, una economía madura, con una ventaja competitiva en sectores industriales clave y con superávit en el comercio exterior de manufacturas, puede emplear normalmente más mano de obra en esas actividades y retrasar la desindustrialización.

La desindustrialización que se relaciona con un fuerte crecimiento de la productividad en el sector manufacturero ha sido una tendencia manifiesta en las economías industriales avanzadas a lo largo de los últimos decenios<sup>1</sup>. Las regresiones de datos agrupados efectuadas en relación con el porcentaje correspondiente al empleo industrial en el empleo total en 18 países desarrollados durante el período de 1963 a 1994 ponen de manifiesto que el nivel de renta per cápita en el cual la desindustrialización típicamente se convierte en una tendencia manifiesta está comprendido entre 8.000 y 9.000 dólares (medida a precios constantes de 1986), una cifra que ya se había alcanzado en el decenio de 1960 en varias economías industriales avanzadas (Rowthorn y Ramaswany, 1999).

---

(2)

Es de prever que en la mayoría de los países en desarrollo se produzca un aumento continuo del porcentaje del empleo y la producción totales correspondiente al sector manufacturero...

---

Habida cuenta de que la mayoría de los países en desarrollo están muy por debajo de ese nivel de renta, es de prever que en ellos se produzca un aumento continuo del porcentaje correspondiente del empleo y la producción totales al sector manufacturero. De hecho, como se muestra en los cuadros 5.1 y 5.2, eso es lo que ha sucedido en lo general en la mayoría de las regiones en desarrollo hasta principios del decenio de 1980. En casi todas las regiones indicadas en el cuadro 5.1, el empleo en el sector manufacturero comenzó a aumentar desde el decenio de 1960 a la vez que se confirmaba la tendencia, mencionada anteriormente, de los países de industrialización tardía a tener un porcentaje relativamente más bajo de empleo en el sector manufacturero que los países de industrialización temprana. América Latina ya tenía un porcentaje elevado de empleo en el sector manufacturero respecto del empleo total durante el decenio de 1960, y esto se mantuvo en los dos decenios posteriores, excepto en los países del Cono Sur, donde se redujo fuertemente durante el decenio de 1970 desde de los altos niveles alcanzados en el de 1960. El Asia oriental partió desde un nivel más bajo, pero alcanzó rápidamente a los países latinoamericanos en el decenio de 1960 y, en particular, en el de 1970, mientras que el África subsahariana logró avances más modestos durante esos decenios.

**Cuadro 5.1**

**Empleo manufacturero en porcentaje del empleo total,  
por regiones, 1960-2000**

<b>Región</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>
África subsahariana	4,4	4,8	6,2	5,9	5,5
Asia occidental y África del Norte	7,9	10,7	12,9	15,1	15,3
América Latina	15,4	16,3	16,5	16,8	14,2
Cono Sur	17,4	20,8	16,2	16,6	11,8
Asia meridional	8,7	9,2	10,7	13,0	13,9
Asia oriental (excl. China)	8,0	10,4	15,8	16,6	14,9
NEI de la primera oleada	10,5	12,9	18,5	21,0	16,1
China	10,9	11,5	10,3	13,5	11,5
Países en desarrollo	10,0	10,8	11,5	13,6	12,5
Países desarrollados	26,5	26,8	24,1	20,1	17,3

*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos proporcionados por la Organización Internacional del Trabajo.

*Nota:* *África subsahariana* incluye: Benin, Botswana, Burkina Faso, Camerún, Chad, Congo, Côte d'Ivoire, Gabón, Ghana, Kenya, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mauritania, Níger, Nigeria, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Senegal, Sudáfrica, Togo, Zambia y Zimbabwe; *América Latina* incluye: los países del Cono Sur y Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y República Dominicana; *Cono Sur* incluye: Argentina, Brasil, Chile y Uruguay; *Asia occidental y África del Norte* incluye: Arabia Saudita, Argelia, Egipto, Marruecos, Omán, Túnez y Turquía; *Asia meridional* incluye: Bangladesh, India, Pakistán y Sri Lanka; *Asia oriental* incluye: Filipinas, Hong Kong (China), Indonesia, Malasia, Provincia china de Taiwán, República de Corea, Singapur y Tailandia.



**Cuadro 5.2**  
**Producción manufacturera en porcentaje del PIB,**  
**por regiones, 1960-2000**

<b>Región</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>
África subsahariana	15,3	17,8	17,4	14,9	14,9
Asia occidental y África del Norte	10,9	12,2	10,1	15,6	14,2
América Latina	28,1	26,8	28,2	25,0	17,8
Cono Sur	32,2	29,8	31,7	27,7	17,3
Asia meridional	13,8	14,5	17,4	18,0	15,7
Asia oriental (excl. China)	14,6	20,6	25,4	26,8	27,0
NEI de la primera oleada	16,3	24,2	29,6	28,4	26,2
China	23,7	30,1	40,6	33,0	34,5
Países en desarrollo	21,5	22,3	24,7	24,4	22,7
Países desarrollados	28,9	28,3	24,5	22,1	18,9

*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos sobre la producción manufacturera y el PIB a precios corrientes del Banco Mundial, 1984 y 2003; y *Sistema estadístico oficial de la República de China*, datos obtenidos en línea.

*Nota:* Las definiciones de los grupos de países figuran en el cuadro 5.1.

---

(3)

... eso es lo que ha sucedido en general hasta principios del decenio de 1980.

---

Las tendencias de la producción se han movido bastante paralelamente a esa transformación del empleo. A principios del decenio de 1960 también en los países de América Latina, en particular en los del Cono Sur, la proporción del PIB correspondiente al sector manufacturero era mayor que en otras regiones en desarrollo, y ese porcentaje se mantuvo por lo general durante los dos decenios posteriores. Los elevados porcentajes de empleo y de producción manufactureros desde una época tan temprana como el decenio de 1960 ponen de manifiesto que la industrialización basada en la sustitución de importaciones llevada a cabo en la región tuvo efectos importantes en el proceso de cambio estructural. En el Asia oriental y meridional, la proporción correspondiente al sector manufacturero aumentó constantemente desde los bajos niveles relativos alcanzados a principios del decenio de 1960, con aumentos considerablemente más fuertes en las NEI de la primera oleada. China ya había alcanzado una proporción alta del sector manufacturero en el PIB a principios de 1960 debido a su vigorosa política de industrialización, y esa tendencia aumentó aún más en los dos decenios posteriores. En el África subsahariana también se produjo una tendencia al aumento en el período de 1960-1980, aunque en grado mucho más débil que en los países asiáticos. En el Asia occidental y en África del Norte el aumento del porcentaje del PIB correspondiente al sector manufacturero durante el decenio de 1970 cambió de signo en el decenio posterior debido a la creciente importancia de la extracción de petróleo en la región.

El período posterior a 1980 se ha visto marcado por grandes diferencias. Las economías del Asia oriental siguieron industrializándose con rapidez, con las NEI de la primera oleada alcanzando la madurez industrial. Las NEI de la segunda oleada, gracias a su riqueza en recursos naturales, comenzaron a industrializarse más tarde, aunque ese proceso ganó impulso a partir de fines del decenio de 1970. El patrón de industrialización temprana seguido por China demuestra claramente la influencia de la planificación central. Desde el decenio de 1980, a raíz de su transformación creciente en una económica de mercado y a la expansión de las empresas financiadas desde el exterior, se produjo un cambio de tendencia en el empleo y la producción (ICD 2002, cap. V). En el África subsahariana el porcentaje correspondiente al sector manufacturero en el empleo total quedó estancado durante el decenio de 1980, contemporáneamente con la reducción del porcentaje del PIB correspondiente a la producción manufacturera; sin embargo, ambas variables se estabilizaron en el decenio de 1990 a niveles relativamente bajos. América Latina parece haber experimentado una desindustrialización prematura. La región en su conjunto registró una fuerte reducción del porcentaje de la producción manufacturera en la producción total durante los decenios de 1980 y 1990 en el contexto de una reducción considerable del crecimiento económico general, a la vez que el porcentaje de empleo correspondiente al sector manufacturero comenzó a disminuir en el decenio de 1990 después de haber permanecido relativamente estable en el de 1980. Ese cambio de tendencia fue particularmente pronunciado en los países del Cono Sur. El porcentaje de la producción total correspondiente al sector manufacturero en América Latina es en la actualidad análogo al de los principales países industriales, aunque sus niveles de renta per cápita son mucho menores<sup>2</sup>.

Pasando ahora a las experiencias de los países, únicamente 8 de las 26 economías mencionadas en el cuadro 5.3 tuvieron éxito en aumentar el porcentaje del valor añadido del sector manufacturero en el PIB total durante los decenios de 1980 y 1990. Sorprendentemente quizás, tres de esos países pertenecen a África (Côte d'Ivoire, Egipto y Ghana), pero aún así los porcentajes que alcanzaron siguieron siendo modestos. La República de Corea y la Provincia china de Taiwán parecen estar a punto de iniciar una fase de desindustrialización positiva en el contexto de un crecimiento rápido. Por otra parte, las NEI de la segunda oleada del Asia oriental (con excepción de Filipinas), que se encuentran en las etapas intermedias de la industrialización, registraron un crecimiento fuerte y constante de la parte porcentual del valor añadido industrial en el PIB y en el empleo.

En cambio, casi todos los países de América Latina mencionados en el cuadro registraron reducciones notables de la parte porcentual del valor añadido manufacturero en el PIB. Esas reducciones fueron más pronunciadas en la Argentina y Chile a raíz de la introducción de reformas económicas, durante los decenios de 1970 y 1980 en Chile y los decenios de 1980 y 1990 en la Argentina. También en el Brasil y México, la fuerte caída del porcentaje correspondiente a las actividades manufactureras que se produjo en el decenio de 1990 coincidió con la intensificación de las reformas basadas en el mercado. En esos casos la reducción de la importancia relativa de las actividades manufactureras se produjo a un nivel de renta per cápita que era mucho menor que el de las economías industrializadas o el de las economías del Asia oriental. Esto podría muy bien ser interpretado como un regreso deseable a su ventaja comparativa en los sectores de recursos naturales, después de haber pasado de una industrialización basada en la sustitución de importaciones a una estrategia de desarrollo hacia afuera. Sin embargo, aunque esa transformación se relaciona con una aceleración notable del crecimiento en Chile, no sucedió así en el caso de la Argentina, el Brasil o México. Además,

una comparación con las economías europeas que poseen una rica dotación de recursos naturales, como las economías escandinavas, demuestra que los países latinoamericanos con abundantes recursos naturales, en particular Chile, están muy atrasados en la industrialización, incluso teniendo en cuenta su rica dotación de recursos naturales. Los datos sobre el empleo disponibles demuestran que el porcentaje de empleo en el sector manufacturero en Chile y la Argentina a finales del decenio de 1990 oscilaba entre la mitad y un tercio del nivel alcanzado por las economías escandinavas a principios del decenio de 1960, cuando ambos grupos de países tenían niveles de renta comparables. En las economías escandinavas, ricas en recursos naturales, el porcentaje de empleo en el sector manufacturero comenzó a disminuir desde un nivel mucho más alto de rentas -después de haber alcanzado un nivel aún más elevado- que los niveles que se alcanzaron en América Latina.

**Cuadro 5.3**  
**Indicadores seleccionados del comercio exterior y la producción**  
**de 26 economías en desarrollo, 1960-2000**

(En porcentaje)

Economía	Valor añadido manufacturero en porcentaje del PIB				Exportaciones de manufacturas en porcentaje de las exportaciones de mercancías y servicios	
	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1980-1989	1990-2000
Argentina	38,6	35,3	29,3	20,3	25,9	26,4
Bolivia	..	..	..	15,8	2,8	15,3
Brasil	28,2	30,0	32,6	23,7	44,2	46,8
Chile	23,8	24,2	19,7	18,0	6,6	10,6
China	29,0	37,3	35,8	34,0	67,5	78,0
Colombia	18,9	23,0	22,0	17,0	15,4	23,9
Côte d'Ivoire	10,3	9,4	16,0	18,8	8,3	11,9
Ecuador	18,6	17,8	19,4	20,9	1,6	5,4
Egipto	..	15,7	14,6	17,8	7,8	10,0
Filipinas	20,4	25,7	25,0	23,2	18,1	47,7
Ghana	11,4	11,1	8,0	9,2	..	7,0
India	13,6	15,3	16,4	16,4	16,2	55,4
Indonesia	9,0	10,4	15,1	22,8	29,6	45,1
Kenya	10,5	12,0	11,8	11,2	7,1	15,8
Malasia	9,5	16,8	20,3	27,3	27,7	63,0
Marruecos	16,2	16,7	18,0	17,6	26,4	33,7
México	20,1	22,7	23,2	20,6	29,3	62,3
Nigeria	5,0	4,8	8,2	4,9	..	1,1
Pakistán	14,3	15,9	16,0	16,6	55,3	73,4
Perú	16,9	21,4	26,8	15,3	11,9	13,2
Provincia china de Taiwán	16,7	28,4	34,4	28,9	81,8	81,9
República de Corea	16,5	25,0	29,8	29,5	81,6	77,5
Tailandia	14,2	19,0	23,5	28,8	30,6	56,7
Turquía	12,7	13,4	18,7	18,3	45,2	44,9
Uruguay	..	23,8	26,5	21,0	32,7	28,9
Venezuela	15,4	16,1	19,5	17,4	5,4	11,0

Fuente: NU/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics*; Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*; y Thomson Financial Datastream.

En Chile, aunque es posible que la actividad manufacturera resurja, tanto en términos relativos como absolutos, una vez que se hayan agotado las oportunidades existentes en los sectores primarios, el nivel actual de industrialización no parece incluir los numerosos elementos dinámicos que son necesarios para esa transformación. Esa tesis se ha defendido en un análisis reciente del patrón de cambios estructurales seguido por Chile entre 1960 y 1990, para el que se utilizó la contabilidad de insumo-producto con el fin de medir la fortaleza del sector industrial. El legado de un decenio de reformas, que comenzó hacia mediados de 1970, parece consistir en eslabonamientos hacia atrás y hacia delante más débiles en ese sector, particularmente en el subsector de la producción manufacturera tecnológicamente más complejo. La pérdida de peso de las "industrias más pesadas" se pone de manifiesto, en particular, en el fuerte aumento de los insumos importados hasta representar casi las dos terceras partes de los insumos totales (en comparación con menos del 40% en las economías del Asia oriental que se encuentran en una fase análoga de desarrollo), así como en el debilitamiento considerable de la competitividad de los sectores intensivos en tecnología (véase la subsección D.3 *infra*). Todo ello plantea ciertas preocupaciones respecto de las perspectivas tecnológicas, la autonomía económica y la estabilidad general a más largo plazo de este patrón de cambios estructurales (Albala-Bertrand, 1999).

En su conjunto, los datos expuestos anteriormente demuestran que, a diferencia de los casos de las economías industriales avanzadas y las NEI del Asia oriental, la tendencia de la desindustrialización en muchos países en desarrollo de América Latina y del África subsahariana no ha sido un producto benigno del crecimiento diferencial de la productividad en el contexto de una expansión económica estable. Más bien ha coincidido con una reducción generalizada del crecimiento de la producción. De hecho, un estudio reciente de los países en desarrollo en los decenios anteriores y posteriores a la crisis de la deuda del decenio de 1980 ha demostrado que en buena parte del Asia meridional y oriental la productividad siguió siendo elevada en el período posterior a la crisis, a menudo incluso aumentando, y el crecimiento del empleo siguió siendo fuerte (Pieper, 2000). Impulsaron este patrón las tasas constantemente elevadas de crecimiento económico en los períodos anteriores y posteriores a la crisis. Las economías de América Latina han mostrado un patrón diferente. En la mayoría de los casos, el crecimiento del empleo no registró apenas cambios entre ambos períodos, mientras que el crecimiento de la producción fue análogo o inferior. Como resultado de ello, el crecimiento de la productividad siguió siendo lento o negativo. Las excepciones a ese patrón son el Brasil, donde se logró un mayor crecimiento de la productividad en el sector manufacturero a costa del empleo, que disminuyó fuertemente, y Chile y Costa Rica, que registraron un aumento de la producción y de la productividad en el período más tardío. En las economías del África subsahariana se produjeron en general muy pocos cambios en esos dos períodos, lo que pone de manifiesto un estancamiento generalizado y pertinaz.

## **2. Acumulación de capital, comercio exterior e industrialización**

Como se ha señalado anteriormente, el ritmo y el patrón de la industrialización dependen en buena medida del ritmo y el patrón de la acumulación de capital y de la participación de los países en el comercio internacional. De hecho, el éxito en la industrialización en los países en desarrollo se basa a menudo en unas relaciones dinámicas que se refuerzan mutuamente entre la acumulación de capital y las exportaciones. Este nexo dinámico entre exportaciones e inversiones es suficientemente conocido y se describe con bastante detalle en la edición de 1996 del *ICD* en el contexto de la evolución de las NEI del Asia oriental. Las exportaciones

aumentan el tamaño del mercado, permitiendo de ese modo la explotación de las economías de escala; también proporcionan las divisas necesarias para la acumulación de capital, habida cuenta de que la mayoría de los países en desarrollo dependen de la importación de bienes de capital. Al mismo tiempo, las inversiones aumentan las posibilidades de exportación aumentando la capacidad de producción y mejorando la competitividad mediante el crecimiento de la productividad. Ese proceso se caracteriza por lo general por un aumento de las inversiones, las exportaciones y el valor añadido industrial, tanto en términos absolutos como en porcentaje del PIB. A lo largo de un período, tanto el déficit exterior como el déficit de ahorro se van superando al comenzar a crecer las exportaciones y el ahorro interno con mayor rapidez que las inversiones.

En los gráficos 5.1A y 5.1B se relacionan los cambios en la tasa de inversión durante el período 1980-2000 con los cambios en el porcentaje del valor añadido manufacturero y de las exportaciones de manufacturas respecto del PIB, mientras que en el gráfico 5.2 se relacionan entre sí los cambios en esas dos últimas variables<sup>3</sup>. Esos gráficos muestran que los países que han tenido éxito en mantener un proceso virtuoso de acumulación en las etapas inicial e intermedia de la industrialización son los que han logrado combinar el aumento de la inversión con el crecimiento del valor añadido manufacturero y las exportaciones de manufacturas. Esto ha sucedido en particular en el caso de las tres NEI dinámicas de la segunda oleada: Indonesia, Malasia y Tailandia. Por otra parte, la República de Corea y la Provincia china de Taiwán se encuentran en etapas más maduras de industrialización, en las que se combinan tasas de inversión que siguen creciendo y porcentajes decrecientes o estables del valor añadido manufacturero y las exportaciones de manufacturas respecto del PIB. En ambos casos, la parte porcentual del valor añadido manufacturero en el PIB se encuentra aún a niveles mucho más altos que en los países industriales avanzados, y la parte porcentual de las exportaciones de manufacturas en las exportaciones totales se ha mantenido estable, en los altos niveles que ya se habían logrado en los decenios de 1970 y 1980 (véase el cuadro 5.3; véase también Amsden, 2001, cuadro 6.9).

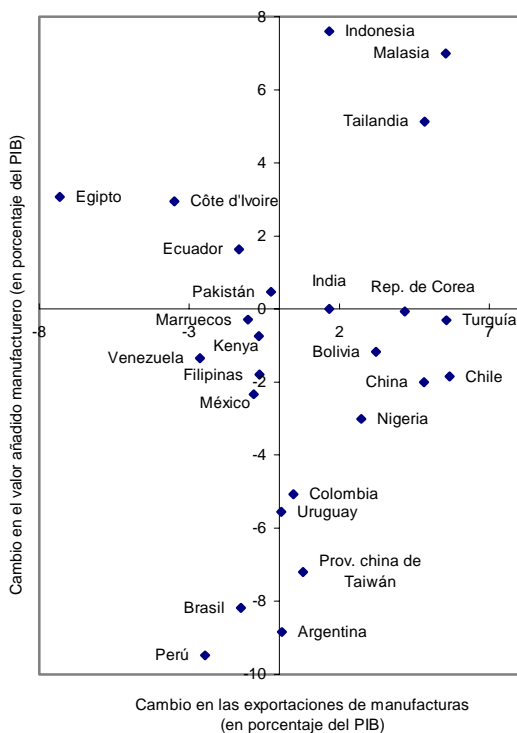
En la mayoría de países de América Latina se produjo a la vez una reducción de la parte porcentual representado de las inversiones en el PIB y una reducción del porcentaje correspondiente al valor añadido manufacturero. Mientras que en muchos de esos países el porcentaje del PIB correspondiente a las exportaciones de manufacturas se mantuvo igual o disminuyó, en otros la reducción o el estancamiento del porcentaje del PIB correspondiente al valor añadido manufacturero se produjo conjuntamente con un aumento del porcentaje de las exportaciones de manufacturas. Este último grupo de países está integrado por dos diferentes subgrupos. El primero está constituido por los países de renta media exportadores de productos primarios, en los que el aumento de las exportaciones de manufacturas fue moderado y comenzó desde una base muy baja (por ejemplo, Colombia, el Ecuador y Venezuela); y el segundo grupo está integrado por los países en que el aumento de las exportaciones de manufacturas se debió a su participación en actividades de montaje intensivas en trabajo. El ejemplo más importante de este último grupo de países es México, que combinó un porcentaje más bajo del PIB correspondiente a las inversiones y al valor añadido manufacturero con una rápida expansión de la parte porcentual de las exportaciones de manufacturas en el PIB (véase el recuadro 5.1)<sup>4</sup>.

Gráfico 5.1

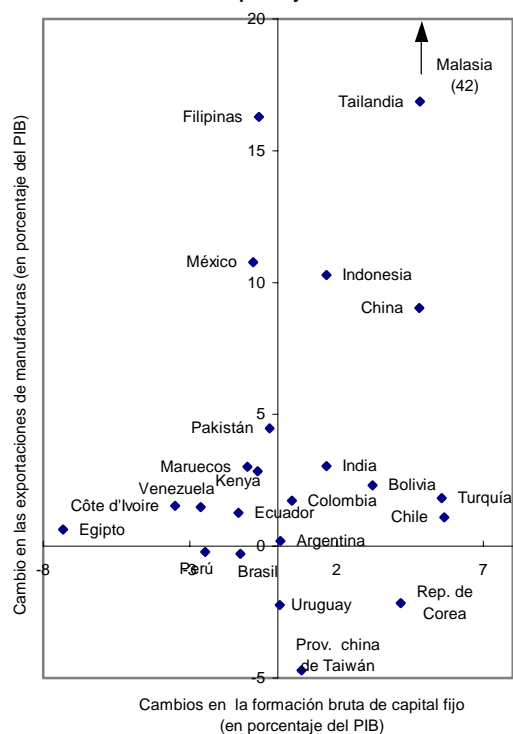
**Cambios en el valor añadido manufacturero y las exportaciones de manufacturas en relación con los cambios en la formación bruta de capital fijo: 1990-2000 en comparación con 1980-1990**

(En porcentajes del PIB)

**A. Cambio en el porcentaje del PIB correspondiente al valor añadido manufacturero en relación con el cambio en el porcentaje del PIB correspondiente a la formación bruta de capital fijo**



**B. Cambio en el porcentaje del PIB correspondiente a las exportaciones de manufacturas en relación con el cambio en el porcentaje del PIB correspondiente a la formación bruta de capital fijo**

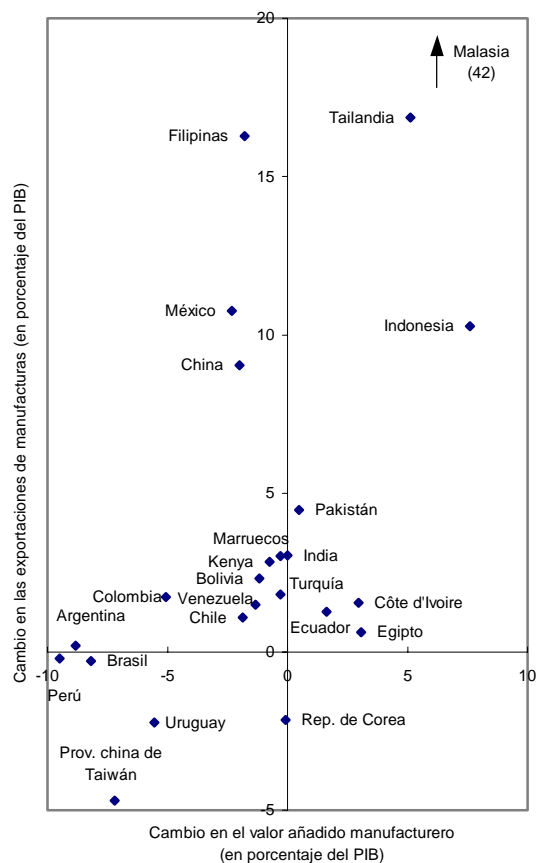


Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*; y Thomson Financial Datastream.

Gráfico 5.2

**Cambios en el valor añadido manufacturero en relación con los cambios en las exportaciones de manufacturas en porcentaje del PIB**

(En porcentajes)



*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*; y Thomson Financial Datastream.

En el Asia oriental sólo Filipinas muestra las mismas características que México de combinar un aumento de la parte porcentual de las exportaciones de manufacturas en el PIB con una disminución de la parte porcentual del valor añadido manufacturero. Al igual que en México, el porcentaje del PIB correspondiente a las inversiones disminuyó en Filipinas durante el período 1980-2000. Aunque Malasia también participa en las redes internacionales de producción mediante actividades de montaje intensivas en mano de obra, ha tenido éxito en aumentar tanto sus exportaciones de manufacturas como su valor añadido manufacturero, aunque el aumento logrado en las exportaciones fue mucho más elevado (véase el cuadro 5.3). China registró una pequeña disminución del porcentaje del PIB correspondiente al valor añadido manufacturero, pero tuvo un gran aumento de las exportaciones de manufacturas, una disparidad que se debe en parte al peso extremadamente elevado que tuvieron los productos manufacturados en el PIB en el decenio de 1980 como consecuencia de la planificación central, y en parte a la

participación del país en actividades de montaje de bajo valor añadido en las redes de producción internacionales. Chile fue el único país de América Latina que combinó una fuerte tasa de inversión con una reducción en el porcentaje del PIB correspondiente al valor añadido manufacturero y con un aumento moderado de las exportaciones de manufacturas, aunque partía de una base muy baja.

### **Recuadro 5.1**

#### **Las exportaciones de manufacturas y el valor añadido manufacturero en México**

La combinación de fuertes aumentos de las exportaciones de manufacturas y débiles aumentos del valor añadido en algunos de los países participantes en las redes de producción internacionales, inclusive México, se señaló ya, a niveles globales, en la edición de 2002 del *ICD*. La razón de ese fenómeno, conforme a un análisis realizado por la secretaría de la UNCTAD de datos sectoriales correspondientes a México, es que la mayor parte del aumento de las exportaciones de manufacturas se ha producido en las ramas de la industria que han participado en las redes de producción internacionales: prendas de vestir, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, equipo de transporte y equipo profesional y científico. Los datos relativos a las prendas de vestir para el período 1980-1998 muestran que las exportaciones de ese sector crecieron más deprisa que el promedio de todos los productos manufacturados, pero también que ese fue uno de los pocos sectores manufactureros en que el valor añadido interno disminuyó entre principios del decenio de 1980 y 1998 (véase el recuadro).

El hecho de que tanto las importaciones de textiles como de prendas de vestir también alcanzaran tasas de crecimiento superiores a la media pone de manifiesto que la inclusión de ese sector en las redes de producción internacionales estuvo acompañada de la sustitución por importaciones de un porcentaje considerable de la producción nacional. El equipo de transporte registró la tasa de crecimiento de las exportaciones más rápida de todas las industrias manufactureras y se convirtió en el segundo sector más importante de México de exportación de manufacturas. Sin embargo, el crecimiento de ese sector en cuanto a valor añadido superó el promedio de las manufacturas en un porcentaje mucho menor que su crecimiento en cuanto a exportaciones. Las exportaciones de maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y equipo profesional y científico también crecieron mucho más rápidamente que el valor añadido, aunque en esos sectores el valor añadido también obtuvo unos resultados superiores a la media. La diferencia entre las tasas de crecimiento del valor añadido manufacturero y de las exportaciones de manufacturas también se debió al débil crecimiento del valor añadido interno y al fuerte aumento de las importaciones destinadas al consumo nacional en industrias como papel y productos del papel, imprenta y edición, productos plásticos, vidrio y productos del vidrio y otros productos manufacturados. Es interesante observar que el valor añadido en los alimentos elaborados, las bebidas y el tabaco (es decir, los sectores que no han sido incluidos en las redes de producción internacionales) aumentó rápidamente, y que tanto los alimentos elaborados como las bebidas siguieron estando entre las cinco industrias manufactureras más importantes en términos de valor añadido, aunque sus resultados en exportaciones hayan estado por debajo de la media.



México: valor añadido manufacturero y comercio exterior de manufacturas, por sectores, 1980-1998

(En porcentajes)

Sector	Valor añadido			Exportaciones			Importaciones		
	Parte porcentual del sector en el valor añadido total de la industria manufacturera	Crecimiento anual medio		Parte porcentual del sector en el valor añadido total de la industria manufacturera	Crecimiento anual medio		Parte porcentual del sector en el valor añadido total de la industria manufacturera	Crecimiento anual medio	
	1980	1998	1980-1998	1980	1998	1980-1998	1981	1998	1981-1998
Productos alimenticios	8,0	8,2	7,4	6,9	2,1	9,2	4,7	3,4	14,1
Bebidas	10,8	8,8	6,9	1,3	1,1	15,0	0,4	0,2	24,7
Tabaco	3,9	3,7	8,0	1,0	0,1	0,3	0,0	0,0	33,1
Textiles	5,2	1,9	-0,1	5,6	3,6	15,3	1,1	4,0	27,4
Prendas de vestir, excepto calzado	..	0,5	0,1 <sup>a</sup>	3,7	4,9	20,5	1,0	2,4	25,3
Productos de cuero	..	..	..	0,7	0,3	14,6	0,2	0,7	27,6
Calzado, excepto el de caucho o plástico	..	0,3	-4,4 <sup>a</sup>	1,2	0,4	11,0	0,1	0,1	19,7
Productos de madera, excepto los muebles	0,7	0,2	-1,1	1,3	0,4	10,9	0,5	0,5	18,9
Muebles, excepto los metálicos	..	0,2	1,0 <sup>a</sup>	0,9	2,4	23,3	0,2	0,4	22,3
Papel y productos del papel	6,1	2,3	1,4	0,9	0,5	7,9	1,3	2,4	17,7
Papel de periódico e imprenta	..	0,5	3,0 <sup>a</sup>	0,6	0,4	15,0	0,7	0,9	18,5
Productos químicos industriales	4,7	8,9	9,8	6,2	3,1	11,8	8,3	7,1	13,3
Otros productos químicos	6,7	8,8	8,9	2,0	1,7	16,6	2,3	3,1	18,7
Refinerías de petróleo	..	..	..	5,7	0,6	-1,1	0,8	1,8	15,1
Productos derivados del petróleo y el carbón	0,5	0,6	7,0	0,4	0,0	5,3	0,1	0,2	20,7
Productos de caucho	3,5	1,3	-0,0	0,1	0,4	23,3	1,4	1,5	19,9
Productos plásticos	..	1,5	4,5 <sup>a</sup>	0,9	1,0	19,1	0,7	4,2	34,4
Artículos de barro, loza y porcelana	..	0,5	6,3 <sup>a</sup>	0,3	0,3	16,5	0,0	0,3	31,5
Vidrio y productos del vidrio	3,9	2,3	3,9	0,8	0,8	15,6	0,4	0,7	24,2
Otros productos minerales no metálicos.	5,6	3,8	4,6	1,1	0,6	12,9	0,6	0,4	13,9
Hierro y acero	13,3	7,9	3,6	0,9	2,2	21,2	8,6	2,9	13,0
Metales no ferrosos	3,7	3,2	4,8	14,6	1,3	4,1	1,8	1,9	17,6
Productos metálicos manufacturados	3,2	4,1	7,3	2,1	3,7	20,4	5,7	6,2	19,8
Maquinaria, excepto la eléctrica	1,4	3,8	11,4	4,7	11,4	22,3	25,1	13,9	13,1
Maquinaria eléctrica	5,3	6,0	7,1	27,1	29,3	17,3	11,5	25,2	20,4
Equipo de transporte	13,5	20,2	9,2	5,4	22,3	24,2	18,0	11,5	13,3
Instrumentos profesionales y científicos	..	0,4	8,3 <sup>a</sup>	1,8	3,7	22,9	3,5	3,0	15,1
Otros productos manufacturados	..	0,3	3,2	1,7	1,4	18,2	0,8	1,1	20,3
<b>Pro memoria:</b>									
Toda la industria manufacturera	100,0	100,0	6,8	100,0	100,0	16,8	100,0	100,0	16,6

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Nicita y Olarreaga, 2001.

<sup>a</sup> 1984-1998.

El apoyo y la protección recibidos durante la industrialización mediante la sustitución de importaciones en los decenios de 1960 y 1970 indudablemente permitieron al sector industrial en América Latina, y en menor medida en África, crecer con mucha mayor rapidez de lo que hubiera sido posible en condiciones competitivas. Sin embargo, a diferencia del Asia oriental, que también hizo un uso muy amplio de las políticas industriales, esas estrategias aplicadas en América Latina y África no siempre permitieron crear industrias viables (Hirschman, 1968). Por consiguiente, con el gran estallido de la liberalización y el retiro del apoyo y la protección, las industrias de esas regiones, al tener que enfrentarse con una fuerte competencia, tuvieron que redimensionarse, racionalizarse o desaparecer. En ese sentido, el proceso de desindustrialización conexas con el cambio en el paradigma del desarrollo puede considerarse una medida correctiva en el contexto de un proceso schumpeteriano de "destrucción creativa". Sin embargo, después de tantos años de reforma y de ajuste, hay pocos indicios de fuerzas creativas que estén iniciando un nuevo proceso virtuoso de acumulación, crecimiento y cambio estructural.

### **C. El crecimiento de la productividad: patrones interindustriales**

La estrecha correlación observada en el Asia oriental entre elevadas tasas de inversión, aumentos de las partes porcentuales del sector industrial en el PIB y excelentes resultados de las exportaciones se apoya en un rápido crecimiento de la productividad. Sin embargo, el vínculo existente entre la inversión, por una parte, y el crecimiento de la productividad y el crecimiento de las exportaciones por otra, no es automático. Aunque un desplazamiento hacia las actividades industriales es fundamental para lograr un crecimiento rápido de la productividad y niveles altos de renta, no siempre está claro el modo en que la asignación de las inversiones entre unas ramas y otras de la industria influye en la velocidad con que se va reduciendo la brecha de productividad con los países industriales avanzados. De hecho, no hay un consenso sobre si los aumentos de productividad derivados de las inversiones pueden obtenerse más fácilmente en ramas con diferencias de productividad grandes o pequeñas respecto de las economías industriales avanzadas. Aunque algunos autores (Gerschenkron, 1962) han invocado la "ventaja del atraso" en apoyo de la opinión de que las ramas industriales en que existen las mayores diferencias de productividad tienden a atraer la mayoría de inversiones y a reducir más rápidamente esas diferencias, otros (por ejemplo Krugman, 1990) han defendido que los países en desarrollo tienden a reducir la brecha de productividad con un ritmo igual en todas las ramas industriales.

El crecimiento de la productividad también depende de cómo se combinan las inversiones con el conocimiento en el contexto del avance tecnológico. Incluso cuando la tecnología está incorporada en los bienes de capital importados junto con conocimientos codificados complementarios, determinados aspectos de cualquier tecnología son tácitos, por lo que únicamente se pueden adquirir mediante un proceso de aprendizaje en la práctica. Además, la utilización eficiente de cualquier tecnología importada requerirá su modificación para adecuarla a las condiciones locales concretas. De ese modo, la base de conocimientos inicial de un país, combinada con el aprendizaje por etapas, determina la facilidad con que ese país se adapta a las nuevas tecnologías y las aplica. Desde esa perspectiva, el cambio tecnológico es el resultado conjunto de invertir en bienes de capital modernos y de aprender a utilizarlos de modo eficiente (Nelson y Winter, 1982; Abramovitz, 1986; Lucas, 1993; y Nelson y Pack, 1999). Las políticas tecnológicas selectivas también influyen directamente en los resultados.

Una importante transformación que ha influido en los patrones sectoriales de transferencia y absorción de tecnología es la creciente integración vertical de la producción en distintas fases de la cadena de valor añadido ubicadas en diferentes países, así como la creciente participación de los países en desarrollo en esas redes mundiales de producción. Los tipos de actividades industriales que se relocalizan más fácilmente trasladándolas de países más desarrollados a países menos desarrollados son las que utilizan productos intermedios fácilmente comercializables y en los que el porcentaje correspondiente a los salarios en los costos de producción es elevado, ya que esas actividades se benefician de las diferencias de costos salariales entre unos lugares y otros. Como se ha mencionado en el capítulo IV, la participación creciente en esas redes parece ir acompañada de importaciones considerables de maquinaria y equipo y de productos intermedios. Aunque esto se ha considerado una posible base para quemar etapas tecnológicas y lograr rápidos aumentos de la productividad, los procesos de transferencia y aprendizaje de tecnologías en esas redes están determinados cada vez más por las estrategias planetarias de las ETN, más que por las estrategias nacionales de desarrollo de los países receptores. De ese modo, el ritmo de crecimiento de la productividad de los países en

desarrollo y la rapidez con que se puede reducir la brecha de productividad con los países desarrollados en los diferentes sectores se ven afectados por el carácter de su participación en las redes de producción internacionales así como por la importación de tecnología y de bienes de capital y por el proceso de aprendizaje y adaptación.

En el cuadro 5.4 se muestra la evolución de la productividad del trabajo en diversos países en desarrollo y los Estados Unidos, el líder mundial en tecnología. El cuadro abarca el conjunto del sector manufacturero, así como una selección de industrias de baja, mediana y alta intensidad de mano de obra cualificada. Los datos corresponden a los años 1980, 1985 y 2000, con objeto de poder apreciar cómo la crisis de la deuda y las amplias reformas de las políticas económicas, que se llevaron a cabo en la mayoría de los países entre 1985 y 1990, podrían haber afectado a las tendencias de la productividad según los sectores. Como los datos expuestos se refieren en ocasiones a períodos diferentes y en los países con una base industrial pequeña a menudo se producen grandes cambios proporcionales, dichos datos deben ser interpretados con precaución.

En todos los países de Asia para los que se dispone de datos, la productividad del trabajo ha mejorado de modo notable y constante en todos los sectores en los dos últimos decenios, mientras que esa tendencia no es tan evidente en América Latina, con excepción de Chile. Asimismo, en muchos países de esas regiones los niveles de productividad disminuyeron durante el decenio de 1990 (es decir, durante el período posterior a la liberalización generalizada del comercio y el sector financiero), y en algunos casos cayeron incluso por debajo de los niveles registrados en 1985 (es decir, en medio de la crisis de la deuda).

---

(4)

En Asia la productividad del trabajo ha mejorado de modo notable y constante en todos los sectores, mientras que esa tendencia no es tan evidente en América Latina.

---

Algunos países de América Latina, como la Argentina, el Brasil y México, experimentaron una reducción particularmente fuerte de la productividad en sectores tradicionales intensivos en mano de obra, como los textiles y las prendas de vestir. Por otra parte, se obtuvieron mejores resultados en cuanto a productividad en la industria del equipo de transporte que en el sector manufacturero en su conjunto, y el crecimiento de la productividad en aquella industria en el Brasil y México superó incluso al registrado en los Estados Unidos. El crecimiento de la productividad en el sector de los productos alimenticios en países como el Brasil, Colombia y México evolucionó de manera bastante análoga al de los Estados Unidos.

Cuadro 5.4

## Productividad del trabajo en 26 economías en desarrollo y en ciertos sectores industriales, 1980-2000

(Números índices, 1990 = 100)

País/economía	Total manufacturas (CIU 300)			Productos alimenticios (CIU 311)			Textiles (CIU 321)			Prendas de vestir (CIU 322)			Maquinaria eléctrica (CIU 383)			Equipo de transporte (CIU 384)		
	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000
Argentina	..	122,1	85,1 <sup>a</sup>	..	134,7	88,1 <sup>a</sup>	..	109,9	55,7 <sup>a</sup>	..	118,4	94,8 <sup>a</sup>	..	101,2	..	128,0	..	..
Bolivia	77,0	58,3	90,8 <sup>b</sup>	85,8	171,6	122,8	115,5	93,1	98,0	149,3	103,6	109,7	150,6	79,1	81,0	192,0	47,9	84,6
Brasil	..	79,9	114,0 <sup>c</sup>	..	89,4	108,9 <sup>c</sup>	..	91,8	76,9 <sup>c</sup>	..	108,6	78,3 <sup>c</sup>	..	83,2	102,0 <sup>c</sup>	..	74,2	180,6 <sup>c</sup>
Chile	80,2	115,3	144,6	97,7	117,0	149,6	79,8	97,9	121,7	98,8	123,9	184,8	49,5	83,5	104,4	98,3	110,6	174,6
China	..	..	242,1 <sup>d</sup>	..	..	311,5 <sup>d</sup>	..	..	181,7 <sup>d</sup>	..	..	224,4 <sup>d</sup>	..	..	285,1 <sup>d</sup>	..	..	.. <sup>d</sup>
Colombia	75,2	87,5	101,3	67,8	97,1	105,5	63,0	72,9	51,3	91,8	89,7	105,6	74,9	86,7	78,4	52,9	65,5	62,2
Côte d'Ivoire	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ecuador	79,8	77,2	117,3 <sup>d</sup>	86,5	101,7	97,8 <sup>d</sup>	99,4	95,1	101,3 <sup>d</sup>	157,2	106,4	93,1 <sup>d</sup>	119,9	107,6	61,5 <sup>d</sup>	69,1	94,4	109,8 <sup>d</sup>
Egipto	55,6	89,4	90,7 <sup>b</sup>	73,5	94,6	81,6 <sup>e</sup>	80,1	94,0	86,4 <sup>e</sup>	93,1	134,0	181,3 <sup>e</sup>	90,9	232,7	162,3 <sup>e</sup>	76,0	128,9	262,8 <sup>e</sup>
Filipinas	74,1	79,9	150,0 <sup>b</sup>	75,0	72,3	149,5	88,7	49,7	140,2 <sup>b</sup>	77,1	50,6	145,3 <sup>b</sup>	59,9	46,6	96,4 <sup>b</sup>	63,5	28,8	152,5 <sup>b</sup>
Ghana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
India	55,2	72,5	152,4	34,6	78,3	174,0	69,9	67,7	107,4	43,3	52,1	107,5	64,2	69,3	173,1	60,8	73,9	123,2
Indonesia	54,0	68,9	124,2 <sup>d</sup>	39,9	54,6	113,2	45,8	67,4	158,1	39,0	73,8	147,6	56,3	76,7	155,7	47,8	44,0	187,2
Kenya	83,7	88,8	89,4 <sup>e</sup>	94,0	95,6	98,8 <sup>e</sup>	104,2	88,4	74,0 <sup>e</sup>	111,7	112,9	105,8 <sup>e</sup>	25,1	32,9	90,9 <sup>e</sup>	105,6	128,9	69,8 <sup>e</sup>
Malasia	67,1	93,9	171,1	90,6	96,4	162,7	60,2	61,5	208,6	62,8	73,9	151,2	66,6	98,6	219,3	40,9	55,6	116,8
Marruecos	85,8	81,8	117,0 <sup>d</sup>	110,8	114,8	131,5 <sup>d</sup>	79,0	99,9	99,2 <sup>d</sup>	57,6	103,4	116,4 <sup>d</sup>	70,3	88,4	85,9 <sup>d</sup>	57,8	81,1	85,3 <sup>d</sup>
México	..	102,5	108,0	67,8	101,1	101,3	111,7	115,9	82,3	..	118,0	85,2	113,6	96,8	107,4	111,6	95,0	158,1
Nigeria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Pakistán	63,4	86,0	120,8 <sup>a</sup>	89,5	106,6	118,8 <sup>a</sup>	41,2	61,0	106,1 <sup>a</sup>	61,0	67,0	133,8 <sup>a</sup>	49,7	61,9	218,9	64,0	65,5	200,2
Perú	107,3	107,0	82,0 <sup>a</sup>	117,5	74,6	57,5 <sup>a</sup>	120,9	116,7	76,1 <sup>a</sup>	119,6	101,3	124,5 <sup>a</sup>	101,3	85,9	66,2	173,0	105,5	68,1
Provincia china de Taiwán	61,9	72,3	127,1 <sup>a</sup>	57,3	82,8	110,6 <sup>a</sup>	51,3	66,7	127,4 <sup>a</sup>	70,1	78,3	92,2 <sup>a</sup>	56,4	67,9	148,6 <sup>a</sup>	54,1	61,8	118,0 <sup>a</sup>
República de Corea	50,7	65,1	231,8	57,2	67,2	205,8	61,0	78,5	233,1	58,6	62,4	196,5	38,7	64,0	330,0	41,8	65,4	187,6
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	61,3	71,5	121,3	65,4	71,8	134,4	75,3	77,7	114,2	59,5	68,9	148,5	62,8	76,5	135,6	54,5	59,9	135,4
Uruguay	88,0	125,9	127,5 <sup>d</sup>	70,6	121,7	111,7 <sup>d</sup>	76,3	114,6	115,3 <sup>d</sup>	98,2	97,7	66,6 <sup>d</sup>	69,6	118,4	81,1 <sup>d</sup>	66,3	80,9	48,2 <sup>d</sup>
Venezuela	83,6	91,3	114,1 <sup>e</sup>	92,7	103,1	183,0 <sup>e</sup>	99,0	124,7	45,9 <sup>e</sup>	142,1	156,4	90,3 <sup>b</sup>	105,9	110,2	98,2 <sup>b</sup>	137,3	142,1	260,8 <sup>b</sup>
Referencia:																		
Estados Unidos	80,6	89,0	114,7 <sup>c</sup>	79,5	92,1	113,2	84,1	89,4	118,0	82,7	93,0	144,1	78,5	88,3	220,4	80,3	98,6	149,9

Fuente: ONUDI, Base de datos de estadísticas industriales 2002; Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*; y Thomson Financial Datastream.

Nota: La productividad del trabajo se ha calculado como el valor añadido real (en moneda nacional) por trabajador. El valor añadido nominal se ha ajustado mediante el deflactor del PIB. La maquinaria eléctrica incluye los semiconductores y el equipo de telecomunicaciones.

a 1996.      b 1997.      c 1995.      d 1999.      e 1998.

En Asia, la República de Corea logró tasas mayores de crecimiento de la productividad que los Estados Unidos, tanto en el conjunto del sector manufacturero como en cada una de las industrias incluidas en el cuadro. Los datos también muestran que otras economías asiáticas, como Filipinas, la India, Indonesia, Malasia, el Pakistán y la Provincia china de Taiwán, de igual modo que Chile y Turquía, también redujeron con éxito la brecha de productividad con los Estados Unidos en el sector manufacturero en su conjunto, aunque la tasa de crecimiento de la productividad varió ampliamente de una industria a otra. Algunos de esos países han importado una cantidad considerable de maquinaria de los países desarrollados a lo largo de los tres últimos decenios (véase el capítulo IV, cuadro 4.3). Curiosamente, México, que también importó grandes cantidades de maquinaria, no compartió esta tendencia de la productividad, con excepción, como ya se ha indicado, de los sectores del equipo de transporte y, en menor grado, de la maquinaria eléctrica.

Las diferencias entre los países en la evolución de la productividad del trabajo en diferentes industrias también se manifiestan en los cambios en la importancia relativa de cada sector en la totalidad del valor añadido industrial. En el cuadro 5.5 se muestra la importancia creciente de las industrias basadas en la explotación de recursos naturales en las principales economías de América Latina, con excepción de México, y la importancia menguante de las industrias metalúrgicas, (inclusive de los subsectores de tecnologías de la información), con excepción del Brasil. Esto entraña que la apertura a la competencia internacional y a las corrientes de IED provocaron una transformación de la estructura de producción en favor de los sectores relativamente intensivos en capital que se dedican a la transformación de los abundantes recursos naturales, mientras que las actividades intensivas en investigación y desarrollo (I + D) y en diseño técnico perdieron peso en el total de la producción industrial, reduciendo de ese modo las posibilidades de crecimiento de la productividad y de innovación (Cimoli y Katz, 2001).

---

---

(5)

En América Latina la apertura a la competencia internacional y a las corrientes de IED provocaron una transformación de la estructura de producción en favor de los sectores relativamente intensivos en capital que se dedican a la transformación de los abundantes recursos naturales, mientras que las actividades intensivas en investigación y desarrollo (I + D) y en diseño técnico perdieron peso en la producción industrial total.

---

---

En relación con el cambio estructural, México mantiene una posición ambigua que pone de manifiesto el peso del sector del automóvil y de las industrias maquiladoras -sectores con diferentes intensidades de mano de obra- en su patrón reciente de industrialización. Sin embargo, un examen del índice de cambio estructural de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) pone de manifiesto que aunque se produjo una reestructuración del sector manufacturero a raíz de las reformas orientadas al mercado, el cambio estructural siguió siendo el mismo durante el período 1984-1994, bajo la nueva política económica, que el que se había registrado durante el período 1970-1981, con el

modelo de sustitución de importaciones (Máttar, Moreno-Brid y Wilson Peres, 2002: 27 y 28; Moreno-Brid, 1999: 48 y 49). Además, los sectores en que se habían producido durante 1987-1994 los mayores aumentos en el porcentaje que tenían del PIB (a saber, automóvil, motores y accesorios y maquinaria y equipo no eléctricos) eran los que también habían logrado los mayores aumentos de ese porcentaje en 1970-1981. Por consiguiente, más de un decenio de reformas económicas no parece haber cambiado radicalmente la estructura y la dinámica de la actividad manufacturera.

Cuadro 5.5

Parte porcentual de distintos sectores en el valor añadido manufacturero en algunas economías en desarrollo, 1970-2000

Sectores	Argentina				Brasil				Chile				Colombia			
	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000
I	15,6	..	14,3	13,7	18,8	..	..	22,8	14,9	7,7	8,1	6,7	10,7	10,2	9,6	7,3
II	9,9	..	8,5	7,7	9,9	..	..	8,7	7,7	2,6	1,8	2,3	2,9	4,0	4,3	2,3
III+IV	36,2	..	46,7	48,6	35,8	..	..	42,4	43,2	61,5	64,6	66,8	45,7	50,1	51,2	53,0
V	38,2	..	30,5	30,0	35,5	..	..	26,1	34,2	28,2	25,5	24,1	40,7	35,6	34,9	37,4

Sectores	México				Malasia				República de Corea				Provincia china de Taiwán			
	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000	1973	1980	1990	1996
I	13,3	..	14,1	11,8	9,8	21,4	30,5	48,9	9,1	16,6	29,1	39,7	21,1	21,5	28,7	36,2
II	5,5	..	14,4	18,9	3,2	4,3	5,6	4,1	5,4	6,1	10,5	11,8	5,0	6,3	7,8	8,0
III+IV	46,8	..	48,8	43,8	49,5	41,2	36,8	29,0	45,5	39,5	31,6	27,9	35,7	37,5	35,8	35,3
V	34,4	..	22,6	25,4	37,5	33,1	27,1	18,0	39,9	37,8	28,8	20,6	38,3	34,6	27,7	20,4

Fuente: Cimoli y Katz, 2001; y ONUDI, Base de datos de estadísticas industriales 2002.

Nota: Sector I: Industria metalúrgica (CIU 381, 382, 383 y 385), inclusive computadoras y equipo de oficina, equipo de telecomunicaciones y semiconductores.  
Sector II: Equipo de transporte (CIU 384).  
Sector III: Productos alimenticios, bebidas y tabaco (CIU 311, 313 y 314).  
Sector IV: Industrias de elaboración de recursos naturales (CIU 341, 351, 354, 355, 356, 371 y 372).  
Sector V: Industrias tradicionales intensivas en trabajo (CIU 321, 322, 323, 324, 331, 332, 342, 352, 361, 362, 369 y 390).

Esos cambios en la parte porcentual de diferentes sectores en el valor añadido manufacturero en varios países de América Latina difieren notablemente de los que se produjeron en las economías asiáticas incluidas en el cuadro 5.5. Aunque la intensidad de esos cambios fue considerablemente diferente en las tres economías asiáticas, la industria metalúrgica y la del automóvil cobraron mayor importancia en todas ellas. El desplazamiento a favor de la industria metalúrgica estuvo acompañado por una fuerte reducción de la importancia de las industrias de transformación de recursos naturales y las industrias intensivas en mano de obra.

En un estudio reciente se demuestra que la parte porcentual de los sectores manufactureros que se relacionan por lo general con una exitosa industrialización de alta tecnología (maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica y equipo de transporte) crecieron de modo particularmente rápido en Malasia, la República de Corea, Tailandia y Turquía, pero mucho menos en el Brasil, Chile, México y, sobre todo, en la Argentina (Amsden, 2001). Aunque el cambio estructural en el sector manufacturero fue reducido durante el período 1980-1994, alcanzó su nivel más alto en economías como las de Indonesia y Malasia, que habían experimentado un crecimiento notable en el porcentaje del PIB correspondiente al valor añadido industrial, y el más bajo en las economías semiindustriales, como la Argentina y México, así como en economías industriales más maduras (la República de Corea y la Provincia china de Taiwán) donde ese porcentaje se contrajo. Por lo tanto, entre los países con resultados más débiles algunos habían tenido patrones a la vez "positivos" y "negativos" de desindustrialización<sup>5</sup>.

## D. El comercio exterior y el patrón de cambio estructural

Una estrecha integración en el sistema internacional de comercio mediante una liberalización rápida ha sido el fundamento de las reformas económicas en los países en desarrollo desde mediados del decenio de 1980. Se podía prever que esto influyera en el patrón de cambio estructural, conjuntamente con la dotación de recursos y la geografía. Sin embargo, los resultados de la integración en el sistema comercial dependen en buena parte de las circunstancias en que se lleva a cabo y de las políticas aplicadas durante la fase de integración. La integración en América Latina y en África marcó un fuerte cambio de orientación en la estrategia de desarrollo, se produjo como un estallido y se llevó a cabo después de la crisis de la deuda (es decir, en un período de debilidad). Esto contrasta con el proceso de integración en el Asia oriental, que se llevó a cabo desde una posición de fuerza y se caracterizó por una estrategia ininterrumpida y voluntariosa de apertura gradual. China representó de alguna forma una excepción, ya que combinó un ritmo rápido de integración con un crecimiento acelerado, sobre todo debido a que su apertura se llevó a cabo desde una posición de fuerza compartida por otros países asiáticos. Es probable que el patrón de industrialización y cambio estructural adoptado en el mundo en desarrollo después de la crisis de la deuda haya estado relacionado con esos patrones subyacentes de integración comercial.

---

(6)

La integración en América Latina se produjo como un estallido y en un período de debilidad.

---

### 1. La industrialización y la competitividad

Se está generalmente de acuerdo en que el patrón de participación de un país en el comercio internacional está determinado en gran medida por su dotación de recursos y por la eficiencia con que se utilizan esos recursos. La opinión comúnmente compartida considera que una movilidad mayor del capital en el plano internacional debería aumentar la importancia de las dotaciones relativas de mano de obra muy cualificada y poco cualificada en la determinación del efecto del comercio exterior en el patrón de industrialización. En particular, debería esperarse que en la mayoría de los países en desarrollo los sectores industriales que utilizan mano de obra poco cualificada atrajeran capitales, haciendo esa mano de obra más productiva y esos sectores industriales más competitivos en los mercados internacionales. Conforme a ese punto de vista, los países en desarrollo deberían especializarse en la provisión de mercancías intensivas en mano de obra poco cualificada e importar de los países avanzados mercancías intensivas en mano de obra muy cualificada. Esto permitiría reducir en los países en desarrollo la diferencia de salarios entre los trabajadores no cualificados y los cualificados.

En los estudios sobre la especialización internacional se parte a menudo del supuesto de que en una economía las tasas de crecimiento de la productividad difieren ampliamente de unos sectores industriales a otros, mientras que los salarios evolucionan con mayor similitud en todos los sectores industriales<sup>6</sup>. Esa asimetría puede ser una fuente importante de cambio estructural. En un contexto dinámico, el crecimiento desigual de la productividad de unos sectores industriales a otros, combinado con un crecimiento igual de los salarios, entraña que los trabajadores de los sectores industriales con una productividad relativamente más elevada no

reciban toda la retribución que deberían. Los incrementos de productividad se reparten en ese caso entre toda la economía mediante aumentos generales de salarios y cambios en los precios relativos. Esa dinámica de salarios y productividad -y el correspondiente desarrollo de los costos laborales unitarios relativos- incidirán de modo fundamental en las ventajas de costos comparativas de los distintos países en sectores industriales específicos. Si un país registra un crecimiento de la productividad relativamente más rápido en unos sectores industriales que en otros, y si los salarios crecen a tasas parecidas en unos y otros sectores industriales, ese país obtendrá una ventaja comparativa en los sectores que están avanzando, a condición de que los cambios en la productividad y los salarios en otros países no sigan la misma tendencia<sup>7</sup>.

Una comparación de los costos laborales unitarios de una muestra de 26 países en desarrollo con esos costos en los Estados Unidos para varias categorías de actividades manufactureras llevada a cabo en 2000 no pone de manifiesto un patrón homogéneo, ya que las relaciones difieren considerablemente para cada país en las diferentes categorías industriales seleccionadas, así como para cada categoría en los diferentes países (véase el cuadro 5.6). El hecho de que el cuadro incluya datos de países con sectores industriales pequeños, que por ello están sujetos a menudo a fluctuaciones considerables en el tiempo de sus niveles de salarios y de productividad, puede explicar en parte la ausencia de un patrón homogéneo. Respecto del conjunto de todas las categorías industriales y de todos los países seleccionados el análisis ha arrojado un número casi igual de aumentos y disminuciones de las relaciones en los dos decenios últimos. Pero conviene destacar que la República de Corea es el único país del cuadro cuya relación entre sus costos laborales unitarios y los de los Estados Unidos se redujo en los cinco sectores. En varios otros países (especialmente la India), los costos laborales en relación con los de los Estados Unidos también disminuyeron en los sectores industriales tradicionales intensivos en mano de obra, como el de las prendas de vestir. Por el contrario, ese coeficiente aumentó en otros sectores para un gran número de países, particularmente en el de la maquinaria eléctrica. Quizá sorprenda que esto también se haya producido en el caso de economías que, en mayor o menor grado, se han convertido en exportadores con éxito de equipo de telecomunicaciones y de semiconductores en el marco de las redes de producción internacionales, como es el caso de Filipinas, Malasia, México, la Provincia china de Taiwán, Tailandia y Turquía. El fuerte crecimiento de la productividad parece haber sido uno de los elementos determinantes del éxito que han tenido en sus exportaciones de estos productos Malasia y la Provincia china de Taiwán, mientras que el crecimiento de la productividad relativamente lento que se registró en Filipinas y México (véase el cuadro 5.4) pone de manifiesto que otros factores, en particular los salarios y los tipos de cambio, desempeñaron en esos países un papel más importante en mantener la competitividad.

Los cambios en la especialización en un país están a menudo relacionados con los cambios en la "competitividad internacional", aunque este concepto conviene más a los análisis sobre los resultados de las empresas (Krugman, 1994). Una empresa puede considerarse competitiva en el plano internacional si puede vender sus productos al mismo precio (o a un precio ligeramente inferior) al de sus competidores y obtener el mismo beneficio. Aunque esta definición de competitividad se caracteriza por su sencillez, medir los cambios en la competitividad internacional del sector de los bienes comercializables de un país es más complicado, en particular en los países en desarrollo sobre los que a menudo no se dispone de los datos necesarios. El tipo de cambio real es un índice utilizado ampliamente para medir la competitividad del sector de los bienes comercializables de un país. Una definición muy



aceptada del tipo de cambio real que se basa en el criterio de la paridad del poder adquisitivo establece que el tipo de cambio real es igual al tipo de cambio nominal multiplicado por la relación entre el nivel de los precios externos y el nivel de los precios internos. Lo ideal sería que la medición de la competitividad internacional del sector industrial de un país se basara en los precios relativos de unas cestas de productos industriales extranjeros objeto de comercio internacional y las mismas cestas de productos nacionales. Pero como en la mayoría de los países no se dispone de ese tipo de datos, la medición que se hace en el presente informe se basa en los índices de precios al consumidor.

**Cuadro 5.6**

**Costos laborales unitarios en 26 economías en desarrollo y en los sectores seleccionados, 1980 y 2000**

(En relación con los costos en los EE.UU.)

Economía	Productos alimenticios		Textiles		Prendas de vestir		Maquinaria eléctrica		Equipo de transporte	
	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000
Argentina	0,87 <sup>a</sup>	1,95 <sup>b</sup>	0,48 <sup>a</sup>	1,28 <sup>b</sup>	0,48 <sup>a</sup>	0,64 <sup>b</sup>	0,70 <sup>a</sup>	2,11 <sup>b</sup>	0,79 <sup>a</sup>	1,78 <sup>b</sup>
Bolivia	0,86	0,61	0,93	0,76	0,82	0,65	0,51	1,00	0,47	1,34
Brasil	0,53 <sup>c</sup>	0,74 <sup>b</sup>	0,42 <sup>c</sup>	0,65 <sup>b</sup>	0,39 <sup>c</sup>	0,47 <sup>b</sup>	0,52 <sup>c</sup>	0,81 <sup>b</sup>	0,60 <sup>c</sup>	0,53 <sup>b</sup>
Chile	0,63	0,80	0,65	0,89	0,55	0,51	0,88	0,90	0,46	0,74
China	0,68	..	0,26	..	0,08	..	0,59	..	0,42	..
Colombia	0,60	0,62	0,47	0,66	0,58	0,47	0,48	1,01	0,53	0,97
Côte d'Ivoire	0,92	1,50 <sup>d</sup>	0,85	1,06 <sup>d</sup>	0,73	1,02 <sup>d</sup>	0,78	1,34 <sup>d</sup>	0,36	1,69 <sup>d</sup>
Ecuador	1,36	0,88 <sup>e</sup>	0,91	0,30 <sup>e</sup>	0,82	0,34 <sup>e</sup>	0,96	1,20 <sup>e</sup>	0,86	0,55 <sup>e</sup>
Egipto	1,45	1,45 <sup>f</sup>	1,27	1,21 <sup>f</sup>	0,99	0,38 <sup>g</sup>	1,00	1,10 <sup>g</sup>	1,51	0,71 <sup>g</sup>
Filipinas	0,63	0,65 <sup>d</sup>	0,60	0,67 <sup>d</sup>	0,80	0,59 <sup>d</sup>	0,60	0,80 <sup>d</sup>	0,47	0,40 <sup>d</sup>
Ghana	1,00	0,82 <sup>b</sup>	0,80	0,96 <sup>b</sup>	0,45	0,60 <sup>b</sup>	1,08	0,39 <sup>b</sup>	0,84	1,63 <sup>b</sup>
India	1,74	1,29	1,25	1,57	0,96	0,47	1,01	0,98	1,24	1,43
Indonesia	0,97	0,71	0,61	0,42	0,95	0,45	0,49	0,62	0,40	0,26
Kenya	1,16	1,31 <sup>e</sup>	1,00	2,20 <sup>e</sup>	0,94	0,96 <sup>e</sup>	1,47	0,74 <sup>e</sup>	1,10	3,34 <sup>e</sup>
Malasia	0,60	1,08	0,75	0,59	0,82	0,84	0,71	1,01	0,67	0,69
Marruecos	2,08	1,61 <sup>e</sup>	1,19	1,38 <sup>e</sup>	1,25	1,05 <sup>e</sup>	1,42	1,49 <sup>e</sup>	1,34	0,92 <sup>e</sup>
México	1,00	0,90	0,85	0,88	0,69 <sup>h</sup>	0,64	0,73	1,06	0,49	0,43
Nigeria	0,99	0,29 <sup>b</sup>	0,85	0,80 <sup>b</sup>	0,52	0,11 <sup>b</sup>	0,56	0,56 <sup>b</sup>	0,09	0,04 <sup>b</sup>
Pakistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Perú	0,43	1,02 <sup>b</sup>	0,43	0,62 <sup>b</sup>	0,66	0,46 <sup>b</sup>	0,37	0,95 <sup>b</sup>	0,25	0,50 <sup>b</sup>
Provincia china de Taiwán	0,94	1,93 <sup>b</sup>	1,09	1,45 <sup>b</sup>	0,44	0,80 <sup>b</sup>	0,97	1,81 <sup>b</sup>	0,78	1,17 <sup>b</sup>
República de Corea	0,81	0,73	0,74	0,63	0,71	0,62	0,82	0,56	0,78	0,71
Tailandia	0,46 <sup>i</sup>	0,92 <sup>j</sup>	0,46 <sup>i</sup>	0,87 <sup>j</sup>	0,67 <sup>i</sup>	1,07 <sup>j</sup>	0,35 <sup>k</sup>	0,65 <sup>j</sup>	0,48 <sup>k</sup>	0,41 <sup>j</sup>
Turkey	1,12	1,09	0,70	0,69	0,62	0,43	0,72	0,97	0,98	0,65
Uruguay	1,65	1,64 <sup>e</sup>	0,84	0,74 <sup>e</sup>	0,76	0,69 <sup>e</sup>	1,03	1,52 <sup>e</sup>	0,72	1,22 <sup>e</sup>
Venezuela	1,34	0,93 <sup>d</sup>	1,14	0,72 <sup>d</sup>	1,03	0,49 <sup>d</sup>	0,98	0,68 <sup>d</sup>	0,86	0,17 <sup>d</sup>

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en ONUDI, Base de datos de estadísticas industriales 2002.

Nota: Los costos laborales unitarios son los salarios (en dólares corrientes) divididos por el valor añadido (en dólares corrientes).

**a** 1984.                      **b** 1995.                      **e** 1985.                      **d** 1997.  
**e** 1999.                      **f** 1996.                      **g** 1998.                      **h** 1984.  
**i** 1979.                      **j** 1994.                      **k** 1982.

---

(7)

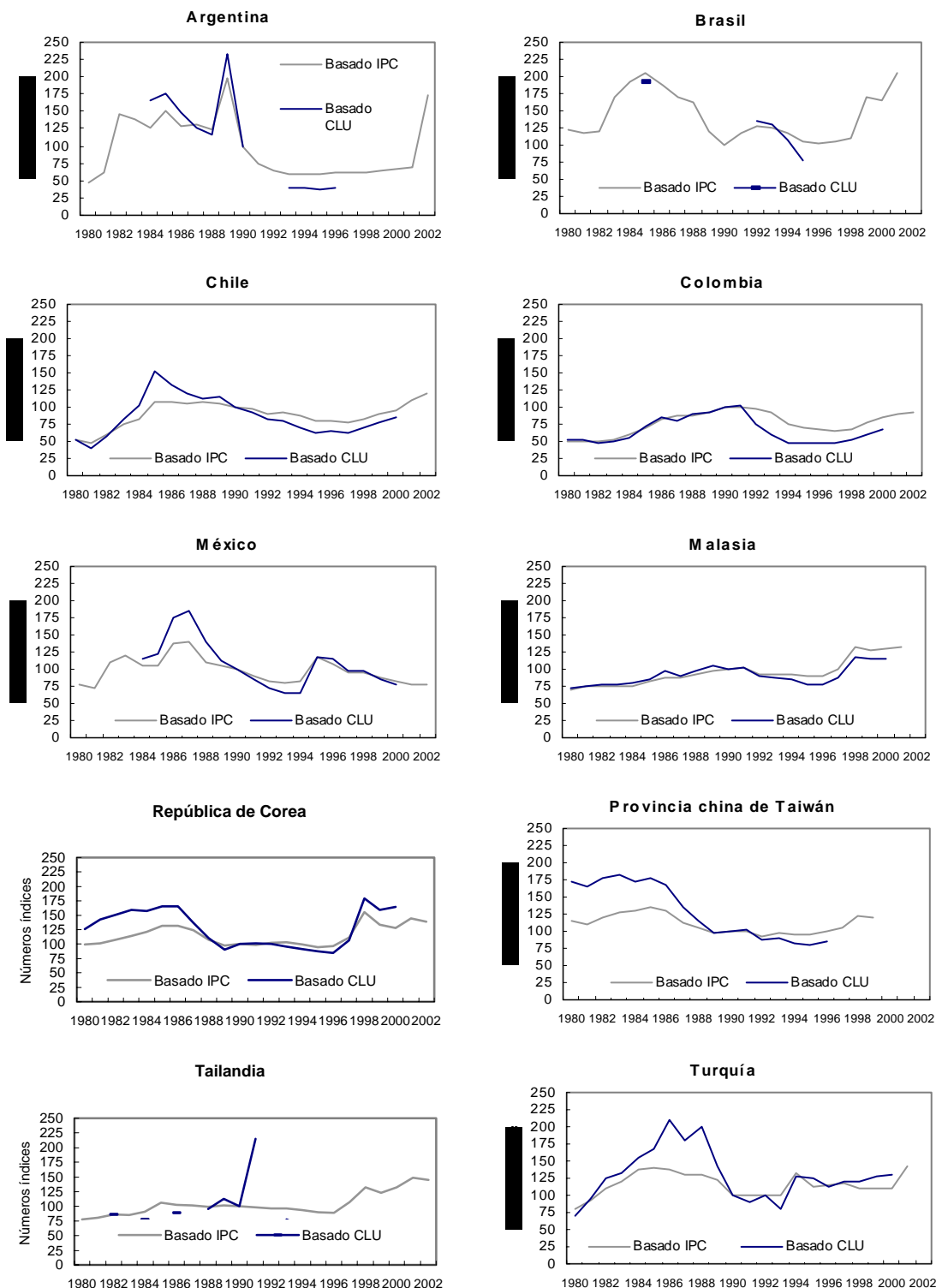
Los cambios en la especialización en un país están a menudo relacionados con los cambios en la "competitividad internacional", aunque este concepto conviene más a los análisis sobre los resultados de las empresas.

---

Existe un índice alternativo de los cambios en el grado de competitividad de un país que se basa en los costos laborales unitarios: la relación entre los salarios nominales expresados en dólares y la productividad del trabajo también expresada en dólares con respecto a esa misma relación en los Estados Unidos). Esa definición del tipo de cambio real es particularmente útil ya que permite desagregar los cambios en la competitividad internacional estudiando la repercusión relativa de los cambios en los salarios nominales, la productividad del trabajo y el tipo de cambio nominal. La combinación de una mejora virtuosa y sostenible del bienestar social con un grado elevado de competitividad internacional se caracteriza por un fuerte crecimiento de la productividad asociado a un aumento de las inversiones y a un empleo en crecimiento o estable, una tasa de crecimiento del salario real que se mantiene a la par de la productividad y un tipo de cambio nominal que permite mantener la paridad del poder adquisitivo.

Aunque los tipos de cambio reales basados en los índices de precios relativos al consumidor y los basados en los costos laborales unitarios relativos evolucionan fundamentalmente en paralelo, el grado de divergencia entre ambos puede variar en el tiempo, indicando cambios en los márgenes de beneficio obtenidos en los mercados mundiales. Los datos proporcionados en el gráfico 5.3 ponen de manifiesto que los elevados márgenes de beneficio obtenidos por los exportadores de manufacturas de la República de Corea y la Provincia china de Taiwán durante la mayor parte del decenio de 1980 habían caído a finales de ese decenio y en el decenio de 1990, y sólo se recuperaron, en el caso de la República de Corea, con posterioridad a la crisis financiera de 1997-1998. Aunque los exportadores de manufacturas de la Argentina, Chile, Malasia, México y Turquía también obtuvieron provecho de los aumentos de los márgenes de beneficio en los mercados internacionales durante el decenio de 1980, esos márgenes parecen haber sido menores que los obtenidos por los exportadores del Asia oriental, como pone de manifiesto la distancia más reducida que separa las curvas del tipo de cambio real calculadas sobre la base de los índices de precios al consumidor y de las calculadas sobre la base de los costos laborales unitarios. Los exportadores de manufacturas del Brasil, Colombia y Tailandia también parecen haber experimentado una reducción de los beneficios en los mercados internacionales durante el decenio de 1990, pero sin haber obtenido provecho de los aumentos de esos beneficios que se produjeron en el decenio de 1980.

**Gráfico 5.3**  
**Tipos de cambio reales de algunas economías en desarrollo con respecto al dólar estadounidense, 1980-2002**  
 (Números índices, 1990 = 100)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en FMI, *International Financial Statistics 2002*, y ONUDI Base de datos de estadísticas industriales 2002.

Nota: Las curvas basadas en el IPC representan el índice del tipo de cambio real con respecto al dólar estadounidense sobre la base de los índices de precios relativos al consumidor. Las curvas basadas en los CLU representan el índice del tipo de cambio real con respecto al dólar estadounidense sobre la base de los costos laborales unitarios relativos.

En el cuadro 5.7 se resumen los datos disponibles relativos a los cambios en la competitividad internacional y en el comportamiento de las exportaciones de los sectores manufactureros nacionales durante los dos decenios últimos<sup>8</sup>. La tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas es un indicador clave de su comportamiento, pero como puede inducir a error en el caso de los países que parten de una pequeña base de exportaciones de manufacturas, se complementa en el cuadro con la parte porcentual de las manufacturas en las exportaciones totales de productos no petrolíferos en 2000. De las 26 economías incluidas en el cuadro, Côte d'Ivoire, Nigeria, el Perú y el Uruguay han registrado un crecimiento débil de las exportaciones de manufacturas en los dos decenios últimos. A pesar de haber tenido un crecimiento más rápido, el porcentaje de las exportaciones de manufacturas respecto de las exportaciones totales de productos no petrolíferos ha seguido siendo muy bajo en Chile, el Ecuador, Ghana y Kenya. Ese grupo incluye tres países que han tenido la mejora más fuerte en el indicador de competitividad: Ghana, el Ecuador y Nigeria. Estos países han logrado aumentar la competitividad de sus manufacturas mediante la represión salarial o una considerable depreciación de la moneda en lugar de mediante el logro de buenos resultados en la productividad, lo que sugiere que la mejora de su competitividad representó una corrección de los desequilibrios entre la baja productividad y los salarios y precios internos relativamente elevados<sup>9</sup>.

Por el contrario la República de Corea y la Provincia china de Taiwán registraron un fuerte crecimiento de las exportaciones de manufacturas gracias al aumento considerable de la productividad del trabajo. Como resultado de ello, los sectores manufactureros de esas economías pudieron mantener la competitividad, logrando al mismo tiempo el aumento más rápido de los salarios de todas las economías mencionadas en el cuadro. China, Malasia y México experimentaron un crecimiento particularmente fuerte en sus exportaciones de manufacturas, que representa en la actualidad el 90% aproximadamente de sus exportaciones totales de productos no petrolíferos, pero sus resultados en cuanto a crecimiento de la productividad del trabajo han sido mucho menos importantes, un fenómeno congruente con la observación hecha anteriormente de que el aumento del valor añadido industrial en esos países ha ido a la zaga del logrado en las exportaciones de manufacturas, aunque en grados diferentes.

---

(8)

La mayoría de los países que trataron de aumentar su competitividad internacional pero lograron avanzar poco o nada en la mejora de la productividad del trabajo parecen haberse visto obligados a recurrir a la represión salarial o a fuertes devaluaciones...

---

Cuadro 5.7

## Indicadores de la competitividad internacional de los exportadores de manufacturas en 26 economías en desarrollo

(Números índices de 2000 basados en 1980 = 100, a menos que se indique lo contrario)

País	Tipo de cambio real del dólar basado en el índice de precios al consumidor <sup>a</sup>	Tipo de cambio real del dólar basado en los costos laborales unitarios <sup>b</sup>	Tipo de cambio efectivo real <sup>c</sup>	Salarios nominales por trabajador <sup>d</sup>	Productividad del trabajo <sup>e</sup>	Costos laborales unitarios <sup>f</sup>	Salarios reales <sup>g</sup>	Pro memoria	
								Crecimiento medio anual de las exportaciones de manufacturas	Parte porcentual de las manufacturas en las exportaciones totales de productos no petrolíferos en 2000
(Porcentajes)									
Argentina (1984–1996)	47,7	23,3	66,7	240,5	50,5	101,9	73,5	13,9	40,1
Bolivia (1980–1997)	164,8	106,7	159,1	94,8	73,9	66,7	78,7	19,0	33,2
Brasil (1985–1995)	50,9	39,9	43,3	152,2 <sup>h</sup>	114,8 <sup>h</sup>	96,3	137,4	8,6	60,2
Chile	183,7	162,3	155,8	168,3	180,4	82,1	148,0	14,0	16,2
China (1980–1999)	..	..	343,2	..	142,3	..	..	27,4 <sup>i</sup>	91,3
Colombia	173,2	127,6	153,4	191,1	138,2	101,0	136,0	11,7	57,0
Côte d'Ivoire (1980–1997)	195,8	140,7	150,9	107,2	110,2	106,9	107,8	3,4	18,4
Ecuador (1980–1999)	244,6	340,5	218,1	44,6	105,9	36,7	54,0	16,0	17,4
Egipto (1980–1997)	92,4	148,7	..	146,1	158,8	42,5	69,3	11,8	63,7
Filipinas (1980–1997)	120,6	105,3	118,9	263,2	202,6	80,5	163,0	17,5	92,9
Ghana (1980–1995)	698,3	178,0	651,3	58,6	77,9	81,0	221,5	12,5	16,0
India	215,8	300,1	215,6	141,3	279,9	52,8	145,9	12,0	81,1
Indonesia (1980–1999)	331,3	285,5	332,2	114,7	228,2	81,7	188,0	24,8	76,5
Kenya (1980–1999)	153,0	175,9	..	97,9	120,1	61,8	74,1	10,0	22,6
Malasia	187,5	160,2	151,8	241,1	255,2	84,9	216,5	22,1	89,7
Marruecos (1980–1999)	173,0	202,0	131,8	96,8	136,3	60,8	82,9	10,6	66,5
México (1984–2000)	78,2	67,0	73,9	213,4	113,0	90,2	100,7	23,8	92,5
Nigeria (1980–1996)	119,7	864,3	232,4	28,8	183,3	25,3	18,1	3,9	57,5
Pakistán (1980–1996)	188,7	..	180,7	..	177,1	95,2	181,4	12,8	86,1
Perú (1980–1996)	35,3	52,1	..	227,3 <sup>j</sup>	140,1 <sup>j</sup>	47,4	36,2	4,9	21,9
Provincia china de Taiwán (1980–1996)	86,7	49,7	91,4	550,7	205,9	121,0	248,6	12,9	96,4
República de Corea	129,1	130,4	129,0	533,5	459,5	72,1	329,8	12,1	96,0
Tailandia (1982–1994)	108,5	75,4	171,3	141,6	98,6	140,9	105,9	30,4	79,8
Turquía	139,3	184,6	108,8	161,7	197,0	54,5	107,8	17,4	83,1
Uruguay (1980–1999)	113,8	120,0	92,0	175,4	146,6	68,0	98,5	6,8	47,5
Venezuela (1980–1998)	122,4	453,3	161,6	42,4	136,2	19,2	26,3	15,0	63,7

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en FMI, *International Financial Statistics 2002*; Banco Mundial, *World Development Indicators 2002*; ONUDI, Base de datos de estadísticas industriales 2002; y Thomson Financial Datastream.

<sup>a</sup> Índice del tipo de cambio bilateral con el dólar estadounidense multiplicado por la relación entre el índice de precios al consumidor de los Estados Unidos y el índice de precios al consumidor nacionales; los índices superiores a 100 indican una depreciación real de la moneda del país de que se trate.

<sup>b</sup> Relación entre los costos laborales unitarios nacionales y los costos laborales unitarios de los Estados Unidos.

<sup>c</sup> Basado en los precios relativos al consumidor.

<sup>d</sup> Calculados sobre la base de valores en dólares.

<sup>e</sup> Valor añadido real por trabajador calculado deflactando el valor añadido (en dólares de los EE.UU.) por trabajador según el deflactor del PIB.

<sup>f</sup> Relación entre los salarios nominales en el sector manufacturero (deflactado según el índice de precios al consumidor) y el valor añadido en el sector manufacturero (deflactado según el deflactor del PIB). Los índices superiores a 100 indican un aumento en la parte porcentual de las rentas salariales en la distribución funcional de la renta nacional.

<sup>g</sup> Salario nominal por trabajador deflactado según el índice de precios al consumidor.

<sup>h</sup> 1990 a 1995.

<sup>i</sup> 1985 a 1999.

<sup>j</sup> 1982 a 1996.

La mayoría de los países que trataron de aumentar su competitividad internacional pero lograron avanzar poco o nada en la mejora de la productividad de trabajo parecen haberse visto obligados a recurrir a la represión salarial o a fuertes devaluaciones. De ese modo, el nivel de los salarios se redujo en la mayoría de los países de África y América Latina incluidos en el cuadro. Los datos también ponen de manifiesto que desde mediados del decenio de 1980 la rápida liberalización del comercio que se ha producido en esas regiones también ha ido acompañada de crecientes diferencias salariales entre los trabajadores cualificados y los no cualificados (UNCTAD, 2001; OIT, 2001). Aunque se han ofrecido diversas explicaciones de esa tendencia, parece haber tenido una importancia particular el grado en que los países se han enfrentado a la competencia de los productores emergentes y con bajos costos de manufacturas intensivas en trabajo recortando los salarios o sustituyendo a la mano de obra menos cualificada con otra más cualificada, más que mediante la realización de nuevas inversiones y la introducción de tecnologías más avanzadas. La competitividad de los sectores manufactureros de América Latina se vio más socavada todavía por las fuertes apreciaciones de las monedas. De hecho, las mayores apreciaciones nominales de todos los países incluidos en el cuadro se produjeron en la Argentina, el Brasil y el Perú, y esto ha sido uno de los factores más importantes que provocaron el deterioro muy fuerte de la competitividad internacional de los sectores manufactureros de esos países a lo largo de los dos últimos decenios.

---

(9)

... pero ninguno de esos países logró aumentar de forma continuada sus exportaciones y su valor añadido.

---

Los datos limitados sobre la distribución sectorial de las inversiones de que se dispone respecto de varios países de América Latina (CEPAL, 2001, cuadro I-6) sugieren que existe realmente un nexo positivo entre el aumento de la inversión industrial como porcentaje del PIB y la productividad del trabajo en el sector manufacturero. En Chile, el coeficiente de la inversión sectorial en la industria se duplicó con creces entre el principio del decenio de 1980 y el final del de 1990, y como puede verse en el cuadro 5.7 ese aumento estuvo acompañado de un fuerte incremento de la productividad del trabajo en el sector manufacturero chileno. Por el contrario, el coeficiente de la inversión sectorial en la industria disminuyó en el Perú durante el decenio de 1990 a la mitad aproximadamente de su nivel medio en los decenios de 1970 y 1980, caída que estuvo acompañada por una reducción considerable en ese país de la productividad del trabajo en el sector manufacturero entre 1980 y 1996. En Bolivia y Colombia los coeficientes de la inversión sectorial en la industria registraron pocos cambios entre la mitad del decenio de 1980 y la mitad del de 1990, con apenas un ligero aumento de la productividad del trabajo en el sector manufacturero. Como se indicó anteriormente, en el Brasil aumentó notablemente la productividad en el sector manufacturero, gracias más a la supresión de puestos de trabajo que a las inversiones realizadas. Sin embargo, ninguno de los países que mejoraron su competitividad mediante la represión salarial o las devaluaciones masivas alcanzaron el mismo grado de aumento continuado de sus exportaciones y de su valor añadido que los países que lograron aumentar su productividad y sus salarios mediante un proceso virtuoso de acumulación de capital y de creación de empleo.

## 2. La producción de productos de exportación más complejos

Como ya se ha indicado, algunas estructuras de la producción y las exportaciones son más favorables para la industrialización y el crecimiento que otras. Es posible establecer un círculo virtuoso entre las inversiones, las exportaciones y el crecimiento invirtiendo en sectores con un gran potencial de productividad y de mercado y utilizando los ingresos de las exportaciones para financiar las importaciones de bienes de capital e insumos intermedios necesarias para lograr mayores aumentos de la productividad. Las exportaciones de manufacturas más intensivas en tecnología son fundamentales en este contexto porque, como se examinó de modo más detallado en la edición de 2002 del *ICD*, los sectores primarios se enfrentan a menudo con movimientos negativos de la relación de intercambio, así como con límites para aumentar la productividad, y los mercados de manufacturas intensivas en trabajo exportadas por los países en desarrollo están saturándose rápidamente.

Al examinar los nexos entre la industrialización de alta tecnología y las exportaciones, en el presente informe se utilizan cinco grupos basados en la distinción entre los productos primarios (grupo I) y las manufacturas; a su vez, estas últimas se han subdividido según que sus procesos de producción se basen principalmente en la mano de obra y los recursos naturales (grupo II) o se caractericen por una intensidad baja de tecnología (grupo III), una intensidad media de tecnología (grupo IV) o una intensidad alta de tecnología (grupo V)<sup>10</sup>. En el cuadro 5.8 se muestra cómo entre 1980 y 2000 la parte porcentual de los productos primarios en las exportaciones totales de productos no petrolíferos disminuyó rápidamente en todas las economías, algunas de las cuales ya tenían desde antes un bajo porcentaje a ese respecto, como la Provincia china de Taiwán y la República de Corea. Las excepciones son Chile y Côte d'Ivoire, donde esa disminución fue mucho más modesta. La caída de los precios de los productos primarios con respecto a los de las manufacturas tuvo sin duda un papel importante en esa tendencia. Pero sólo dos países incluidos en el cuadro, Colombia y Côte d'Ivoire, sufrieron una reducción en términos absolutos de ingresos por exportación de productos primarios debido a las fuertes caídas de las exportaciones de café y de madera, respectivamente. Aunque algunos países también experimentaron fuertes reducciones de los ingresos por exportación de algunos productos primarios (Argentina en cereales y azúcar, Brasil en cacao y café y Turquía en algodón y animales vivos), sus ingresos totales por exportaciones de productos primarios aumentaron. Chile ha obtenido particular éxito en modificar la composición de sus exportaciones de productos primarios, pues ha aumentado el porcentaje de los productos alimenticios y otros productos agrícolas y ha reducido el de los metales no ferrosos, especialmente el cobre.

La fuerte caída de la parte porcentual de las ventas de productos primarios en las exportaciones totales de productos no petrolíferos contrasta con el gran aumento de la parte porcentual de los productos de media o alta intensidad de tecnología en las tres economías principales de América Latina (Argentina, Brasil y México) y en las tres economías del Asia oriental incluidas en el cuadro (Malasia, Provincia china de Taiwán y República de Corea). La India, Marruecos y Turquía experimentaron los mayores aumentos de la parte porcentual de las manufacturas intensivas en trabajo y en recursos naturales, mientras que la Provincia china de Taiwán y la República de Corea fueron las únicas economías del cuadro en que disminuyó la importancia de ese grupo de productos a la vez que se redujo el porcentaje correspondiente a los productos primarios.

Cuadro 5.8

## Estructura por productos de las exportaciones de ciertas economías en desarrollo, 1980–2000

(En porcentaje de las exportaciones totales de productos no petrolíferos)

Grupo de productos	República de Corea			Provincia china de Taiwán			Malasia			China			India		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Grupo I	9,9	5,5	4,0	10,7	6,7	3,6	74,9	33,7	10,3	..	20,4	8,7	40,9	26,6	18,9
Productos alimenticios	6,7	3,1	1,5	8,7	4,0	1,2	4,8	5,3	1,9	..	12,1	5,1	25,2	14,7	12,9
Metales no ferrosos	0,5	0,6	1,2	0,3	0,9	1,1	12,0	1,9	1,0	..	1,1	1,4	0,2	0,5	0,7
Otros productos básicos	2,7	1,7	1,3	1,8	1,7	1,3	58,1	26,5	7,3	..	7,3	2,2	15,5	11,4	5,3
Grupo II	42,5	33,3	14,8	40,6	28,3	14,1	6,7	12,3	9,3	..	38,9	33,2	38,5	51,1	52,6
Textiles	12,8	9,5	7,9	9,2	9,4	8,2	1,9	1,6	1,4	..	13,0	6,8	15,3	12,8	14,2
Prendas de vestir	17,0	12,5	3,1	12,4	6,0	2,1	1,5	5,5	2,6	..	17,4	15,0	7,9	14,9	14,5
Calzado, cuero y artículos de viaje	6,8	8,9	1,6	11,0	7,0	1,2	0,4	0,5	0,2	..	4,5	6,0	6,3	6,8	3,6
Productos de la madera y el papel	2,5	0,5	0,2	5,4	3,4	1,4	2,4	2,8	3,6	..	1,1	2,6	0,3	0,1	0,2
Papel de periódico y de imprenta	0,9	0,8	1,4	0,6	0,8	0,7	0,2	0,8	0,8	..	0,6	0,8	0,2	0,2	0,5
Productos minerales no metálicos	2,5	1,0	0,6	1,9	1,7	0,6	0,3	1,2	0,8	..	2,4	2,0	8,5	16,4	19,7
Grupo III	19,1	14,7	11,5	8,6	10,3	10,5	0,7	3,2	1,9	..	5,9	8,4	5,7	4,8	6,6
Hierro y acero	9,5	5,8	4,2	1,7	1,5	3,2	0,2	0,9	0,7	..	2,3	2,1	1,1	1,7	3,2
Productos metálicos elaborados	4,4	2,6	1,9	4,3	5,1	4,8	0,4	0,8	0,9	..	2,6	3,4	2,9	2,0	2,5
Equipo de transporte sencillo	1,6	1,9	0,4	2,1	3,2	2,0	0,1	0,1	0,2	..	0,6	2,3	1,6	0,9	0,6
Buques y embarcaciones	3,5	4,4	5,1	0,6	0,5	0,5	0,0	1,3	0,0	..	0,4	0,7	0,0	0,2	0,2
Grupo IV	8,2	13,3	21,5	12,3	18,7	19,5	3,0	8,5	10,9	..	13,7	15,7	7,0	6,6	6,6
Productos de caucho y plástico	3,5	2,5	1,7	3,7	4,2	2,5	0,6	1,5	1,2	..	0,9	2,7	0,6	1,1	1,3
Maquinaria no eléctrica	1,7	3,9	6,2	4,3	7,0	7,2	1,0	2,8	3,2	..	4,6	4,5	3,4	3,2	2,6
Maquinaria eléctrica, excepto semiconductores	2,3	3,6	4,4	3,8	6,3	8,6	1,3	3,9	6,1	..	2,0	8,0	1,5	1,2	1,5
Vehículos automotores de carretera	0,7	3,4	9,3	0,5	1,1	1,3	0,1	0,4	0,3	..	6,2	0,5	1,6	1,1	1,2
Grupo V	16,8	27,9	46,3	18,6	27,5	48,2	14,3	39,0	66,1	..	14,8	26,2	5,1	9,3	11,7
Productos químicos industriales	4,2	3,7	8,2	2,4	3,9	6,0	0,7	1,8	4,1	..	5,6	4,2	2,8	5,1	7,2
Productos farmacéuticos	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	..	1,2	0,7	1,5	2,7	3,0
Computadoras y equipo de oficina	0,5	4,2	12,2	1,1	10,0	20,0	0,0	2,8	23,5	..	0,7	7,7	0,0	0,6	0,4
Equipo de comunicaciones y semiconductores	9,2	18,2	24,2	12,8	11,2	19,6	11,9	31,5	36,0	..	4,9	10,3	0,2	0,4	0,4
Aeronaves	0,8	0,3	0,4	0,0	0,0	0,1	0,9	1,1	0,3	..	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1
Instrumentos científicos	1,9	1,4	1,1	2,2	2,3	2,6	0,6	1,6	2,0	..	2,4	3,0	0,6	0,4	0,6
Otras manufacturas	3,5	5,3	1,9	2,9	5,6	1,2	0,4	3,2	1,5	..	6,3	7,8	2,7	1,6	3,6



Cuadro 5.8 (continuación)

Grupo de productos	Argentina			Brasil			Chile			Colombia			México		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Grupo I	76,0	68,2	59,9	60,3	46,3	39,8	91,4	89,7	83,8	79,6	59,8	43,0	40,6	30,3	7,5
Productos alimenticios	51,7	42,7	39,9	40,2	21,8	17,4	17,0	23,2	21,9	73,5	51,7	32,2	21,2	16,6	4,3
Metales no ferrosos	1,8	2,4	1,9	0,5	4,8	3,3	51,8	44,2	29,9	0,1	0,2	0,7	6,3	5,2	0,9
Otros productos básicos	22,6	23,1	18,1	19,6	19,7	19,0	22,6	22,3	32,1	6,1	7,9	10,1	13,1	8,6	2,3
Grupo II	8,7	10,0	8,8	9,4	12,7	12,9	1,8	3,7	5,2	13,2	26,0	22,1	8,7	7,8	12,8
Textiles	0,5	1,8	1,5	3,2	2,6	1,7	0,1	0,5	0,7	3,5	3,2	3,6	0,8	2,1	1,7
Prendas de vestir	1,8	0,9	0,3	0,5	0,8	0,5	0,0	0,5	0,2	3,1	10,9	7,0	3,1	0,5	5,8
Calzado, cuero y artículos de viaje	5,1	4,9	4,1	2,8	4,9	4,6	0,1	0,5	0,2	1,0	4,4	2,2	0,7	0,8	0,6
Productos de la madera y el papel	0,1	0,3	1,1	1,0	0,8	2,3	0,1	0,7	1,3	0,3	0,3	1,0	0,4	0,5	2,5
Papel de periódico y de imprenta	0,9	1,3	1,4	0,9	2,4	1,9	1,3	1,5	2,5	1,9	2,9	4,3	1,8	1,2	0,9
Productos minerales no metálicos	0,4	0,8	0,5	1,0	1,2	1,7	0,2	0,2	0,2	3,3	4,3	4,1	1,8	2,7	1,3
Grupo III	3,1	8,1	4,9	6,4	13,5	8,6	2,0	1,4	1,4	1,3	5,1	6,2	2,2	7,5	4,5
Hierro y acero	1,9	6,9	4,0	4,4	11,8	7,0	0,4	0,9	0,5	0,0	4,1	4,2	0,5	4,6	1,2
Productos metálicos elaborados	0,8	0,9	0,6	1,1	1,2	1,3	0,6	0,4	0,6	1,2	0,9	1,8	1,5	2,1	2,6
Equipo de transporte sencillo	0,1	0,1	0,1	0,4	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,7
Buques y embarcaciones	0,3	0,2	0,3	0,5	0,2	0,0	1,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0
Grupo IV	5,4	5,4	14,9	15,0	15,6	19,3	0,9	0,9	3,0	2,5	2,5	8,6	19,4	35,8	43,6
Productos de caucho y plástico	0,1	0,6	1,1	0,6	1,1	1,6	0,2	0,4	0,8	0,4	0,7	2,1	0,2	0,6	1,7
Maquinaria no eléctrica	2,9	2,7	3,7	6,8	8,0	7,8	0,3	0,2	0,7	1,2	1,0	1,3	5,4	13,3	8,3
Maquinaria eléctrica, excepto semiconductores	0,8	0,5	0,9	1,2	1,5	1,9	0,1	0,1	0,4	0,4	0,8	2,3	10,2	3,2	15,3
Vehículos automotores de carretera	1,6	1,5	9,1	6,5	5,1	8,0	0,3	0,2	1,1	0,5	0,1	3,0	3,6	18,7	18,2
Grupo V	6,7	8,2	11,1	8,3	11,0	18,8	4,0	3,9	6,3	2,8	5,6	18,7	24,9	16,5	29,3
Productos químicos industriales	4,6	6,2	7,3	3,9	5,8	6,1	3,7	3,4	5,7	2,1	5,1	14,9	6,5	10,2	2,9
Productos farmacéuticos	0,5	0,3	1,5	0,2	0,3	0,5	0,0	0,1	0,2	0,4	0,3	2,8	0,7	0,5	0,6
Computadoras y equipo de oficina	0,8	1,0	0,2	1,8	0,6	0,9	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	2,0	3,4	7,8
Equipo de comunicaciones y semiconductores	0,1	0,0	0,2	1,3	1,7	3,6	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	12,9	0,6	14,9
Aeronaves	0,0	0,1	1,2	0,5	1,8	6,8	0,0	0,3	0,2	0,1	0,0	0,7	0,6	0,4	0,2
Instrumentos científicos	0,6	0,5	0,8	0,6	0,8	0,9	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,3	2,2	1,3	2,9
Otras manufacturas	0,2	0,2	0,3	0,6	0,9	0,7	0,0	0,2	0,3	0,6	1,0	1,4	4,2	2,1	2,3

Cuadro 5.8 (conclusión)

Grupo de productos	Côte d'Ivoire			Marruecos			Turquía			Egipto			Ghana		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Grupo I	93,3	87,2	81,6	75,3	45,8	33,5	70,6	30,6	16,9	69,6	39,8	36,3	98,4	94,9	84,0
Productos alimenticios	60,8	59,7	61,5	28,2	25,9	22,1	41,4	18,2	10,7	18,4	13,1	13,5	78,3	73,3	49,5
Metales no ferrosos	0,0	0,0	0,0	2,1	1,8	1,5	0,6	1,8	1,4	2,1	12,3	5,8	14,0	4,2	15,6
Otros productos básicos	32,5	27,5	20,1	45,0	18,2	9,9	28,7	10,6	4,8	49,1	14,4	17,0	6,2	17,5	18,9
Grupo II	3,2	9,9	8,8	12,8	27,2	39,8	22,2	42,0	44,2	26,5	44,8	36,9	0,6	2,4	9,0
Textiles	1,2	2,1	2,0	5,3	5,0	1,7	11,9	11,4	13,7	23,6	30,5	17,4	0,1	0,0	1,5
Prendas de vestir	0,4	0,4	0,3	4,8	17,7	33,6	7,5	26,3	24,3	2,0	7,9	13,6	0,0	0,0	0,1
Calzado, cuero y artículos de viaje	0,1	0,0	1,1	1,9	3,1	3,0	0,0	0,6	0,7	0,4	1,4	0,8	0,0	0,0	0,1
Productos de la madera y el papel	1,3	2,9	2,4	0,6	0,8	0,8	0,2	0,3	0,9	0,3	3,6	0,8	0,5	2,1	6,7
Papel de periódico y de imprenta	0,1	0,1	1,5	0,0	0,2	0,3	0,1	0,5	0,7	0,1	0,9	1,2	0,0	0,0	0,4
Productos minerales no metálicos	0,2	4,5	1,5	0,2	0,4	0,5	2,4	2,8	3,8	0,0	0,5	3,2	0,0	0,2	0,4
Grupo III	0,5	0,7	1,4	0,2	0,9	1,0	1,4	13,6	9,9	1,9	6,7	5,3	0,2	1,7	1,1
Hierro y acero	0,2	0,6	0,7	0,0	0,2	0,6	0,9	11,8	7,0	1,6	4,5	3,6	0,0	0,6	0,4
Productos metálicos elaborados	0,1	0,1	0,5	0,2	0,4	0,3	0,5	1,2	2,2	0,3	2,2	1,7	0,0	0,2	0,6
Equipo de transporte sencillo	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,1
Buques y embarcaciones	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,5	0,4	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Grupo IV	1,6	0,6	2,6	0,6	2,6	4,7	3,0	4,9	16,4	0,1	1,2	5,5	0,2	0,3	4,3
Productos de caucho y plástico	0,1	0,1	1,7	0,0	0,4	0,5	0,3	0,7	2,3	0,0	0,4	4,0	0,1	0,0	2,6
Maquinaria no eléctrica	1,0	0,3	0,4	0,1	0,5	0,3	1,2	1,4	4,6	0,0	0,3	0,9	0,1	0,2	1,1
Maquinaria eléctrica, excepto semiconductores	0,2	0,1	0,2	0,1	1,0	3,6	0,5	1,7	4,1	0,1	0,5	0,4	0,0	0,0	0,1
Vehículos automotores de carretera	0,4	0,1	0,4	0,3	0,6	0,3	0,9	1,1	5,4	0,0	0,1	0,2	0,0	0,1	0,4
Grupo V	1,4	1,5	5,2	10,8	23,0	20,4	2,4	8,0	10,3	1,7	7,0	13,1	0,5	0,3	1,3
Productos químicos industriales	0,9	1,4	5,0	10,8	19,6	12,3	1,7	5,3	3,2	1,2	6,1	10,6	0,2	0,2	0,9
Productos farmacéuticos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,2	0,1	0,6	0,5	0,5	0,7	2,3	0,0	0,0	0,1
Computadoras y equipo de oficina	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
Equipo de comunicaciones y semiconductores	0,1	0,0	0,0	0,0	2,8	7,0	0,3	1,9	3,5	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2
Aeronaves	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	2,5	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0
Instrumentos científicos	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8	0,1	0,1	0,2	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0
Otras manufacturas	0,1	0,1	0,2	0,3	0,5	0,7	0,4	0,8	2,4	0,2	0,5	2,8	0,0	0,3	0,3

*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos de las estadísticas del comercio de mercancías de las Naciones Unidas y estimaciones de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

*Nota:* Las exportaciones totales de productos no petrolíferos comprenden las secciones de la CUCI 0 a 8, menos la sección 3. El grupo de mercancías "Otras manufacturas" incluye productos sanitarios y de fontanería; juguetes y artículos de deporte; artículos de oficina y papelería; obras de arte; joyas; instrumentos musicales; y otras manufacturas diversas. Para más detalles, véase el texto.

Sin embargo, el éxito en producir productos más complejos para la exportación difiere considerablemente de unos países a otros de América Latina y Asia que han reorientado su producción hacia productos intensivos en tecnología. El aumento del contenido de tecnología de las exportaciones de la Provincia china de Taiwán y la República de Corea se ha basado en una gama comparativamente amplia de productos de media y alta intensidad de tecnología. Esto ha determinado un aumento de la importancia relativa de la maquinaria eléctrica y no eléctrica, los vehículos automóviles, los productos químicos industriales y los productos electrónicos, así como de los buques y otras embarcaciones en la República de Corea, y del hierro y el acero en la Provincia china de Taiwán. En cambio, la industrialización de alta tecnología en Malasia se ha llevado a cabo en una gama mucho más limitada de productos, concentrándose en la maquinaria eléctrica y no eléctrica, así como en los productos eléctricos y electrónicos, en el contexto de la participación de esa economía en las redes de producción internacionales. El aumento de la parte porcentual de las manufacturas en las exportaciones totales de las tres economías más importantes de América Latina también se basa en una gama relativamente limitada de productos. En México, el porcentaje correspondiente a las ventas de automóviles en las exportaciones totales de productos no petrolíferos ha crecido fuertemente, de igual modo que el porcentaje correspondiente a los productos de la industria electrónica y de las industrias intensivas en trabajo y recursos naturales, como las de prendas de vestir y productos de la madera. La Argentina y el Brasil también han experimentado un fuerte aumento del porcentaje de las exportaciones de automóviles, así como de productos químicos y farmacéuticos y aeronaves.

Se puede afirmar que ha habido una relación estrecha entre la evolución de la estructura de las exportaciones y la distribución por sectores de las inversiones en la industria en los países más importantes de América Latina durante los tres últimos decenios. Los datos del cuadro 5.9 muestran que ha habido muy pocos cambios en la jerarquía de los sectores industriales en lo relativo a la distribución sectorial de las inversiones, y que la parte porcentual de los cinco sectores más importantes en su conjunto en las inversiones industriales totales aumentó fuertemente en todos los países excepto en Chile. Por lo general no ha habido un desplazamiento notable de las inversiones hacia sectores industriales intensivos en tecnología en ninguno de los países de América Latina de los que se dispone de datos. De hecho, en casi todos los casos en que se produjo un cambio sustancial en la distribución por sectores de las inversiones en la industria hubo un desplazamiento de estas inversiones hacia los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales o los productos intensivos en trabajo (es decir, productos metalúrgicos en Chile, papel y pasta de papel en Chile y Colombia y prendas de vestir en el Perú). La excepción principal es el equipo de transporte en el Brasil y México, un sector en que las inversiones registraron un fuerte incremento. Como se comentó en la edición de 2002 del *ICD*, el sector del automóvil ha experimentado en esos dos países una reestructuración considerable en los dos últimos años, gracias sobre todo a las inversiones realizadas por las ETN. Sin embargo, esto ha aumentado el contenido tecnológico de las exportaciones de automóviles sin producir un aumento análogo en su contenido de fabricación nacional.

Cuadro 5.9

**Inversiones en los principales sectores manufactureros en cinco países de América Latina durante diferentes períodos desde 1970**

(En porcentaje de las inversiones manufactureras totales)

<b>Brasil</b>			
	<b>1970-1988</b>		<b>1995-1997</b>
Hierro, acero y productos metálicos	18,2	Hierro, acero y productos metálicos	22,8
Productos alimenticios	10,0	Equipo de transporte	13,4
Equipo de transporte	7,7	Productos alimenticios	11,2
Maquinaria eléctrica	4,3	Maquinaria eléctrica	4,6
Productos plásticos	2,3	Productos plásticos	3,6
Total de los cinco sectores	42,5	Total de los cinco sectores	55,6
<b>Chile</b>			
	<b>1979-1985</b>		<b>1990-1995</b>
Productos alimenticios	35,7	Productos alimenticios	28,8
Papel y pasta de papel	14,0	Papel y pasta de papel	27,2
Minerales no metálicos	13,4	Bebidas	6,5
Prensa y publicaciones	6,8	Industria química	6,3
Bebidas	5,8	Productos metálicos	5,7
Total de los cinco sectores	75,7	Total de los cinco sectores	74,5
<b>Colombia</b>			
	<b>1970-1989</b>		<b>1992-1995</b>
Productos alimenticios	12,6	Productos alimenticios	14,3
Refinerías de petróleo	8,6	Refinerías de petróleo	11,1
Minerales no metálicos	7,5	Minerales no metálicos	8,5
Bebidas	6,1	Bebidas	7,5
Productos metálicos	3,8	Papel y pasta de papel	6,8
Total de los cinco sectores	38,6	Total de los cinco sectores	48,2
<b>México</b>			
	<b>1970-1985</b>		<b>1991-1994</b>
Productos alimenticios	10,6	Equipo de transporte	19,0
Equipo de transporte	9,5	Productos alimenticios	12,1
Productos químicos	6,6	Productos químicos	9,7
Maquinaria eléctrica	5,6	Bebidas	6,4
Bebidas	4,9	Maquinaria eléctrica	5,6
Total de los cinco sectores	37,2	Total de los cinco sectores	52,8
<b>Perú</b>			
	<b>1972-1989</b>		<b>1994-1997</b>
Textiles	18,7	Productos alimenticios	29,1
Productos alimenticios	14,1	Textiles	9,7
Industria química	5,7	Productos metálicos	5,3
Productos metálicos	4,5	Prendas de vestir	5,1
Otros productos químicos	3,7	Otros productos químicos	3,7
Total de los cinco sectores	46,7	Total de los cinco sectores	52,9

Fuente: ECLAC, *Investment and Economic Reform in Latin America*, 2001, cuadro A-7.

### 3. Tendencias de la especialización internacional

Para saber en qué medida los cambios en la composición por sectores de las exportaciones examinados anteriormente están conectados con una consolidación de las posiciones de los países en el comercio internacional es necesario hacer un análisis comparativo de los cambios en la especialización internacional. Con ese objeto, la secretaría de la UNCTAD efectuó un análisis de los cambios en la estructura de las exportaciones de 21 sectores industriales durante el período 1980-2000<sup>11</sup>. En ese análisis se comparan los índices de la ventaja comparativa manifiesta (VCM) de los distintos sectores, basándose en los datos de las exportaciones correspondientes a los períodos 1980-1984 y 1996-2000 (véase el cuadro 5.10).

---

---

(10)

La ventaja comparativa manifiesta aumentó fuertemente en la Argentina y el Brasil en los sectores que han recibido el apoyo de la política industrial.

---

---

Los datos muestran que en la Provincia china de Taiwán y la República de Corea el aumento mayor en los índices de la VCM se produjo en las industrias manufactureras de media y alta intensidad de tecnología, mientras que las disminuciones mayores se produjeron en las industrias manufactureras intensivas en trabajo y en recursos naturales. Los datos en el caso de Chile muestran un panorama opuesto, con el mayor aumento en los sectores manufactureros intensivos en trabajo y en recursos naturales y la mayor reducción en los sectores de alta intensidad de tecnología. Aunque los cambios en los índices de la VCM de la Argentina y el Brasil son más variados, el patrón es análogo al de Chile. La característica principal que distingue entre sí a esos tres países de América Latina es el fuerte aumento de ese índice en el sector aeroespacial tanto en la Argentina como en el Brasil (en este país el índice pasó de ser inferior a la unidad a ser superior) y su gran aumento en la Argentina en los sectores del equipo de comunicaciones y del automóvil. Esto es particularmente digno de ser mencionado ya que las industrias automovilística y aeroespacial son los dos sectores de la Argentina y el Brasil que han recibido el apoyo de la política industrial en los últimos años, a pesar de las amplias reformas orientadas hacia el mercado<sup>12</sup>. Los cambios en los índices de la VCM de Malasia y México ponen de relieve la participación creciente de esas dos economías en actividades de montaje en el marco de las redes de producción internacionales. Ambos países adquirieron una VCM o la aumentaron en la fabricación de computadoras y de equipo de comunicaciones. De modo análogo, México experimentó un fuerte aumento de su índice de VCM en el sector del automóvil.

Cuadro 5.10

## Índices de la ventaja comparativa manifiesta de las exportaciones de manufacturas de ciertas economías, 1980-2000

Sector industrial	República de Corea			Provincia china de Taiwán			Malasia			China			Argentina		
	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)
Manufacturas intensivas en mano de obra y recursos															
Textiles	+	+	2,3	+	+	4,6	+	-	-4,1	+	+	-8,4	-	-	4,7
Prendas de vestir	+	-	-9,2	+	-	-9,0	+	+	-3,7	+	+	-3,5	-	-	-6,2
Calzado, manufacturas de cuero y artículos de viaje	+	+	-4,9	+	+	-8,3	-	-	-5,2	+	+	5,5	+	+	-1,6
Madera, corcho y muebles	-	-	-9,7	+	-	-6,0	+	+	-1,6	-	-	5,0	-	-	17,5
Papel de imprenta	-	-	6,7	-	-	6,0	-	-	4,1	-	-	-1,4	-	+	3,3
Productos minerales no metálicos	-	-	-5,2	-	-	-3,6	-	-	1,2	-	-	0,2	-	-	2,2
Manufacturas con contenido tecnológico bajo															
Hierro y acero	+	+	1,8	-	-	7,7	-	-	7,2	-	-	2,2	+	+	1,3
Productos metálicos manufacturados	+	-	-2,3	+	+	4,4	-	-	1,7	+	+	0,0	-	-	-1,4
Equipo de transporte sencillo	-	-	-2,9	+	+	5,0	-	-	8,9	-	+	10,9	-	-	-1,6
Construcción naval	+	+	2,7	-	-	1,2	-	-	4,7	-	-	5,3	+	-	-5,5
Manufacturas con contenido tecnológico medio															
Productos de caucho y productos plásticos	+	-	-1,6	+	+	-0,5	+	-	-2,3	-	-	9,1	-	-	5,4
Maquinaria no eléctrica	-	-	11,1	-	-	6,6	-	-	0,8	-	-	0,2	-	-	2,8
Maquinaria eléctrica	-	+	6,0	-	+	5,1	+	+	-5,7	-	-	10,1	-	-	-3,7
Vehículos automotores de carretera	-	-	18,0	-	-	5,9	-	-	3,1	-	-	-23,3	-	+	12,0
Manufacturas con contenido tecnológico alto															
Productos químicos industriales	-	-	8,8	-	-	8,7	-	-	3,4	-	-	-4,0	+	+	-0,3
Productos farmacéuticos	-	-	2,8	-	-	-6,9	-	-	-10,1	-	-	-10,0	+	+	1,6
Computadoras y equipo de oficina	-	-	10,1	-	+	12,7	-	+	32,9	-	-	20,7	+	-	-17,3
Equipo de comunicaciones	+	+	0,7	+	-	-4,2	+	+	7,3	+	+	0,7	-	-	9,8
Aeroespacial	-	-	-0,3	-	-	10,3	-	-	-0,5	-	-	13,4	-	-	14,7
Instrumentos profesionales y científicos	-	-	2,2	-	-	2,5	-	-	3,0	-	-	0,3	-	-	-0,7
Otras manufacturas	-	-	-2,2	+	+	-3,5	-	-	2,5	+	+	0,8	-	-	5,6

Cuadro 5.10 (conclusión)

Sector industrial	Brasil			Chile			México			Côte d'Ivoire			Marruecos		
	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)	1980-1984	1996-2000	Variación anual media (porcentaje)
Manufacturas intensivas en mano de obra y recursos															
Textiles	+	-	-4,5	-	+	14,4	-	-	2,9	+	+	-3,7	+	+	-8,0
Prendas de vestir	-	-	-4,5	-	-	14,6	+	+	3,6	-	-	-8,8	+	+	3,1
Calzado, manufacturas de cuero y artículos de viaje	+	+	-0,9	-	-	11,5	-	-	-1,9	-	+	3,4	+	+	-0,6
Madera, corcho y muebles	+	+	2,2	+	+	4,6	+	+	1,1	+	+	-1,7	+	-	-3,8
Papel de imprenta	-	+	2,0	+	+	-1,5	+	-	-4,9	-	-	2,3	-	-	7,9
Productos minerales no metálicos	-	-	0,9	-	-	1,8	-	-	-2,2	+	+	-2,3	-	-	4,0
Manufacturas con contenido tecnológico bajo															
Hierro y acero	+	+	2,3	+	-	-2,6	-	-	5,6	-	-	2,5	-	-	32,7
Productos metálicos manufacturados	-	-	1,0	+	+	0,3	-	+	3,8	-	+	2,0	-	-	-1,3
Equipo de transporte sencillo	-	-	-1,3	-	-	14,5	-	-	7,7	+	-	-10,6	-	-	-5,4
Construcción naval	-	-	-6,0	+	+	7,3	-	-	3,3	-	+	2,8	-	-	6,8
Manufacturas con contenido tecnológico medio															
Productos de caucho y productos plásticos	-	+	1,4	+	+	4,1	-	-	6,7	-	+	8,7	-	-	6,1
Maquinaria no eléctrica	-	-	0,9	-	-	5,2	-	-	0,5	-	-	-5,2	-	-	4,0
Maquinaria eléctrica	-	-	-3,8	-	-	0,7	+	+	-1,8	-	-	-9,1	-	-	16,0
Vehículos automotores de carretera	+	+	-0,4	-	-	2,4	-	+	8,3	-	-	-4,3	-	-	-3,9
Manufacturas con contenido tecnológico alto															
Productos químicos industriales	-	-	-0,3	+	+	-2,7	-	-	-5,0	-	+	1,8	+	+	-4,0
Productos farmacéuticos	-	-	-1,4	-	-	7,4	-	-	-4,4	-	-	-8,1	-	-	3,0
Computadoras y equipo de oficina	+	-	-10,5	-	-	0,4	+	+	0,8	-	-	-12,7	-	-	3,7
Equipo de comunicaciones	-	-	-2,0	-	-	-2,3	+	+	0,4	-	-	-5,7	-	-	-9,0
Aeroespacial	-	+	7,3	-	-	1,8	-	-	3,0	-	-	-2,5	-	-	5,1
Instrumentos profesionales y científicos	-	-	0,2	-	-	-0,1	-	-	1,0	-	-	-7,8	-	-	19,9
Otras manufacturas	-	-	-1,6	-	-	8,8	+	+	-2,5	-	-	-0,6	-	-	2,0

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en NU/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics*, y estimaciones de la Oficina de Estadísticas de Naciones Unidas.

Nota: La VCM es la parte porcentual de una economía en las exportaciones mundiales totales en un sector determinado dividida por la parte porcentual media de esa economía en las exportaciones de todos los sectores manufactureros. El signo + indica una VCM de 1 o más, mientras que el signo - indica una VCM menor de 1. Las exportaciones de manufacturas son las de los productos comprendidos en las secciones 5 a 8, menos el capítulo 68, de la CUCI Rev.2. El vector "Otras manufacturas" incluye los productos de los grupos 812 y 894 a 899 de la CUCI Rev.2.

Habida cuenta del mayor contenido de importaciones que tienen la producción y las exportaciones en los países en desarrollo, el examen de la estructura de las exportaciones no proporciona suficientes indicaciones sobre la evolución de la estructura intersectorial de la producción y el valor añadido en la industria de esos países. En ese sentido, las mejoras en la estructura de las exportaciones, particularmente por lo que hace al mayor peso de productos de alta intensidad de tecnología, no indica necesariamente una mejora paralela en la estructura de la producción y el valor añadido del sector manufacturero. En la edición de 2002 del *ICD* ese análisis se llevó a cabo a nivel global para la totalidad del sector manufacturero. En el presente *ICD* ese análisis se complementa con un análisis de los datos de los diferentes sectores, comparando los índices bilaterales de semejanza estructural de las exportaciones de manufacturas y del valor añadido manufacturero de ciertas economías seleccionados. Los datos presentados al respecto en el cuadro 5.11 demuestran que para un país en desarrollo un nivel más alto de semejanza con cualquiera de los principales países desarrollados en lo relativo a la estructura de las exportaciones de manufacturas no significa necesariamente que haya la misma semejanza en lo que se refiere al valor añadido manufacturero<sup>13</sup>. De hecho, mientras que la estructura de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo en su conjunto se fue asemejando cada vez más a la de los países desarrollados en su conjunto entre 1980 y 1988, esto sucedió en mucho menor grado con el patrón del valor añadido manufacturero. La composición de las exportaciones de manufacturas y del valor añadido manufacturero de la mayoría de las economías asiáticas incluidas en el cuadro ha llegado a asemejarse muchísimo a la de los principales países desarrollados, pero por lo general esto no ha sucedido en los demás países.

---

(11)

Los países en desarrollo se están asemejando cada vez más a los países desarrollados en lo que se refiere a la estructura de sus exportaciones de manufacturas, pero no a la estructura del valor añadido manufacturero.

---

El análisis pone de manifiesto que hay poca correlación entre la creciente semejanza de las estructuras de las exportaciones de manufacturas y del valor añadido manufacturero. Entre los países en desarrollo incluidos en el cuadro, la República de Corea destaca por haber alcanzado una estructura del valor añadido manufacturero que es con mucho la más cercana a la que existe en los principales países desarrollados. La estructura de las exportaciones de manufacturas de China, Filipinas, Malasia, México y Singapur también comenzó a parecerse a la de los principales países desarrollados, pero esto sucedió en mucho menor grado con su estructura del valor añadido manufacturero. En la mayoría de los países de América Latina, la estructura de las exportaciones de manufacturas se acercó moderadamente a la de los principales países industriales, mientras que la estructura de su valor añadido manufacturero se distanció más.

Para resumir, los datos disponibles ponen de manifiesto una fuerte divergencia en la evolución de la especialización internacional entre los países en desarrollo de Asia y los de América Latina. La Provincia china de Taiwán y la República de Corea han alcanzado una VCM en las manufacturas de media y alta intensidad de tecnología, y las estructuras de la producción de esas economías han llegado a ser notablemente parecidas a las de los principales



países industriales, tanto en la producción como en la exportación de manufacturas. En Malasia y México el patrón de especialización se ha desplazado hacia el montaje de computadoras y de equipo de oficina, equipo de comunicaciones y (sobre todo en México) automóviles.

La elaboración de recursos naturales ha llegado a dominar las actividades de producción y exportación de la Argentina, el Brasil y Chile, aunque los sectores del automóvil y aeroespacial han crecido en importancia en la Argentina y el Brasil. Tomados en su conjunto los datos ponen de manifiesto que entre los principales países en desarrollo únicamente las NEI de la primera oleada del Asia oriental han tenido éxito en aumentar simultáneamente el contenido tecnológico de sus estructuras de producción y de exportación. Por el contrario, en otros países el cambio en el patrón de especialización de la producción no ha entrañado un desplazamiento hacia actividades de alto valor añadido.

Cuadro 5.11

Índices de la semejanza estructural de las exportaciones de manufacturas y el valor añadido manufacturero de ciertas economías en desarrollo, 1980-1981 y 1997-1998

	Semejanza estructural con											
	Estados Unidos				Japón				Alemania			
	Exportaciones		Valor añadido		Exportaciones		Valor añadido		Exportaciones		Valor añadido	
	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998
Asia												
Hong Kong (China)	1,26	1,01	0,95	0,73	1,24	1,03	0,94	0,79	1,29	1,17	1,03	0,93
Provincia china de Taiwán	1,08	0,57	0,66	0,64	0,97	0,57	0,55	0,55	1,05	0,67	0,59	0,52
República de Corea	1,06	0,53	0,61	0,38	0,90	0,52	0,52	0,36	0,94	0,58	0,59	0,31
Singapur	0,74	0,70	0,47	0,57	0,63	0,36	0,47	0,57	0,72	0,89	0,46	0,51
Malasia	1,32	0,71	0,71	0,67	1,19	0,71	0,59	0,68	1,31	0,88	0,72	0,61
Filipinas	1,30	0,92	0,75	0,67	1,35	0,93	0,77	0,63	1,25	1,05	0,79	0,71
China	1,14	0,89	0,68	0,62	1,31	0,90	0,61	0,57	1,08	0,99	0,60	0,60
India	1,26	1,27	0,69	0,68	1,34	1,34	0,58	0,63	1,24	1,19	0,61	0,66
Turquía	1,59	1,21	0,74	0,73	1,55	1,24	0,62	0,67	1,50	1,14	0,66	0,74
América Latina												
Chile	1,33	1,15	0,74	0,82	1,50	1,33	0,69	0,76	1,30	1,08	0,84	0,88
Colombia	1,17	1,10	0,69	0,76	1,35	1,27	0,67	0,74	1,16	0,97	0,73	0,85
Costa Rica	1,22	0,86	0,78	0,76	1,29	0,94	0,75	0,79	1,16	0,97	0,82	0,88
México	0,90	0,47	0,91	0,80	0,93	0,45	0,82	0,74	0,91	0,50	0,85	0,73
Venezuela	0,95	0,93	0,59	0,78	1,06	1,19	0,51	0,73	0,98	0,97	0,63	0,79
<b>Pro memoria:</b>	Semejanza estructural con el promedio de los países desarrollados											
Países en desarrollo	0,87	0,57	0,46	0,37								

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos de Nicita y Olarreaga, 2001. Los índices de semejanza estructural se han calculado utilizando un método propuesto por Krugman, 1991. Los valores de este índice son la suma de las diferencias absolutas entre el país de que se trate y el país utilizado en la comparación en lo que concierne a la parte porcentual de los diferentes sectores de la industria manufacturera en las exportaciones totales de manufacturas o en el valor añadido manufacturero total. El índice puede estar comprendido entre 0 y 2; un valor de 0 indica una composición idéntica del sector en las dos economías, mientras que un valor de 2 indica la ausencia de toda semejanza de las estructuras sectoriales.

---

(12)

Los datos disponibles ponen de manifiesto una fuerte divergencia en la evolución de la especialización internacional entre los países en desarrollo de Asia y los de América Latina.

---

### **E. Conclusiones**

El análisis contenido en este y en los anteriores capítulos pone de manifiesto que en lo que respecta al proceso de acumulación, industrialización, comercio exterior y cambio estructural es posible distinguir cinco grandes grupos de economías:

- El primer grupo incluye las NEI de la primera oleada, especialmente la Provincia china de Taiwán y la República de Corea, que ya han alcanzado un grado considerable de madurez industrial mediante una rápida acumulación de capital y un crecimiento del empleo, la productividad y la producción industriales, así como de la exportación de manufacturas. En ambas economías la parte porcentual de la producción industrial en el producto y el empleo totales es muy superior a los niveles de los países industriales avanzados, pero el ritmo de expansión de la capacidad de producción y de la producción en el sector industrial ha disminuido en comparación con decenios anteriores.
- El segundo grupo comprende los países que están progresando rápidamente en su industrialización. Esos países están aumentando cada vez más la parte correspondiente al sector industrial en el empleo, la producción y las exportaciones totales y están sustituyendo la producción de productos basados en la explotación de recursos naturales e intensivos en trabajo por la de productos de media y alta intensidad de tecnología tanto a nivel de la producción como del comercio exterior. Esos países incluyen a las NEI dinámicas de la segunda oleada, especialmente Malasia y Tailandia. China y, en menor medida, la India también deben ser consideradas pertenecientes a ese grupo de economías que se están industrializando rápidamente, aunque se encuentren en etapas más tempranas de industrialización que las NEI de la segunda oleada.
- El tercer grupo está formado por los países que se han integrado rápidamente en las redes de producción internacionales centrándose en operaciones sencillas de montaje en sectores manufactureros intensivos en trabajo. En esos países se ha registrado un fuerte aumento del empleo en el sector industrial y de la exportación de manufacturas, pero sus resultados en cuanto a inversiones, valor añadido manufacturero y crecimiento de la productividad, así como crecimiento económico general, han sido pobres. Dos países que destacan en ese grupo son Filipinas y México.
- El cuarto grupo comprende los países que han alcanzado un cierto nivel de industrialización, pero que no han podido sostener un proceso dinámico de profundización de la industrialización en el contexto de un crecimiento rápido. Entre

esos países están la Argentina y el Brasil, en donde las cifras de inversión han sido bajas, la industria ha ido perdiendo su importancia relativa en el empleo y el valor añadido totales, el crecimiento de la productividad ha sido cíclico (y ha sido el resultado más de los recortes de plantillas que de una acumulación y de un progreso técnico más rápidos), la profundización de la industrialización de alta tecnología ha sido limitada y las exportaciones han seguido estando dominadas por los productos primarios y las manufacturas de bajo valor añadido. En esos países, el progreso logrado en algunos sectores industriales, como el aeroespacial y el del automóvil, no ha sido suficientemente profundo como para mantener un impulso dinámico en el sector industrial. Muchos países africanos también pertenecen a este grupo en lo que se refiere al lento progreso de su industrialización y de su cambio estructural, aunque se encuentren en un nivel mucho más bajo de desarrollo industrial.

- La última categoría engloba a los países que han logrado un crecimiento sostenido y firme mediante la explotación intensiva de sus ricos recursos naturales sobre la base de un ritmo rápido de acumulación de capital. Sin embargo, su desarrollo industrial ha sido débil tanto en lo relativo al valor añadido como a las exportaciones del sector manufacturero, y sus perspectivas de un cambio estructural y un crecimiento de la productividad más intensos parecen ser limitadas. El ejemplo más notable de esos países es Chile.

Los países de cualquiera de esos grupos también pueden compartir algunas características con países pertenecientes a los otros grupos. Por ejemplo, China y Malasia también han aumentado sus exportaciones de manufacturas con mucha mayor rapidez que el valor añadido, mediante la participación en las redes de producción internacionales, pero a diferencia de México sus resultados en cuanto a inversiones y crecimiento han sido impresionantes. Esto explica el hecho de que la productividad del sector manufacturero haya crecido mucho más rápidamente y de que el valor añadido de ese sector como porcentaje de PIB haya sido estable (China) o haya aumentado (Malasia). También hay casos que se encuentran en el límite entre el segundo grupo de países en rápida industrialización y el cuarto grupo de "retrasados". Por ejemplo, Turquía está más cerca de ese segundo grupo, mientras que Colombia está más cerca del cuarto grupo.

En este análisis comparativo del comportamiento de las economías en cuanto a industrialización y cambio estructural, el contraste entre el Asia oriental y América Latina es particularmente llamativo. Todos los países principales de América Latina están en grupos carentes de dinamismo en lo tocante a la industrialización, el cambio estructural y el crecimiento de la productividad, mientras que la mayor parte de las economías del Asia oriental están en diversas fases de una industrialización lograda. Por lo tanto, subsisten aún las debilidades estructurales que empujaron a realizar importantes reformas de las políticas económicas en América Latina durante el decenio de 1980. Sin duda se han registrado algunas mejoras con respecto a ese decenio, pero la posición económica de buena parte de América Latina con respecto a las economías en proceso de industrialización de Asia y de otros lugares se ha debilitado. En gran medida ello se debe a que las reformas de política fracasaron en crear las condiciones necesarias para iniciar un rápido proceso de acumulación de capital y de cambio tecnológico destinado a reestructurar las economías para que pudieran enfrentarse a los retos

planteados por la integración rápida en el sistema de comercio mundial. Este es el tema que se aborda en el próximo capítulo.

---

---

(13)

En este análisis comparativo todos los principales países de América Latina están en grupos carentes de dinamismo en lo tocante a la industrialización, el cambio estructural y el crecimiento de la productividad, mientras que la mayor parte de las economías del Asia oriental están en diversas fases de una industrialización lograda. Por lo tanto, subsisten aún las debilidades estructurales que empujaron a realizar importantes reformas de las políticas económicas en América Latina durante el decenio de 1980.

---

---

## Notas

<sup>1</sup> El momento y el ritmo exactos de esta transformación en diferentes países desarrollados se han visto influidos por decisiones de política económica así como por momentos de crisis en la oferta, como el descubrimiento repentino de materias primas, que pueden acelerar la reducción de puestos de trabajo en el sector manufacturero. Esto ha sucedido en los Países Bajos a raíz del descubrimiento de gas natural (de ahí la expresión "el mal holandés" que a veces se utiliza para describir ese proceso), y en algunas economías europeas más pequeñas situadas en lugares favorecidos, merced a un fuerte aumento de las entradas del turismo y los servicios financieros. En contraste con esto, el comercio exterior ha ayudado a sostener el empleo en el sector industrial del Japón a pesar del estancamiento relativo de los mercados internos.

<sup>2</sup> Para una comparación con los países industriales, véase Arrighi, Silver y Brewer, 2003.

<sup>3</sup> A los efectos de la comparación, los porcentajes de la inversión, el valor añadido y las exportaciones respecto del PIB se han calculado a precios corrientes. En consecuencia, los cambios en la tasa de inversión en los gráficos 5.1 y 5.2 pueden ser diferentes de los indicados en el cuadro 4.1, donde se calcularon a precios constantes. De los países que se mencionan en los gráficos, la diferencia es particularmente elevada en el caso del Perú, que muestra un aumento de la tasa de inversión a precios constantes y una disminución a precios corrientes. Eso también sucede respecto de México, aunque las magnitudes en este caso son pequeñas.

<sup>4</sup> Calculado a precios constantes, la parte porcentual de la formación bruta de capital fijo en el PIB aumentó en promedio en menos de 1 punto durante el decenio de 1990 en comparación con el de 1980, mientras que la parte porcentual del valor añadido manufacturero aumentó en 1,5 puntos aproximadamente. Aplicando el mismo índice de precios al cálculo de las exportaciones de manufacturas que el utilizado para medir el valor añadido, la parte porcentual de esas exportaciones en el PIB medida a precios constantes arrojaría un aumento de 12,7 puntos durante el mismo período, es decir, 8,5 veces el aumento del porcentaje correspondiente al valor añadido manufacturero respecto del PIB.

<sup>5</sup> Esos resultados se basan en el cálculo de la tasa de crecimiento real del valor añadido industrial por cada punto de cambio estructural, utilizando el índice de cambio estructural de Moreno-Brid (1999).

<sup>6</sup> Véanse, por ejemplo, Dornbusch, Fischer y Samuelson, 1977; y Gomory y Baumol, 2000.

<sup>7</sup> También se puede producir un cambio en la estructura de las ventajas comparativas en un modelo de Heckscher-Ohlin cuando un país modifica la estructura de su dotación de recursos más rápidamente que otros. Sin embargo, esto parece ser empíricamente menos pertinente, habida cuenta de que la posición relativa de los grupos de países con respecto a sus dotaciones de capital humano, recursos naturales y mano de obra han cambiado poco en los últimos 40 años, según se examina en el *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1998*, segunda parte, cap. IV.B.2 (UNCTAD/TDR/1998 (vol. IV), págs. 40 y 42).

<sup>8</sup> Las cifras del cuadro 5.7 no indican las posiciones relativas en cuanto a la competitividad de los sectores manufactureros de los países de que se trata (ya que esas posiciones también

dependen de la situación existente en el año tomado como referencia en el índice), sino únicamente la dirección del cambio en cada país.

<sup>9</sup> Esos resultados, basados en la productividad del trabajo medida en dólares, difieren de los índices que se muestran en el cuadro 5.4 basados en las monedas nacionales. La diferencia es pequeña respecto de la mayoría de los países, con la excepción de Bolivia, China y el Ecuador.

<sup>10</sup> Para un examen más minucioso de esas categorías véase *ICD 2002*, cap. III. Para un análisis análogo centrado en América Latina, véase Katz y Stumpo, 2000.

<sup>11</sup> Este análisis de la estructura de las exportaciones se basa en una versión modificada del índice de la VCM de Balassa; el método utilizado sigue al propuesto en Proudman y Redding, 2000, y en Redding, 2002. El índice de la VCM que proponen estos autores calcula la parte porcentual de las exportaciones de una economía en las exportaciones mundiales de un sector industrial concreto en relación con el *promedio* de las partes porcentuales de esa economía en las exportaciones mundiales de todas las industrias manufactureras, y no en relación con la suma ponderada de las partes porcentuales en las exportaciones mundiales de todas esas industrias. Para las ventajas de esta versión modificada del índice, véase Proudman y Redding, 2000, pág. 394.

<sup>12</sup> La política industrial en el sector del automóvil ha estado estrechamente relacionada con las políticas regionales aplicadas en el ámbito del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Por tanto, parte del fuerte crecimiento de las exportaciones del sector del automóvil en ambos países es probable que sea producto del comercio intraindustrial entre la Argentina y el Brasil (*ICD 2002*, cap. III), mientras que el éxito obtenido por el Brasil en sus exportaciones del sector aeroespacial se debe en gran parte a la decisión de Embraer a mediados de 1990 de entrar en lo que era entonces un nicho de mercado para aviones civiles a reacción para rutas regionales (Goldstein, 2002).

<sup>13</sup> Es evidente que un determinado índice de semejanza con uno de los principales países desarrollados no tiene la misma importancia para todas las economías en desarrollo. Es probable que los índices obtenidos en relación con Alemania, que pueden tomarse como representativos de los índices de semejanza con toda la Unión Europea, sean más importantes para Turquía, mientras que los índices calculados en relación con los Estados Unidos tendrán una enorme importancia para América Latina.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abramovitz M (1986). Catching-up, forging ahead, and falling behind. *Journal of Economic History*, 46(2).
- Albala-Bertrand JM (1999). Industrial interdependence change in Chile: 1960–90 a comparison with Taiwan and South Korea. *International Review of Applied Economics*, 13(2).
- Amsden A (2001). *The Rise of “the Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Arrighi G, Silver BJ and Brewer BD (2003). Industrial convergence, globalization, and the persistence of the North-South divide. *Studies in Comparative International Development*, 38(1).
- Cimoli M and Katz J (2001). Structural reforms, technological gaps and economic development. Mimeo. <http://www.druid.dk/conferences/nw/paper1/cimoli-katz.pdf>.
- Dornbusch R, Fischer S and Samuelson P (1977). Comparative advantage, trade, and payments in a Ricardian model with a continuum of goods. *American Economic Review*, 86(5).
- ECLAC (2001). *Investment and Economic Reform in Latin America*. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Gerschenkron A (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA, Belknap Press of Harvard University Press.
- Goldstein A (2002). The political economy of high-tech industries in developing countries: aerospace in Brazil, Indonesia and South Africa. *Cambridge Journal of Economics*, 26(4).
- Gomory RE and Baumol WJ (2000). *Global Trade and Conflicting National Interests*. Cambridge, MA and London, MIT Press.
- Hirschman A (1968). The political economy of import-substituting industrialization in Latin America. *Quarterly Journal of Economics*, February.
- International Labour Organization (ILO) (2001). Trade liberalization and employment (GB.282/WP/SGD/2). Geneva, November.
- Kaldor N (1967). *Strategic Factors in Economic Development*. Ithaca, NY, Cornell University, W. F. Humphrey Press.
- Katz J and Stumpo G (2001). Sectoral regimes, productivity and international competitiveness. *CEPAL Review*, 75. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Krugman P (1990). A ‘technology gap’ model of international trade. In: Krugman P, *Rethinking International Trade*. Cambridge, MA and London, MIT Press.
- Krugman P (1991). *Geography and Trade*. Cambridge, MA, MIT Press.

- Krugman P (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73, March-April.
- Kuznets S (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 45.
- Lucas R (1993). Making a miracle. *Econometrica*, 61.
- Maddison A (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. OECD Development Centre Studies, Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Máttar J, Moreno-Brid J and Peres W (2002). Foreign investment in Mexico after economic reform. *Serie Estudios y Perspectivas*, 10. México, DF, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Moreno-Brid J (1999). Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México. *Serie Reformas Económicas*, 47. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Nelson RR and Pack H (1999). The Asian miracle and modern growth theory. *Economic Journal*, 109.
- Nelson RR and Winter SG (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Nicita A and Olarreaga M (2001). Trade and production, 1976–99. *Working Paper*, no. 2701. Washington, DC, World Bank.
- Pieper U (2000). Deindustrialisation and the social and economic sustainability nexus in developing countries: cross-country evidence on productivity and employment. *Journal of Development Studies*, 36.
- Proudman J and Redding S (2000). Evolving patterns of international trade. *Review of International Economics*, 8(3).
- Redding S (2002). Specialisation dynamics. *Journal of International Economics*, 58.
- Ros J (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*. Ann Arbor, MI, University of Michigan.
- Rowthorn R and Ramaswamy R (1999). Growth, trade and deindustrialization. *IMF Staff Papers*, 46. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Rowthorn R and Wells JR (1987). *De-Industrialization and Foreign Trade*. Cambridge, Cambridge University Press.
- UNCTAD (2001). Globalization and the Labour Market (UNCTAD/GDS/MDPB/Misc.14). Paper prepared by the Secretariat for the meeting of the ILO Working Party on the Social Dimension of Globalization, 12 November 2001. Geneva, October.
- UNCTAD (various issues). *Trade and Development Report*. New York and Geneva.



**PAGE BLANCHE**

## Capítulo VI

### LAS REFORMAS DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS ECONOMÍAS: LA EXPERIENCIA LATINOAMERICANA

#### A. Introducción

Cuando se liberó del dominio colonial, la región latinoamericana parecía tener un enorme potencial de desarrollo, gracias a su gran riqueza de recursos naturales y a las tradiciones e instituciones traídas de Europa. A comienzos de la primera guerra mundial el ingreso por habitante de la Argentina, el país latinoamericano más avanzado, superaba al de Alemania, España, Francia e Italia. El PIB por habitante del conjunto de la región era superior al del Japón, y triplicaba aproximadamente el promedio del resto del Asia oriental. En 1950 el panorama seguía siendo más o menos el mismo; de hecho, la brecha con el Asia oriental se había incluso ensanchado. Sin embargo, como ya se ha indicado en el capítulo IV, después de casi dos decenios de crecimiento rápido, en los años setenta las economías de la región comenzaron a comportarse peor. Al final del decenio de 1990 los ingresos en el Asia oriental eran, por término medio, unas dos veces más altos que los de América Latina.

Ante este deterioro persistente y rápido de la posición de América Latina en relación tanto con los países industrializados como con las prósperas economías en desarrollo del Asia oriental, comenzó a ponerse en duda la idoneidad de las políticas económicas adoptadas en la región. Se instauró así un escepticismo generalizado respecto de la capacidad de esas políticas de aprovechar la riqueza natural de la región para elevar los niveles de vida de la población, por no hablar de su capacidad para impulsar la convergencia con los niveles del ingreso por habitante de los países desarrollados. Los años ochenta han sido denominados "la década perdida" en América Latina, pero el comportamiento de las economías en los años noventa tampoco fue satisfactorio, como se ha demostrado ampliamente en los análisis de los capítulos anteriores. Salvo pocas excepciones, los países de la región no lograron eliminar los impedimentos estructurales e institucionales a una acumulación, un crecimiento y un cambio estructural rápidos y sostenidos, pese a los drásticos cambios introducidos en sus estrategias de desarrollo para hacer frente a la crisis de la deuda de la década de 1980. Las reformas, incluida la sustitución de las políticas de "desarrollo hacia adentro" por un mayor énfasis en el crecimiento afuera, no consiguieron reproducir el logrado crecimiento e industrialización del Asia oriental. Por el contrario, la nueva orientación de las políticas económicas creó nuevos dilemas, sin resolver los viejos; en particular, la región siguió siendo incapaz de explotar plenamente su potencial de exportación y, por lo tanto, siguió dependiendo de las entradas de capital extranjero. La consecuencia de ello fue la reaparición de problemas de balanza de pagos y de endeudamiento parecidos a los que, tiempo antes, habían contribuido a generar la crisis de la deuda.

---

(1)

Los países latinoamericanos no lograron eliminar los impedimentos estructurales e institucionales a un crecimiento y un cambio estructural rápidos, pese a los drásticos cambios introducidos en sus estrategias de desarrollo para hacer frente a la crisis de la deuda de la década de 1980.

---

Desde la introducción de las reformas de las políticas económicas en la década de 1980, la mayoría de los países de la región han hecho sin duda algunos progresos importantes en el frente macroeconómico. Han logrado superar la rápida inflación, en algunos casos la hiperinflación, y establecer un grado razonable de disciplina monetaria y fiscal. Sin embargo, la estabilidad macroeconómica no consiste sólo en la estabilidad de los precios en los mercados de bienes. Aunque la inflación está bajo control, las condiciones macroeconómicas generales, incluidos los precios clave, como los salarios reales, los tipos de cambio, los tipos de interés y los precios de los activos, que ejercen una fuerte influencia en las decisiones de asignación de recursos y de inversión, han sido sumamente inestables en la mayoría de los países de la región. Ello se debe en parte a la mayor inestabilidad de la balanza de pagos y la vulnerabilidad externa asociadas a los choques comerciales y financieros, y en parte a una pérdida de autonomía de la política macroeconómica debido a la rápida liberalización y la estrecha integración en la economía mundial. Además, en lugar de "establecer los precios adecuados", las fuerzas del mercado han tendido a mantener los tipos de interés y los tipos de cambio en niveles que han obstaculizado la rápida acumulación de capital y el cambio tecnológico.

En resumen, la nueva orientación de las políticas económicas no ha logrado producir un entorno macroeconómico apropiado para los inversionistas y las empresas que estimule y respalde la creación y expansión de la capacidad productiva y el mejoramiento de la productividad y de la competitividad internacional. Tampoco ha dado lugar a la aplicación de medidas de política económica eficaces a nivel sectorial o microeconómico como las que se emplean en el Asia oriental. Es cierto que el margen para esas intervenciones de política económica, basadas en medidas diferenciadas de apoyo y protección, se ha reducido considerablemente como consecuencia de la adhesión a los diversos acuerdos de la Ronda Uruguay, como los relativos a los aranceles, las subvenciones, los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) y las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC). Pero lo más importante es que el nuevo paradigma de desarrollo, el "consenso de Washington", ha rechazado esas medidas de política económica selectivas, para propugnar en cambio que, al aplicar las políticas estructurales en esferas como el comercio, las finanzas, la inversión, la tecnología y el sector público, la mayoría de las decisiones sobre asignación de recursos, acumulación de capital y progreso tecnológico se dejen a merced de las fuerzas del mercado.

---

(2)

La nueva orientación de las políticas económicas no ha logrado producir un entorno macroeconómico apropiado para los inversionistas y las empresas que estimule y respalde la creación y expansión de la capacidad productiva y el mejoramiento de la productividad.

---

En el presente capítulo se examinan los rasgos más destacados de esta experiencia desde una perspectiva histórica comparada. En la sección B se analiza brevemente la evolución de las políticas económicas en la región, que encierra lecciones útiles para entender la situación actual. En la sección C se analizan los dilemas generados por la nueva orientación de las políticas económicas en relación con la gestión macroeconómica, y en la sección D se hace ese mismo análisis en relación con el ajuste estructural y el desarrollo. El capítulo concluye con un examen de las distintas opciones posibles para eliminar algunos de los principales obstáculos a las medidas de política económica.

### **B. Los ciclos de las políticas económicas en América Latina: una perspectiva histórica**

Los efectos adversos de la inestabilidad política en el comportamiento de las economías de América Latina son bien conocidos. Tal vez se conozcan menos, en cambio, las repentinas modificaciones de las políticas económicas causadas por las presiones políticas internas y las cambiantes circunstancias internacionales. De hecho, el período de los años ochenta y noventa no fue el primero en que América Latina cambió radicalmente su política económica, ni fue la primera vez que intentó acelerar su crecimiento y desarrollo mediante una inserción rápida y profunda en la economía mundial. A diferencia de las economías asiáticas en desarrollo, que, pese a los cambios políticos, han aplicado políticas económicas mucho más estables y graduales desde que alcanzaron la autonomía en la segunda mitad del siglo XX, los países latinoamericanos han experimentado con varias políticas de desarrollo radicalmente distintas desde que salieron del dominio colonial en el primer cuarto del siglo XIX.

Durante los primeros 100 años de su independencia, América Latina intentó integrarse rápida y estrechamente en la economía mundial, aplicando lo que hoy día se denomina una política de desarrollo hacia afuera, en condiciones de suma inestabilidad de las corrientes de capital y de crisis financieras periódicas (véase el recuadro 6.1). Aunque se logró ampliar las exportaciones, el comercio no fue capaz de impulsar la industrialización y el crecimiento en la región, debido a que en la mayoría de los países el sector de las exportaciones no era suficientemente amplio (Bulmer-Thomas, 1994)<sup>1</sup>. Ni siquiera los países que tuvieron un relativo éxito en la expansión del sector industrial pudieron traducir esos logros en un crecimiento de las exportaciones de manufacturas.

### Recuadro 6.1

#### La apertura latinoamericana en el siglo XIX

La liberación de la mayor parte de América Latina de la dominación colonial a comienzos del siglo XIX abrió instantáneamente las puertas a la participación de esta región en el sistema financiero y comercial internacional dominado por la Gran Bretaña. El efecto inicial de esta inserción estuvo condicionado por el hecho de que la búsqueda de metales preciosos había impulsado la colonización. La salida de oro y plata fue acompañada de una dependencia casi total de las importaciones de manufacturas europeas, y las exportaciones de otros productos primarios se desarrollaron relativamente poco. Por todo ello, la región tenía un déficit comercial estructural, con escasa capacidad de exportación, aparte de la minería, cuando la independencia produjo una liberalización explosiva de los mercados nacionales y la desregulación de las corrientes de capital.

Entre 1822 y 1825, aun antes de que todos los países de la región hubieran alcanzado oficialmente la independencia, siete prestatarios soberanos de América Latina lograron vender bonos en la ciudad de Londres y numerosas empresas privadas recaudaron capital para aprovechar los altos rendimientos que se esperaba obtener de la explotación de los abundantes recursos naturales de la región<sup>1</sup>. El mayor prestatario fue el que pasaría luego a ser la Argentina, pero también vendieron deuda soberana el Brasil, Chile, Colombia, el Perú y la Federación Centroamericana. Como los ingresos públicos provenían en gran parte de los derechos de aduana y los políticos se resistían a sustituir los antiguos tributos coloniales por nuevos impuestos, la mayor parte de los empréstitos soberanos se destinaron a financiar los gastos no provisionados de fondos de las nuevas administraciones públicas. Las condiciones se complicaron aún más por el hecho de que las exportaciones distintas de las de metales, que anteriormente habían circulado de manera más o menos libre entre los imperios de las Potencias coloniales -al estilo de una unión aduanera-, se vieron enfrentadas a barreras arancelarias y de otro tipo. Los escasos ingresos de exportación resultantes, combinados con unos tipos de interés excesivamente altos y las elevadas comisiones de aseguramiento de las emisiones pagadas a los banqueros de Londres<sup>2</sup>, y el creciente desfase entre los gastos y los ingresos públicos, dieron lugar a frecuentes retrasos en el pago del servicio de la deuda, lo que originó el desplome de los precios de los bonos y a la postre al impago de casi todos los bonos londinenses para finales del decenio. Como resultado de todo esto, la región quedó excluida de las corrientes de inversión extranjera hasta mediados del siglo, lo que la obligó a recurrir a los excedentes de exportación y a las fuentes internas de financiación. En esta primera experiencia ya se encontraban, pues, muchos de los elementos que en los últimos tiempos han constituido el origen de las dificultades de varios países de la región: los desequilibrios fiscales y exteriores financiados por corrientes de capital inestables con frecuentes cambios de signo, que requieren ajustes de la renta y la absorción nacionales y que producen frecuentes cambios en las políticas económicas.

La recuperación económica comenzó con la expansión de las exportaciones agrícolas no tradicionales, como el café, el cacao, el azúcar, la carne de vacuno y el guano, con una mejora de la relación de intercambio a medida que la revolución industrial en Europa hacía aumentar la demanda de estos productos. La recuperación del sector minero también

contribuyó, aunque la adopción del patrón oro por los principales países socios comerciales deprimió los ingresos por la exportación de la plata. Durante este período hubo además un aumento del comercio y la compensación bilaterales con los Estados Unidos. El regreso de los inversores extranjeros hacia mediados del siglo impulsó cambios tecnológicos en el sector de los transportes, como en los ferrocarriles y los buques a vapor, lo cual unido a las nuevas técnicas de refrigeración, hizo posible el transporte transoceánico de productos agrícolas. Para 1914 América Latina absorbía la quinta parte de las inversiones en ultramar de la Gran Bretaña (la mayor parte con destino al Brasil y a la Argentina), más del 15% de las inversiones de Alemania y el 10% de las de Francia. Como la inversión extranjera, unida a los precios favorables de los productos básicos, contribuyó a elevar la capacidad y los ingresos de exportación, a diferencia de lo ocurrido en el episodio anterior de aumento de las entradas de capital, los ingresos de exportación se mantuvieron más o menos en consonancia con las necesidades del servicio del capital exterior y no generaron problemas financieros generalizados<sup>3</sup>. Sin embargo, sí favorecieron una mayor concentración de las exportaciones de la región en los productos básicos, ya que ninguno de los países consiguió aprovechar el aumento de la capacidad nacional de producción industrial para ampliar las exportaciones de manufacturas<sup>4</sup>. Este modelo estaba pues expuesto a la inestabilidad de los ingresos de exportación y de las corrientes de capital que pasó a dominar el panorama económico mundial poco después de la primera guerra mundial.

---

<sup>1</sup> Respecto de las emisiones de bonos soberanos, véase Dawson (1990). Durante el período 1822-1825 se incorporaron a la Bolsa de Londres 46 sociedades anónimas, en su mayor parte del sector de la minería. Al final del decenio todas ellas eran insolventes (Grosse, 1989, pág. 15).

<sup>2</sup> Los bonos tenían un cupón de entre el 5 y el 6% y se vendían con descuentos de hasta el 30%. Agregando las comisiones de aseguramiento, los prestatarios recibían sólo alrededor del 60% del valor nominal de los préstamos (Dawson, 1990).

<sup>3</sup> Sin embargo, hubo crisis financieras graves en algunos países, por ejemplo cuando el Estado argentino no pudo pagar los intereses de los bonos emitidos por Barings en 1890; esto dio lugar a una crisis que probablemente causó más dificultades en Londres que en América Latina y que hizo necesaria la organización de la primera operación "salvavidas" por el Banco de Inglaterra.

<sup>4</sup> En 1913 dos productos generaban más del 90% de los ingresos totales de exportación en tres países; más del 70% en diez países (incluidos el Brasil y Chile); más del 60% en tres países, más del 40% en cuatro países (incluidos la Argentina y México) y menos del 40% en un país de la región (Perú) (Bulmer-Thomas, 1994, pág. 59, cuadro 3.2).

El desmoronamiento del sistema mundial de comercio y el hundimiento del patrón oro, seguidos del comienzo de la segunda guerra mundial, pusieron fin a esa estrategia de buscar un desarrollo hacia afuera mediante una integración estrecha en la economía mundial. Al cortarse los suministros de bienes manufacturados de consumo y de capital, así como la financiación proveniente de Europa y de los Estados Unidos, fue necesario adoptar un nuevo tipo de políticas económicas. Prácticamente la única opción era basar el crecimiento y el desarrollo en una mayor autosuficiencia, en particular respecto de la financiación y los productos manufacturados, y utilizar los productos básicos primarios para obtener ingresos de exportación. Los bienes manufacturados que antes se importaban de Europa y de los Estados Unidos debían ser sustituidos por la producción interna en el marco de políticas que posteriormente se denominaron de "sustitución de importaciones", en tanto que la dependencia de Europa y los Estados Unidos de los productos primarios latinoamericanos reforzó la presencia de estos productos en las exportaciones de la región. Incluso después de terminada la guerra hubo pocas posibilidades de volver a las políticas anteriores de integración económica mediante la liberalización del comercio y el flujo sin trabas de corrientes de capital privado, porque la atención se concentró en gran medida en la reconstrucción de Europa. Además, la probabilidad de que después de la guerra los precios de los productos básicos volvieran a situarse en los niveles de la Gran Depresión y redujeran los ingresos de exportación y la capacidad de importación reforzó la importancia que se dio al "desarrollo hacia adentro". Las tasas de crecimiento sumamente altas que se registraron en la región en el período inmediatamente posterior a la guerra aumentaron la confianza en este enfoque. Las tasas de crecimiento alcanzaron niveles parecidos a los que tenían las economías europeas en vías de reconstrucción en el marco de los programas de recuperación dirigidos por el Estado, que se apoyaban en la financiación externa canalizada a través de la Organización Europea de Cooperación Económica.

La nueva estrategia produjo un crecimiento acelerado en a la posguerra, a un ritmo casi dos veces superior al registrado en los períodos más favorables de la expansión hacia afuera, en el último cuarto del siglo XIX, y a ello se sumaron unas condiciones macroeconómicas estables. A medida que las corrientes internacionales de capital privado adquirían cada vez más importancia en los últimos años sesenta, y con su aceleración a mediados del decenio de 1970 debido al reciclaje de los crecientes superávits de los países exportadores de petróleo, el fuerte crecimiento de América Latina se volvió particularmente atractivo para los prestamistas internacionales, a pesar del aumento de las dificultades de la balanza de pagos y de las presiones inflacionarias causadas por el alza de los precios del petróleo (véase el capítulo II). Aun cuando se recurrió más al endeudamiento exterior para financiar la industrialización interna (y, en algunos casos, los mayores gastos militares y actividades no productivas) sin generar una capacidad de exportación acorde, los crecientes pagos del servicio de la deuda no crearon dificultades insuperables mientras los precios de los productos básicos siguieron aumentando y los tipos de interés reales permanecieron en niveles negativos<sup>2</sup>. En realidad, se preveía que el auge de los productos básicos continuaría, ya que muchos pronósticos, como los del Club de Roma, predecían una escasez mundial. Sin embargo, esas previsiones no se cumplieron, debido a la repentina decisión tomada en los Estados Unidos al final de los años setenta de pasar a aplicar una política monetaria antiinflacionaria que elevó marcadamente los tipos de interés. En la recesión mundial que siguió, los precios de los productos básicos se hundieron, sumiendo a la región en la crisis de la deuda.

La estrategia de desarrollo consistente en una industrialización basada en la sustitución de las importaciones, que se había implantado en una situación de limitado comercio y escasas corrientes financieras, resultó poco apropiada para el nuevo entorno mundial financiero y comercial. La búsqueda de políticas que generaran una situación económica más estable, un crecimiento más rápido y una mayor capacidad de servicio de la deuda dio lugar a la reintroducción de una estrategia de desarrollo hacia afuera, impulsada por la rápida liberalización de los mercados de productos y la desregulación de las entradas de capital internacional. En la mayoría de los países, aunque ya en los años setenta había presiones de grupos internos para que se reimplantara una política más liberal en los sectores comercial y financiero, y aunque estas presiones se intensificaran inmediatamente después de la crisis de la deuda, el cambio en la política económica sólo se aplicó plenamente a partir de 1989, tras el establecimiento del Plan Brady.

Todo cambio tiene un costo de ajuste sustancial. Sin embargo, después de varios años de políticas de estabilización y ajuste, la región aún no logra combinar la estabilidad de los precios con un crecimiento suficientemente rápido y estable y una posición de la balanza de pagos viable. A diferencia de algunas economías del Asia oriental que también basaron en las materias primas y en los productos básicos primarios sus estrategias de desarrollo hacia afuera, América Latina no ha logrado en general que los ingresos de exportación se traduzcan en mayores cifras de inversión a fin de reducir su dependencia de las exportaciones de productos básicos y mejorar su capacidad manufacturera, su productividad y su competitividad. Al mismo tiempo, la liberalización del comercio en la región ha dado lugar a un fuerte incremento del contenido en importaciones de la actividad económica interna. Por lo tanto, ha aumentado cada vez más la dependencia del capital exterior, con el consiguiente incremento de las obligaciones del servicio de la deuda pero sin un aumento equivalente de la capacidad para hacerles frente, resultado que guarda un parecido increíble con la experiencia de desarrollo que siguió a la independencia en el decenio de 1820.

### **C. Las reformas de las políticas económicas y sus dilemas**

#### **1. La estabilidad de los precios y las variables macroeconómicas fundamentales**

Inicialmente, las políticas económicas aplicadas en las principales economías latinoamericanas para poder reanudar el servicio de la deuda externa se basaron en la generación de suficientes divisas gracias a los excedentes comerciales, logrados por lo general mediante una fuerte reducción de la demanda y un crecimiento más lento acompañado de una elevada inflación. En ese período, las corrientes netas de recursos de la región fueron negativas<sup>3</sup>. Varios planes de estabilización y una sucesión de monedas con nombres exóticos, como el cruzado y el austral, no consiguieron detener la inflación en estas economías<sup>4</sup>. Un cambio importante se produjo cuando el Plan Brady vino a modificar el criterio central para resolver el problema de la deuda, sustituyendo las políticas encaminadas a crear grandes excedentes comerciales por otras que redujeran la carga de la deuda y mejoraran el acceso de los países deudores a los mercados de capital internacionales, a fin de que pudieran refinanciar sus deudas con los bancos. Los países latinoamericanos se vieron así estimulados a efectuar cambios en sus políticas e instituciones internas con el fin de que resultaran más atractivas para las corrientes internacionales de inversiones directas y de cartera. La intención era lograr una integración más estrecha en los sistemas financiero y comercial internacionales mediante una apertura rápida, y a



menudo unilateral, de los mercados nacionales, para hacer del comercio y la inversión extranjera directa (IED) los motores del crecimiento.

La estabilización de los precios internos también se consideró necesaria para la creación de condiciones que permitieran a los países regresar a los mercados de capital internacionales. La política general consistió en combinar la estabilización de los tipos de cambio con la convertibilidad de las monedas a un tipo de cambio nominal predeterminado (Argentina) o dentro de una banda de fluctuación ajustable en torno a un tipo central (México y Brasil). Los regímenes cambiarios fueron respaldados por recortes del gasto público y la obtención de superávit presupuestarios primarios, junto con rigurosos controles del crecimiento de la oferta de moneda. Se preveía asimismo que la apertura de los mercados internos a la competencia extranjera disciplinaría a los productores nacionales y reforzaría la política de estabilización de los precios. Se privatizaron bienes públicos, en muchos casos mediante ventas a inversores extranjeros, al objeto de generar recursos financieros para el presupuesto y divisas.

Aunque la mayoría de los países que introdujeron políticas de estabilización basadas en el mercado lograron frenar la inflación y fueron elogiados por su disciplina macroeconómica, no consiguieron aprovechar el comercio y la IED para generar un crecimiento rápido y estable de la renta por habitante basado en una mayor acumulación de capital y en el progreso técnico. La diferencia básica con los numerosos intentos fallidos anteriores de estabilización, y el motivo por el que lograron controlar la inflación tan rápidamente, fue que el aumento de la renta y la disminución de la competitividad causados por el uso de un anclaje cambiario no generaron una crisis de la balanza de pagos durante el proceso de desinflación. Esto se debió a que lograron atraer entradas de capital. Además del aumento del poder de compra real debido a la caída de la inflación, las entradas de capital elevaron los precios de los activos financieros internos y, por lo tanto, aumentaron la riqueza nacional, lo cual dio un impulso adicional a la demanda y al crecimiento. Sin embargo, estos resultados positivos no hicieron más que abonar el terreno para la reaparición de las dificultades causadas por los grandes montos acumulados de deuda exterior del decenio precedente. En efecto, en la mayoría de los países la tendencia al aumento de la renta por habitante se ha invertido tras una serie de crisis financieras periódicas. En otras palabras, las semillas de la "media década perdida" antes mencionada las sembraron las políticas que se implantaron en la primera mitad de la década de 1990.

---

(3)

La mayoría de los países que introdujeron políticas de estabilización basadas en el tipo de cambio lograron frenar la inflación, pero no consiguieron aprovechar el comercio y la IED para generar un crecimiento rápido y estable.

---

Las políticas fiscales y monetarias adoptadas para lograr la estabilidad macroeconómica parecieron inicialmente dar muy buenos resultados en América Latina. Sin embargo, al pasar por alto las variables macroeconómicas fundamentales más tradicionales, como la demanda agregada, los tipos de interés reales y los tipos de cambio reales crearon un entorno macroeconómico general que obstaculizó la realización de los cambios estructurales necesarios a nivel microeconómico, lo cual a su vez mantuvo los desequilibrios a nivel macroeconómico.

Además, los cambios estructurales a nivel macroeconómico hicieron que esas economías se volvieran menos sensibles a las políticas de estabilización tradicionales, tendiendo así a generar dilemas en la respuesta a las crisis cuando éstas se manifestaban.

Las políticas aplicadas para eliminar la inflación socavaron las variables económicas fundamentales y el ajuste de la estructura productiva debido a la evolución de los tipos de cambio, los tipos de interés reales y las cuentas fiscales y exteriores.

**a) Los tipos de cambio**

El control de la inflación mediante un anclaje cambiario nominal y estable produce una apreciación del tipo de cambio real. Como se ha señalado en el capítulo V, esto es lo que ocurrió en general en América Latina durante la década de 1990. Aunque el uso de un anclaje cambiario puede ser necesario en las fases iniciales de una política de estabilización de precios, también puede terminar menoscabando la reestructuración del sector productivo si la apreciación real se mantiene. Si bien una sobrevaloración del tipo de cambio ayuda a reducir el nivel de los precios de los bienes importados, también reduce el incentivo a la venta de bienes en el extranjero y permite a los importadores extranjeros conseguir una ventaja competitiva respecto de los productores nacionales si estos últimos no logran ajustar rápidamente las estructuras de los costos y la producción locales. En los países de América Latina, sin embargo, las apreciaciones de los tipos de cambio reales se debieron no sólo a la rigidez de los salarios y los precios de los bienes no comercializables, sino también a las apreciaciones de los tipos de cambio nominales (por ejemplo, en México y Brasil). Este hecho, combinado con la apertura de los mercados internos al comercio exterior, hizo que las industrias nacionales tuvieran más dificultades para responder a la nueva estructura de precios y productividad impuesta por los mercados internacionales.

---

(4)

El uso de un anclaje cambiario puede ser necesario en las fases iniciales de una política de estabilización de precios, pero también puede terminar menoscabando la reestructuración del sector privado.

---

Al igual que en la mayoría de los otros mercados emergentes que han aplicado programas de estabilización basados en el tipo de cambio, las apreciaciones monetarias en América Latina han terminado corrigiéndose con un cambio de signo de las corrientes de capital. En muchos casos el ajuste ha sido excesivo y las monedas han perdido demasiado valor. Aunque de esta manera se ha restablecido la competitividad de la industria interna, se ha producido también una perturbación de la actividad económica, particularmente de los sistemas de importación y de crédito, lo cual ha retrasado la respuesta de las exportaciones a los cambios monetarios. Y, lo que es más importante, estas oscilaciones del tipo de cambio real han restringido la capacidad de la industria de adoptar una perspectiva a largo plazo y han socavado la inversión en la maquinaria y el equipo necesarios para reestructurar la industria y mejorar la productividad y la competitividad (véase el gráfico 5.3 en el capítulo V). De hecho, un rasgo importante de las NEI del Asia oriental durante su rápido proceso de industrialización fue la relativa estabilidad de los

tipos de cambio reales hasta mediados de los años noventa. Después de eso, los tipos de cambio reales se desestabilizaron debido a la insostenibilidad de las corrientes de capital, generando con ello una profunda crisis financiera y económica.

### **b) Los tipos de interés**

Las políticas monetarias restrictivas se consideran parte integrante de la disciplina macroeconómica necesaria para controlar la inflación. Por lo general producen unos tipos de interés nominales altos que, si van acompañados de una rápida caída de las tasas de inflación, se traducen en unos tipos de interés reales también altos. Los tipos nominales y reales altos se utilizan también como medio para atraer capital extranjero con el fin de refinanciar la deuda pendiente. En esta situación, sin embargo, la industria nacional tropieza con graves dificultades para financiar la reestructuración; los bancos consideran más atractivo aumentar sus carteras de valores del Estado de alto rendimiento -a menudo financiados mediante préstamos extranjeros a tipos de interés más bajos- y ofrecen crédito a los consumidores que sacan partido de la liberalización y desregulación internas del sector financiero. Las empresas, enfrentadas a la falta de crédito interno y a unos tipos de interés internos sumamente altos, prefieren también contraer préstamos extranjeros a tipos mucho más bajos. De esta manera asumen un mayor riesgo cambiario, que normalmente no está cubierto debido a la confianza en la estabilidad del tipo de cambio creada por la fuerte reducción de la inflación y las grandes entradas de capital extranjero. Como resultado de ello, los bancos nacionales se concentran en financiar los déficit públicos y prácticamente no conceden créditos a las empresas privadas. Estas últimas tienen entonces que financiar la producción y la inversión sea con sus propios fondos, sea endeudándose en el extranjero, con el consiguiente aumento de la fragilidad financiera.

Una de las razones básicas por las que se aplican políticas antiinflacionarias vinculadas con la estabilidad del tipo de cambio es que se cree que esas políticas hacen bajar los tipos de interés y de los costos de la financiación, apoyando así la inversión. Esto está asociado a la creencia de que los tipos de interés elevados se deben a una alta prima por inflación y a los grandes riesgos de depreciación de la moneda. Según esta opinión, una política encaminada a reducir la inflación y aumentar la estabilidad cambiaria debería producir una reducción de los tipos de interés nominales e impulsar la inversión interna, sin ningún efecto negativo en las entradas de capital extranjero. De hecho, en la Argentina, una vez eliminada la inflación mediante la vinculación del peso al dólar en virtud de la Ley de convertibilidad, se preveía que los tipos de interés internos convergirían hacia los niveles existentes en los Estados Unidos. Sin embargo, la política monetaria restrictiva dirigida a atraer capital internacional y a inducir a los residentes a mantener depósitos en la moneda nacional, así como los riesgos de crédito relativamente altos de las instituciones financieras latinoamericanas, anularon gran parte de los beneficios de la menor inflación y de la estabilidad del tipo de cambio. Además, la desregulación de los mercados financieros condujo a un aumento desproporcionado del costo de las transacciones financieras en los mercados nacionales de crédito para las pequeñas y medianas empresas, que por lo tanto no se beneficiaron del acceso preferencial concedido a las empresas grandes en los mercados de capital internacionales. Las disparidades en el acceso al crédito y en sus condiciones contribuyeron a concentrar el poder económico en las manos de unos pocos grupos económicos en muchos países de la región.

Los altos tipos de interés, junto con las apreciaciones y oscilaciones de las monedas, hicieron que las condiciones monetarias vigentes en América Latina en la década de 1990 fueran

demasiado estrictas e inestables para proporcionar una base sólida a la estabilidad macroeconómica y financiera y promover el crecimiento basado en la acumulación de capital. Esto lo demuestran los movimientos de un índice de las condiciones monetarias elaborado por la secretaría de la UNCTAD, que combina el tipo de cambio real y el tipo de interés real y compara a América Latina con el Asia oriental (véase el gráfico 6.1). Por término medio, el valor del índice fue mucho más alto en América Latina que en el Asia oriental durante toda la década de 1990, lo que indica que las condiciones monetarias fueron mucho menos propicias para la inversión y el crecimiento en la primera región que en la segunda. También fue mucho menos estable en América Latina. Durante la fase de expansión de los primeros años de la década de 1990, el índice alcanzó un valor alto en América Latina como resultado de las apreciaciones de las monedas y de los elevados tipos de interés. Con la crisis mexicana y la disminución del crecimiento, el índice bajó abruptamente, debido en gran parte a correcciones de los tipos de cambio. Su subida posterior se debió principalmente al aumento de los tipos de interés, necesario para atraer capital, y a las apreciaciones de la moneda nacional en países como la Argentina y el Brasil.

---

(5)

Las condiciones monetarias vigentes en América Latina en la década de 1990 fueron demasiado estrictas e inestables para proporcionar una base sólida a la estabilidad macroeconómica y financiera y promover el crecimiento basado en la acumulación de capital.

---

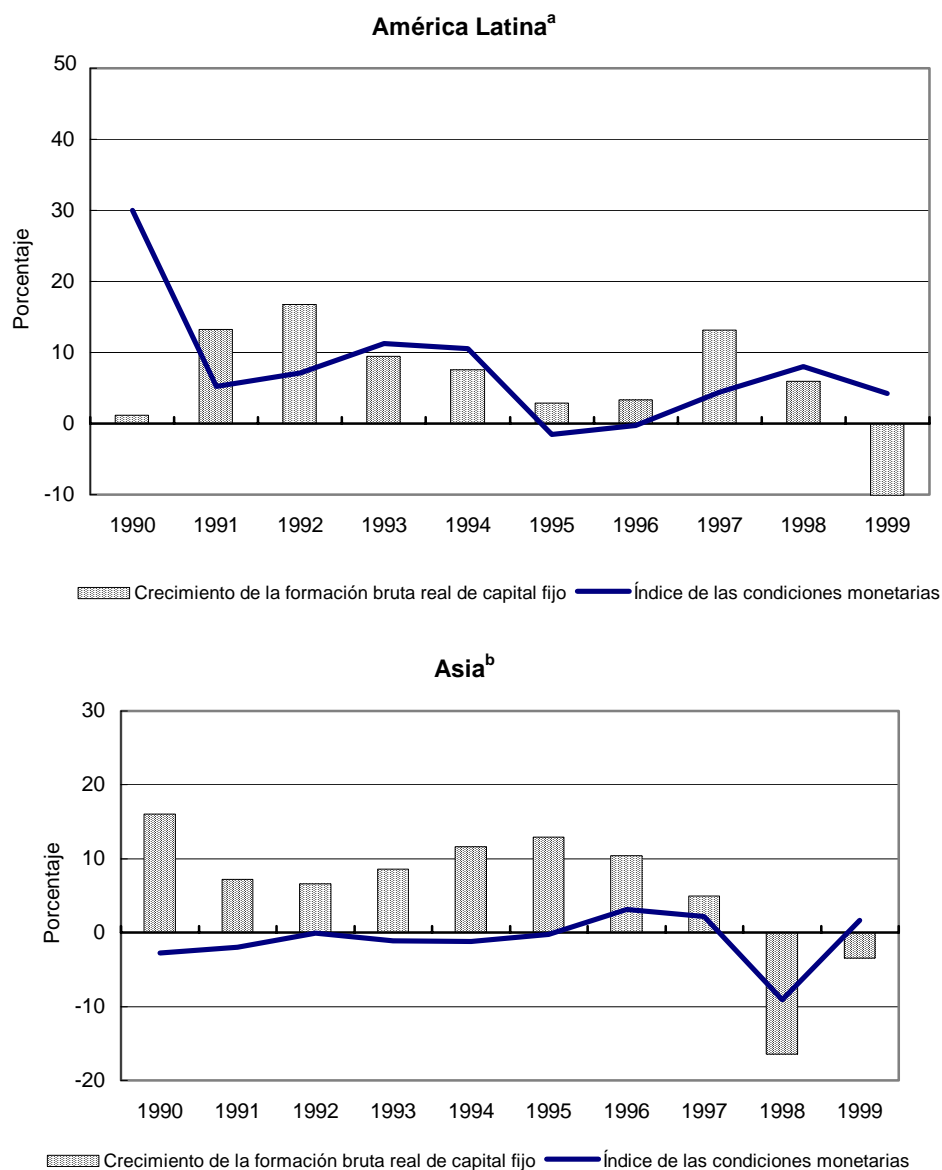
En este proceso, el aumento del endeudamiento exterior y las grandes fluctuaciones de las corrientes de capital desempeñaron sin duda un papel importante, al igual que en el Asia oriental después de la crisis de 1997, cuando el índice se volvió inusitadamente inestable. En este contexto, vale la pena mencionar que las condiciones monetarias habían evolucionado de manera parecida en ambas regiones durante las dos décadas de 1960 y 1970, a lo largo de los ciclos esquematizados que se examinan en el recuadro 4.1 del capítulo IV; es decir, eran favorables al crecimiento y eran estables. En América Latina esta tendencia se interrumpió con la crisis de la deuda del decenio de 1980, y las condiciones monetarias restrictivas e inestables persistieron durante todos los años noventa, con la liberalización de las cuentas de capital y los ciclos de auge y caída de las corrientes de capital privado.

### **c) Las cuentas exteriores**

En el período inmediatamente siguiente a la aplicación del Plan Brady, cuando se adoptaron programas de estabilización, la mayoría de los países tenían un endeudamiento exterior relativamente bajo gracias a los saldos positivos de la balanza comercial generados durante la crisis de la deuda, al recorte de los préstamos bancarios internacionales y a la reducción de la deuda. Sin embargo, una vez que los planes de estabilización lograron frenar la inflación, el aumento de la demanda y del crecimiento hizo que los saldos exteriores se volvieran negativos y la deuda comenzó nuevamente a aumentar, impulsada también por las políticas para atraer corrientes de capital.

Gráfico 6.1

Crecimiento de la formación bruta de capital fijo y condiciones monetarias en América Latina y Asia en el decenio de 1990



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators, 2002*; FMI, base de datos de International Financial Statistics; y Thomson Financial Datastream.

Nota: El índice de las condiciones monetarias es una media ponderada de la variación anual del tipo de cambio efectivo real y la relación entre el tipo de interés real a corto plazo y la tasa de crecimiento tendencial. Un índice igual a cero indica neutralidad de las condiciones monetarias; un índice positivo indica condiciones monetarias restrictivas. Las ponderaciones de ambos componentes del índice se han determinado utilizando las cuotas de mercado medias de los países interesados.

<sup>a</sup> América Latina comprende la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, el Uruguay y Venezuela.

<sup>b</sup> Asia comprende Filipinas, Hong Kong (China), la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

Este cambio se vio agudizado por el hecho de que, con la creciente integración financiera mundial, una proporción cada vez mayor de la deuda pública interna pasó a estar directa o indirectamente en manos de no residentes. Además, el fuerte incremento de las entradas de IED de inversiones accionariales de cartera aumentó los créditos de los no residentes contra la cuenta corriente en forma de remesas de utilidades y dividendos a los inversores extranjeros. Así pues, los servicios atribuibles a factores pasaron a ser un componente cada vez más importante de la balanza por cuenta corriente en los países que emprendieron con éxito una política de desinflación gracias a entradas de capital. Por ejemplo, al comienzo de los programas de estabilización de la Argentina y el Brasil, la parte porcentual de los pagos de intereses y las remesas de utilidades en los desembolsos totales por cuenta corriente era de alrededor del 16 y el 18%, respectivamente. En 2001 estos porcentajes habían aumentado al 24% en el Brasil y al 35% en la Argentina. Mientras que en el decenio de 1980 las remesas de utilidades representaban alrededor del 3 y el 1%, respectivamente, de los desembolsos totales por cuenta corriente, en los años noventa esas cifras registraron un marcado aumento debido a las mayores entradas de IED asociada por las privatizaciones, llegando en 2001 al 5,5% en el Brasil y al 6% en la Argentina.

---

(6)

Los servicios atribuibles a factores pasaron a ser un componente cada vez más importante de la balanza por cuenta corriente en los países que emprendieron con éxito una política de desinflación gracias a las entradas de capital.

---

#### **d) Las cuentas fiscales**

De la misma manera, la reanudación de la acumulación de deuda exterior en la década de 1990 que acompañó el éxito del Plan Brady y de los programas de estabilización, junto con la persistencia de tipos de interés altos, hizo que aumentara la parte correspondiente a los intereses en el gasto público corriente, ya que esto obligó a los gobiernos a tomar la decisión de refinanciar la deuda y emitir deuda nueva a tipos de interés más altos. Por ejemplo, en la Argentina la proporción correspondiente a los pagos de intereses en el gasto público total pasó del 8% aproximadamente en los últimos años ochenta y los primeros años noventa a más del 22% en 2001. En el Brasil, en vísperas del lanzamiento del programa de estabilización en 1994, los pagos de intereses representaban alrededor del 10% del gasto público total (una vez descontada la inflación); al final del decenio esta cifra había aumentado a más del 30%.

La política fiscal restrictiva adoptada en respuesta al creciente servicio de la deuda provocó en muchos casos una caída de la actividad interna y la recaudación tributaria, aumentando así la magnitud de los déficit que había que financiar. Al mismo tiempo, contribuyó apenas a reducir los costos de los empréstitos públicos, fijados por los mercados financieros internacionales y por las primas de riesgos soberanos. Este efecto adverso en las finanzas públicas se vio reforzado por la repercusión negativa en las mayores reservas de divisas, debido a la diferencia entre los tipos de interés internos pagados sobre los bonos emitidos para esterilizar las entradas de capital y los tipos de interés a corto plazo devengados por las reservas (*ICD 1999*, pág. 131). Además, el hecho de que los tipos de interés reales se mantuvieran altos y al mismo tiempo las tasas de

crecimiento interno, después de un aumento inicial, terminarían estancándose, hizo que fuera difícil, si no imposible, reducir la carga de la deuda, independientemente de que las políticas financieras de los gobiernos fueran restrictivas, y a pesar de los grandes superávits fiscales primarios.

## **2. La autonomía y eficacia de las políticas económicas**

La nueva orientación de las políticas económicas, en particular en los países que habían aplicado programas de estabilización basados en el tipo de cambio en un régimen de libre circulación de capitales, produjo cambios fundamentales en la respuesta de las economías a los desequilibrios fiscales o de la balanza de pagos, así como en el alcance y efecto de las políticas macroeconómicas. Sin embargo, las esperanzas de que las nuevas políticas generarían ajustes casi automáticos de los desequilibrios fiscales o de los pagos sin un sacrificio demasiado grande en términos de crecimiento resultaron infundados.

Por ejemplo, en la Argentina los responsables de las políticas económicas hicieron caso omiso del rápido aumento del déficit exterior durante la estabilización, pensando que gracias a la Ley de convertibilidad, que impedía al banco central decidir con autonomía su política monetaria, se instauraría un mecanismo autónomo de ajuste parecido al que se suponía que había existido con el patrón oro. Se creyó que un déficit exterior daría lugar a una disminución de las reservas de divisas y con esto a una reducción de la oferta interna de dinero. Ello, a su vez, haría bajar los salarios y precios internos, restableciendo así la competitividad externa, pese al tipo de cambio nominal fijo. En consecuencia, las exportaciones aumentarían y las importaciones disminuirían hasta que se alcanzara un equilibrio en la balanza exterior. Sin embargo, este proceso de ajuste automático puede afectar gravemente a la producción y al empleo si los salarios y los precios de los bienes no comercializables mantienen la tendencia a la baja. En ese caso se necesita una deflación considerable para lograr un ajuste del tipo de cambio real y de la balanza exterior. Esto fue lo que ocurrió en la Argentina después de la crisis mexicana de 1994-1995, cuando no pudo restablecerse la balanza exterior a pesar de que las tasas de desempleo superaban el 15%.

Además, este proceso de ajuste puede verse perturbado por unas entradas excesivas de capital. Cuando las entradas de capital privado superan el nivel necesario para financiar el déficit en cuenta corriente, como ocurrió inicialmente en la mayoría de los países de la región que aplicaron programas de estabilización basados en el tipo de cambio, los déficits exteriores no frenan el crecimiento de la oferta de dinero ni producen un ajuste ordenado del tipo de cambio real, aun cuando los salarios sean plenamente flexibles. A la inversa, cuando los crecientes déficits terminan produciendo una marcada inversión de los flujos de capital privado, las reservas disminuyen mucho más que la cuantía del déficit en cuenta corriente, dando lugar a una deflación excesiva. En otras palabras, aunque un régimen de junta monetaria "ata las manos" a los bancos centrales ya que suprime su control sobre la creación de dinero y elimina así el riesgo de influencias políticas a favor de la inflación, en una situación de mercados de capital abiertos coloca simplemente la política monetaria en manos de los inversores internacionales, cuyo único objetivo es obtener el máximo rendimiento de sus inversiones internacionales.

---

(7)

Un régimen de junta monetaria "ata las manos" a los bancos centrales ya que suprime su control sobre la creación de dinero y coloca la política monetaria en manos de los inversores internacionales.

---

Hay un argumento equivalente para el ajuste automático de la balanza fiscal, ya que el banco central no puede monetizar la deuda pública a menos que también adquiera divisas. Así pues, cuando los impuestos recaudados no cubren los gastos públicos, el gobierno debe aumentar los impuestos, recortar el gasto o endeudarse más con el sector privado. Según este argumento, cualquiera de estas respuestas debería tener el mismo efecto general de reducción de la demanda interna y creación de una presión a la baja sobre los salarios y los precios, provocando una disminución de las importaciones y un aumento suficiente de la demanda exterior para contrarrestar la caída de la demanda interna. Sin embargo, este mecanismo de ajuste también puede fallar a causa de las entradas de capital. Esto fue lo que ocurrió en la Argentina durante la primera mitad del decenio, cuando los ingresos obtenidos de la venta de bienes públicos permitieron al Estado argentino seguir registrando déficit y retrasar así el ajuste.

Eso significa que no debe confiarse en los mercados financieros para conseguir un ajuste ordenado de los desequilibrios de la cuenta corriente y de las cuentas fiscales. Mientras los prestamistas privados estén dispuestos a financiar los déficit, los mecanismos de ajuste automático pueden no funcionar según lo previsto. Las corrientes de capital privado tienden a contrarrestar y aplazar el ajuste de mercado de los desequilibrios externos e internos. Cuando esas corrientes se invierten repentinamente como resultado del aumento de los déficit, el ajuste se produce en forma de una crisis financiera profunda y onerosa.

Los cambios en la composición del presupuesto y de las cuentas exteriores resultantes de la acumulación de deuda exterior e interna también influyen en la manera en que las economías responden a las medidas tradicionales de política macroeconómica para el ajuste de los pagos. Mediante el recorte del gasto público, las políticas keynesianas buscan crear un superávit fiscal que se refleje en una mejora de la balanza de pagos, ya que la caída de la demanda interna reduce las importaciones y el exceso resultante de capacidad productiva se destina a las exportaciones. Pero cuando en el gasto fiscal dominan cada vez más los pagos de intereses sobre la deuda pendiente, y los pagos corrientes en el extranjero tienen un creciente componente de servicios atribuibles a factores en forma de pagos de intereses, dividendos y remesas de utilidades, el impacto del recorte del gasto público en las balanzas presupuestaria y por cuenta corriente se reduce mucho. En otras palabras, la cantidad de deflación necesaria para lograr una determinada mejora de las cuentas exteriores y el presupuesto será mayor cuanto más alta sea la proporción que representan los pagos por servicios atribuibles a factores en el presupuesto y en las cuentas exteriores.



---

(8)

Cuando en el gasto fiscal y los pagos corrientes dominan cada vez más los pagos de intereses, el impacto del recorte del gasto público en las balanzas presupuestaria y por cuenta corriente se reduce mucho.

---

La dificultad básica radica en que, aunque la política de gasto público puede influir en las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, el componente de servicio de la deuda del gasto público y el componente de servicios atribuibles a factores de los gastos exteriores están determinados por otros factores, como los tipos de interés internacionales, la estructura de los vencimientos de la deuda y las modalidades de repatriación, sobre las que los gobiernos tienen poco control directo. Por ejemplo, si unas políticas restrictivas de regulación de la demanda elevan las primas de riesgo internacionales, porque a los ojos de los inversores la caída del crecimiento aumenta las probabilidades de un ajuste del tipo de cambio o de la reorientación de la política de estabilización, el incremento resultante de los costos de los intereses puede contrarrestar con creces el efecto de cualquier mejora de la absorción interna en la cuenta corriente.

#### **D. El ajuste y los desequilibrios estructurales**

La nueva orientación de las políticas económicas en América Latina consiguió combatir eficazmente la inflación apoyándose en las entradas de capital y en la estabilidad de los tipos de cambio, pero también dio lugar a una rápida acumulación de obligaciones externas y redujo la competitividad en los mercados internacionales. De hecho, la carga de la deuda volvió a situarse en niveles parecidos a los de la crisis anterior, aunque el tipo de deuda cambió, concentrándose en las emisiones de bonos en lugar de los préstamos bancarios sindicados, en tanto que las cuentas corrientes siguieron empeorando y limitando el crecimiento. Además, la rápida acumulación de activos nacionales en manos de extranjeros no llevó aparejada ni la formación de capital más rápida ni el aumento del potencial de exportación que se requerían para generar divisas con que pagar las obligaciones exteriores. En general, la experiencia de América Latina no respalda el razonamiento en que se fundamentó el nuevo enfoque de las políticas económicas, a saber, que una estrategia de crecimiento basada en la sustitución de las importaciones se podría reemplazar eficazmente por una estrategia de crecimiento hacia afuera simplemente eliminando la inflación y abriendo los mercados al comercio exterior y a las corrientes de inversión a fin de elevar la eficiencia y acelerar el crecimiento mediante una rápida acumulación de capital, un cambio estructural y un aumento de la productividad.

---

(9)

La experiencia de América Latina no respalda el razonamiento en que se fundamentó el nuevo enfoque de las políticas económicas, a saber, que una estrategia de crecimiento basado en la sustitución de las importaciones se podría reemplazar eficazmente por una estrategia de crecimiento hacia afuera simplemente eliminando la inflación y abriendo los mercados.

---

## **1. La transformación de la estructura de producción**

Como se vio en el capítulo V, el nuevo tipo de políticas económicas no dio mejores resultados que las anteriores políticas de sustitución de las importaciones en lo que respecta a respaldar la transformación de la estructura de producción interna. Una de las mayores dificultades de las políticas de desarrollo hacia adentro fue que no lograron impulsar suficientemente la productividad para que los salarios reales pudieran aumentar sin menoscabar la competitividad y la balanza exterior. Como la inflación y la balanza exterior estaban directamente unidas, surgieron problemas cuando los salarios nominales aumentaron más de prisa que la productividad. En muchos casos, este desequilibrio dio lugar a un aumento de los precios internos, a la apreciación del tipo de cambio real y a una pérdida de reservas de divisas, creando con ello la necesidad de restringir las importaciones. La devaluación de la moneda para restablecer la competitividad no hizo más que alimentar la inflación interna al elevar los precios de los bienes importados; el ajuste de los salarios nominales en respuesta a esta situación dio lugar a una espiral inflacionaria. El aumento de los salarios reales por encima del crecimiento de la productividad tuvo, pues, su contrapartida en un incremento de los niveles de los precios y del déficit exterior, que no pudo financiarse con las entradas de capital. Esta situación se vio agravada aún más por el deterioro de la relación de intercambio. Las crisis de la balanza de pagos resultantes se resolvieron por lo general, con apoyo del FMI, con la adopción de medidas de austeridad (recortes del gasto público, subidas de impuestos y restricciones a la expansión del crédito interno) para reducir la demanda y conseguir así que el crecimiento bajara hasta que las importaciones hubieran disminuido lo suficiente para restablecer la balanza exterior. Dicho de otra manera, la carga del ajuste para resolver la disparidad entre los salarios reales y el crecimiento de la productividad, por una parte, y la sobrevalorización de los tipos de cambio, por la otra, recayó en la renta de las personas.

El nuevo tipo de políticas intentó, pues, encontrar una solución diferente mediante la liberalización del comercio. El objetivo no era sólo abrirse a la competencia de los productores extranjeros para moderar los precios internos, sino también, y sobre todo, acrecentar los ingresos de exportación mediante el aumento de la productividad y la introducción de nuevos procesos y productos para mejorar la competitividad de los productores nacionales. Se esperaba que el crecimiento de la productividad permitiría a los salarios aumentar sin que se crearan espirales inflacionarias ni problemas con la balanza de pagos. El proceso de ajuste dependía por lo tanto de manera crucial de la aceleración del crecimiento de la productividad y del aumento de las posibilidades de exportación mediante el progreso técnico. Sin embargo, las políticas

económicas destinadas a combatir la inflación no lograron controlar otros precios importantes, como los tipos de interés y los tipos de cambio, que repercuten de manera considerable en la acumulación de capital y en el progreso tecnológico.

Como ya se ha señalado, la respuesta del mercado a los cambios en los precios relativos como resultado de la liberalización del comercio en la mayoría de los países fue un aumento de las exportaciones de productos obtenidos de la explotación de recursos naturales que no requerían mucho apoyo ni protección en vista de la ventaja comparativa de los países en esos sectores. Por otra parte, las industrias de fabricación de maquinaria y equipo que habían gozado de una amplia protección operaban con una mayor proporción de importaciones y abastecían a los mercados internos, empezaron a tener más dificultades para incrementar sus exportaciones a medida que su competitividad se veía socavada por la eliminación de los aranceles y por la apreciación del tipo de cambio real. De la misma manera, el trabajo se vio sustituido por capital a medida que disminuía el costo de los bienes de capital importados en relación con el costo de la mano de obra interna, aumentando así la intensidad de capital.

El declive de las industrias nacionales de maquinaria y equipo supuso una reducción de las actividades nacionales de investigación y desarrollo (I + D). Este problema se vio agravado por la privatización de empresas estatales, que en muchos casos se tradujo en el desmantelamiento de sus departamentos de tecnología e ingeniería. Cuando estaban vigentes las políticas de sustitución de importaciones, esas empresas, junto con las instituciones públicas y las universidades, realizaban alrededor del 80% del gasto total en I + D. En países como la Argentina y el Brasil en el corto lapso de 20 años después de la segunda guerra mundial se había creado en el sector público una vasta infraestructura tecnicocientífica, financiada por los bancos de desarrollo estatales. Muchas empresas públicas en sectores como las telecomunicaciones, la energía y los transportes habían establecido sus propios laboratorios técnicos que tenían una activa presencia en la capacitación y la formación de capital humano. Con la apertura de la economía al comercio y la privatización de empresas públicas, aquellas instituciones dejaron de desempeñar un papel esencial, y en muchos casos sus funciones se suprimieron como parte de las medidas adoptadas para mejorar la rentabilidad a corto plazo. Cuando las empresas se privatizaron vendiéndolas a extranjeros, la responsabilidad de la investigación técnica y el diseño técnico se transfirió por lo general a la oficina central de las empresas extranjeras adquirentes<sup>5</sup>.

Así pues, además de los problemas de incompatibilidad de las políticas macroeconómicas, comerciales y financieras, diseñadas para lograr una mayor estabilidad y eficiencia junto con una rápida acumulación de capital y un crecimiento veloz, la adopción del nuevo modelo de políticas económicas dio lugar a un grave retroceso del desarrollo e introducción de nuevas tecnologías. Por consiguiente, como se vio en el capítulo precedente, la respuesta a las nuevas condiciones de una competitividad más abierta fue modificar la composición de la producción y las exportaciones, en el que se dejaron de lado los sectores que ofrecían el mayor potencial de crecimiento de la productividad, y reducir la demanda de trabajo.

---

(10)

La respuesta a las nuevas condiciones de una competitividad más abierta fue modificar la composición de la producción y las exportaciones en detrimento de los sectores que ofrecían el mayor potencial de crecimiento de la productividad, y reducir la demanda de trabajo.

---

Está claro que toda mejora del comportamiento del conjunto de la economía de un país tiene su origen en las decisiones de las empresas y los empresarios. Todo proceso de reestructuración general para aumentar la productividad debería entrañar lo que Schumpeter denominó una "destrucción creativa". Empresas nuevas, más innovadoras, productivas y eficientes entran en el mercado y expulsan de él a productores ya existentes. La fuerza del régimen general de la inversión influye mucho en el ritmo y la dirección de este proceso, como se demuestra en los capítulos IV y V. La nacionalidad de las empresas también importa. En el caso de la inversión o el comercio internacionales existe la posibilidad de que la "destrucción" tenga lugar en el país receptor o importador y que la "creación" se produzca después en el país exportador o de origen de las ETN. Se ha señalado, por ejemplo, que unas 7.000 empresas chilenas, en su mayoría de tamaño mediano, cerraron entre mediados de los años setenta y los primeros años ochenta, cuando la economía chilena se abrió rápidamente a la competencia extranjera (Mizala, 1992). De la misma manera, en la Argentina fueron expulsadas del mercado unas 15.000 empresas durante el proceso de liberalización del comercio iniciado en los últimos años setenta. La mayoría de esas pequeñas y medianas empresas operaban en sectores intensivos en trabajo, lo que explica la brusca caída de la participación de esos sectores en la producción total. Estas empresas fueron sustituidas por otras más grandes, principalmente de propiedad extranjera, o por empresas conjuntas con firmas extranjeras, cuya capacidad de I + D y de diseño técnico estaba radicada en su país de origen. El resultado fue una reducción de la capacidad tecnológica nacional, junto con una mayor dependencia de la I + D extranjera y de la tecnología incorporada en los bienes de capital importados.

Así, se ha señalado que en América Latina "las actividades que han logrado "progresar" durante los últimos dos decenios son: a) los sectores de servicios no comercializables, como las telecomunicaciones, la energía o la banca; b) las industrias de transformación de recursos naturales que fabrican materias primas industriales (como pasta y papel, hierro y acero y aceites vegetales); c) las industrias maquiladoras que producen equipo electrónico, televisores y aparatos de vídeo y prendas de vestir; y, por último, d) la industria automotriz, que recibió un trato especial durante el período de liberalización del comercio" (Cimoli y Katz, 2003, pág. 12). Está claro que estos no son los tipos de sectores que contribuyen de manera fundamental a aumentar la competitividad internacional mediante las actividades de I + D y el progreso técnico<sup>6</sup>.

La rápida liberalización en América Latina ha producido dos modalidades específicas pero contrapuestas de especialización industrial. Los países más estrechamente vinculados al mercado estadounidense, ya sea por la proximidad geográfica o por acuerdos de comercio formales, como México y los países, más pequeños, de Centroamérica, han expandido las

industrias de montaje especializadas del tipo "maquiladora" que producen casi exclusivamente para el mercado estadounidense, o para la reexportación a terceros países desde los Estados Unidos, y crean empleos para trabajadores baratos y no cualificados. Por otra parte, como se señaló en el capítulo anterior (véase el cuadro 5.5), las principales economías de la Sudamérica continental, como la Argentina, el Brasil y Chile, han expandido sus industrias basadas en la utilización de recursos naturales y aumentado la intensidad de capital de esas actividades, empleando poca mano de obra. Ambos tipos de actividad tienen un componente relativamente bajo de valor añadido interno, y ninguno genera la clase de transformación estructural de las actividades nacionales de producción y exportación que harían del comercio un motor de crecimiento.

Por consiguiente, no debería sorprender que los resultados de las exportaciones hayan sido decepcionantes también en el primer decenio de aplicación de las nuevas políticas, en comparación con los del Asia oriental. Aunque el poder de compra de las exportaciones latinoamericanas aumentó en los años noventa, duplicándose con creces en algunos países, como la Argentina, Chile, Colombia, México y el Uruguay, entre 1990 y 2000, el incremento fue inferior al de países como la India y China, que habían adoptado un enfoque más gradual para la inserción en la economía mundial (véase el cuadro 6.1). Además, las elasticidades de las importaciones se deterioraron en las tres mayores economías latinoamericanas entre los años setenta y los años noventa. Aunque el Brasil y México lograron reducir su déficit comercial en porcentaje del PIB, sufrieron también una caída importante del crecimiento del PIB. En la Argentina, por otra parte, el aumento de la tasa de crecimiento estuvo asociado con el paso de un superávit a un déficit comercial.

En consecuencia, como se demostró en el *ICD 1999*, para alcanzar una determinada tasa de crecimiento los países latinoamericanos dependen más ahora de las corrientes de capital extranjero que antes de que aplicaran reformas orientadas al mercado, por lo que les resulta más difícil financiar la importación de los bienes de capital y el equipo necesarios para sostener la industrialización. En cambio, la elasticidad-importaciones relativamente baja de la demanda observada durante el desarrollo industrial de la República de Corea y la Provincia china de Taiwán indica que estos países consiguieron aprovechar la capacidad de fabricación interna mucho más que los países latinoamericanos tanto durante el primer período, el de la industrialización de estos países mediante la sustitución de importaciones, como durante el período más reciente de crecimiento hacia afuera.

Cuadro 6.1

**Poder de compra de las exportaciones, crecimiento del PIB, elasticidades de las importaciones  
y balanza comercial en 26 países en desarrollo, 1970-2000**

	Poder de compra de las exportaciones (1979-1981 = 100)			Crecimiento anual medio real del PIB <sup>a</sup> (en porcentaje)			Elasticidad de las importaciones <sup>b</sup>			Balanza comercial (en porcentaje del PIB)		
	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1970-1979	1980-1990	1991-2000	1970-1979	1980-1990	1991-2000	1970-1979	1980-1990	1991-2000
Argentina	66,4	99,7	198,7	2,3	-0,7	3,6	1,8	-1,6	2,8	0,6	1,9	-1,4
Bolivia	86,4	87,7	133,9	5,2	-0,2	4,0	2,5	0,0	1,4	-6,9	-0,6	-3,0
Brasil	78,6	136,4	201,0	8,3	2,7	3,0	1,1	-0,3	2,1	-4,2	0,5	-0,7
Chile	73,7	109,2	298,8	1,0	4,2	6,4	3,3	-14,0	1,1	-14,3	-4,3	-7,4
China	52,7	155,4	465,7	4,8	10,1	10,1	3,3	2,1	0,8	..	-1,3	2,4
Colombia	76,8	116,9	230,3	5,4	3,6	2,8	1,0	0,0	1,0	-0,5	0,0	-2,0
Côte d'Ivoire	84,8	108,9	117,3	7,5	0,7	3,8	1,1	-0,6	2,0	-2,3	11,9	18,4
Ecuador	62,4	90,2	113,7	9,6	2,0	1,5	1,0	0,4	1,6	-5,3	-0,1	12,3
Egipto	60,7	88,7	110,5	6,7	5,4	4,8	2,9	1,9	0,7	-37,0	-25,4	-4,8
Filipinas	66,0	116,6	251,8	6,1	1,0	3,6	1,2	1,4	2,1	-4,4	-1,7	-9,1
Ghana	127,8	65,4	108,8	-0,2	3,0	4,2	2,0	-0,1	22,4	1,9	0,2	1,5
India	81,8	136,6	315,5	3,4	5,8	6,3	1,9	0,7	1,6	-1,2	-3,5	-0,9
Indonesia	43,6	95,1	176,9	7,8	6,1	3,5	1,1	1,5	-9,9	20,9	-0,1	0,8
Kenya	117,7	92,6	181,9	6,8	4,2	2,2	1,0	0,6	1,2	-22,8	-4,7	-10,7
Malasia	59,2	140,0	520,3	7,8	5,3	6,6	1,1	1,6	1,5	5,5	0,6	0,3
Marruecos	84,8	131,9	283,0	5,7	4,2	2,4	1,4	0,8	1,9	-7,7	-6,0	-6,9
México	56,8	115,7	260,4	6,2	1,1	3,1	1,2	9,1	2,9	-6,1	0,6	-1,2
Nigeria	44,1	56,5	43,3	4,3	1,6	2,3	1,8	1,6	0,3	-6,1	-19,9	6,1
Pakistán	88,0	110,6	199,1	4,4	6,3	3,5	2,6	0,6	0,7	-18,1	-8,3	-0,8
Perú	68,2	81,1	106,9	3,7	-0,1	4,8	1,5	-1,1	1,2	-3,9	-1,3	-3,3
Provincia china de Taiwán	80,8	189,4	478,8	9,5	8,5	6,2	1,4	1,1	1,0	0,8	8,5	2,4
República de Corea	54,1	188,2	622,8	8,7	8,9	5,5	1,2	0,8	1,8	-1,6	2,2	3,9
Tailandia	71,1	151,8	557,4	7,3	7,6	3,5	1,3	1,4	2,7	-9,3	-2,8	2,6
Turquía	..	..	..	5,4	5,3	3,8	1,1	1,3	3,4	..	..	-4,4
Uruguay	80,6	116,3	241,1	2,8	0,5	3,2	1,9	1,5	1,2	-7,4	-0,3	-8,6
Venezuela	86,3	96,4	141,7	4,0	1,1	1,1	1,4	0,6	0,4	..	11,4	18,2

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002; y Thomson Financial Datastream.

<sup>a</sup> Calculado a partir de unidades monetarias nacionales constantes.

<sup>b</sup> Relación entre el crecimiento medio de las importaciones de mercancías (en dólares corrientes) y el crecimiento medio del PIB (en dólares corrientes).

## 2. La inversión extranjera directa, el comercio internacional y los pagos

Aunque la región en su conjunto ha dejado cada vez más en manos de las ETN el cambio tecnológico y la fabricación de productos de exportación más complejos, en general la IED no se ha concentrado en sectores y tecnologías capaces de generar un crecimiento importante de la productividad y del valor añadido. De hecho, buena parte de la IED se ha efectuado en el sector de los servicios, que apenas tiene impacto en el valor añadido de las exportaciones. Además, puesto que las ETN que operan en sectores de productos comercializables internacionalmente utilizan una gran proporción de insumos importados, la IED por lo general tiene un impacto negativo en la balanza por cuenta corriente, lo que aumenta el endeudamiento exterior. En el Brasil, por ejemplo, el análisis de una muestra de grandes empresas extranjeras ha revelado que entre 1989 y 1997 se registró una marcada reducción de las exportaciones netas de bienes de alta tecnología (IEDI, 2002, pág. 12)<sup>7</sup>. A ello se sumó el fuerte incremento de las importaciones de productos de alta tecnología no vinculadas a exportaciones. En su conjunto, las 85 empresas extranjeras incluidas en la muestra pasaron de un superávit global de exportación en 1989 a un déficit global en 1997, aumentando sus importaciones a un ritmo superior en más del doble al del crecimiento de sus exportaciones. Además, las empresas nacionales y extranjeras reaccionaron de manera diferente al ajuste del tipo de cambio que se produjo en 1999. Las empresas nacionales aumentaron considerablemente la parte porcentual de las exportaciones en sus ventas totales -del 12 al 20%- y también de productos de alta tecnología en sus exportaciones.

---

(11)

La IED no se ha concentrado en sectores y tecnologías capaces de generar un crecimiento importante de la productividad y del valor añadido.

---

En cambio, las exportaciones de las empresas extranjeras disminuyeron, principalmente porque se dirigían a los mercados regionales, donde la demanda bajó bruscamente, y, aunque el saldo neto del comercio de esas empresas aumentó, ello se debió a la caída aún más acentuada de sus importaciones. Pese al aumento de las exportaciones de productos de alta tecnología de las empresas nacionales, el superávit neto del comercio de productos básicos es aún dos veces mayor que el de los productos tecnológicos. Para la Argentina se han señalado resultados similares. Un análisis de las cuentas exteriores de las 1.000 empresas más grandes del país en 1997, cuando la economía aún tenía un crecimiento marcado, muestra que esas empresas registraron grandes déficit en su comercio exterior de productos de alta tecnología y que esta fue la principal razón por la cual el déficit comercial de la Argentina se duplicó ese año<sup>8</sup>. Se ha observado asimismo que las empresas extranjeras tienen un coeficiente de importación de aproximadamente el doble del de las empresas nacionales, mientras que los coeficientes de exportación son más o menos iguales (Chudnovsky y López, 2002, pág. 161). Por lo tanto, tienen un efecto negativo en la deuda y los déficit exteriores.

Además, sus políticas financieras han contribuido también al endeudamiento exterior porque han financiado una proporción grande de sus inversiones con préstamos, incluidos los recibidos de sus sociedades matrices. Por ejemplo, las empresas extranjeras que desarrollan actividades en el Brasil han financiado su expansión recurriendo mucho más al endeudamiento que a la ampliación de su capital social; en 2000, por cada dólar de capital social las empresas

con participación de capital extranjero tenían casi dos dólares de deuda, y de esta deuda el 40% era exterior y el 60% interior. Además, por cada dólar de IED, esas empresas tenían 2,5 dólares de deuda, de los que aproximadamente 1 dólar correspondía a deuda exterior y 1,5 dólares a deuda interior (IEDI, 2003, pág. 22). En la Argentina se observa una situación parecida, pues una proporción importante de la inversión de las sociedades extranjeras se ha financiado con préstamos tomados en el extranjero, básicamente mediante la venta de valores negociables y otros instrumentos financieros en los mercados de capitales internacionales. Entre 1992 y 1998 el sector privado no financiero se endeudó en más de 35.000 millones de dólares, correspondientes a casi las tres cuartas partes de los préstamos contratados por los inversores extranjeros (Kulfas, Porta y Ramos, 2002, pág. 19). Todo esto corresponde a la tendencia observada ya en los años setenta en un estudio realizado por la Comisión de Aranceles de los Estados Unidos que abarcaba el 70% de las inversiones de los Estados Unidos en el extranjero en el sector de las manufacturas, en el sentido de que las empresas multinacionales, "en sus transacciones con sus sociedades matrices, ejercen una influencia negativa o adversa importante y cada vez mayor en la balanza de pagos del país receptor" (citado en Lissakers, 1991, pág. 58).

En resumen, las nuevas políticas económicas y el aumento de las entradas de IED no han logrado impulsar la formación interna de capital para transformar la composición de la producción para fabricar productos comercializables de alto valor añadido y mejorar las posibilidades de exportación. El aumento de las entradas de capital necesario para colmar el déficit comercial ha contribuido, a su vez, a incrementar el déficit exterior, no sólo por el mayor servicio de la deuda sino también por el efecto negativo de las transacciones de las empresas extranjeras en la cuenta corriente. Esto ha obligado a dirigir constantemente la política económica a conseguir unas corrientes suficientes de financiación exterior, más que a estimular la formación interna de capital y el crecimiento de la productividad para mejorar la base productiva y acrecentar la competitividad internacional.

## **E. Los retos de las políticas económicas**

### **1. ¿Cuál fue el error?**

Las reformas de las políticas económicas efectuadas en América Latina a finales de los años ochenta tenían dos objetivos principales: i) eliminar las perturbaciones causadas por la intervención del Estado y potenciar el papel de los mercados en la actividad económica; y ii) recuperar el acceso a los mercados de capitales internacionales a fin de refinanciar la deuda pendiente y obtener recursos adicionales para financiar el crecimiento. Para ello se requerían reformas de las políticas económicas encaminadas a garantizar la disciplina monetaria y fiscal, eliminar la inflación, liberalizar los mercados, eliminar las subvenciones industriales y los obstáculos al comercio internacional y a las corrientes de capital, privatizar empresas estatales y crear mercados financieros y apoyarlos. Se esperaba que esas reformas eliminarían los principales impedimentos a la acumulación y el crecimiento rápidos, en particular las limitaciones impuestas por la balanza de pagos y por el ahorro.

Aunque la región ha logrado reducir la inflación y recuperar rápidamente el acceso a los mercados internacionales de capital, hay acuerdo general en que los resultados "han sido decepcionantes... particularmente en lo que respecta al crecimiento, el empleo y la reducción de la pobreza..."<sup>9</sup>, exactamente en las mismas esferas en que habían fallado las políticas de sustitución de las importaciones. Sin embargo, hay poco acuerdo sobre las razones por las que



los resultados han sido tan decepcionantes. Según una opinión, el fracaso no se debió tanto a la adhesión al "consenso de Washington" como a la adopción de medidas que se apartaban de este consenso, en particular la liberalización prematura de la cuenta de capital y la utilización del tipo de cambio como anclaje nominal (es decir, de medidas que no se habían incluido en el "consenso de Washington", al menos en su forma original). Además, según esta opinión, se cometieron grandes patinazos en la política económica: algunas de las reformas de la "primera generación" no se aplicaron (por ejemplo la reforma del mercado de trabajo), y tampoco se introdujeron reformas de la "segunda generación" para fortalecer las instituciones (Williamson, 2003). En pocas palabras, los gobiernos cometieron la equivocación de no aplicar debidamente las políticas prescritas por el "consenso de Washington".

Esta explicación de la deficiente ejecución de las políticas deja pendiente la cuestión de que si habría sido posible, sin liberalizar la cuenta de capital: i) atraer el capital privado necesario para refinanciar la deuda y enjugar los déficit exteriores que habían aumentado fuertemente como resultado de la rápida liberalización del comercio; o ii) eliminar la hiperinflación sin utilizar el tipo de cambio como anclaje estable en países como la Argentina y el Brasil, que tienen un largo historial de fracasos en la aplicación de planes de estabilización. Es evidente que las políticas prescritas por el "consenso de Washington" estimularon la liberalización de las entradas de inversiones directas, que ahora constituyen casi todas las entradas de capital en algunos países de América Latina, como el Brasil y México, y que cubrieron una gran parte de las necesidades de financiación externa de la Argentina en el período comprendido entre 1992 y 2000 (véase el capítulo II). Como ya se ha señalado, esas corrientes han aumentado, en lugar de reducir, la fragilidad externa de la mayoría de los países receptores de la región.

Por otra parte, aunque las propuestas iniciales del "consenso de Washington" propugnaban unos tipos de cambio competitivos, particularmente ante la rápida liberalización del comercio (*ICD 1999*, págs. 134 a 137), el debate subsiguiente se ha centrado en la denominada solución "bipolar" a la cuestión del régimen de tipo de cambio más apropiado: fijo o flotante. La opinión oficial se fue decantando por el tipo de cambio flotante, después del desplome de la mayoría de los regímenes de tipo de cambio fijo. Sin embargo, como lo ha demostrado la experiencia posterior del Brasil, México y Turquía, la flotación aplicada en un régimen de liberalización de la cuenta de capital también causó apreciaciones nominales continuadas de los tipos de cambio que las fuerzas del mercado no corrigieron de forma ordenada. A este respecto, tal vez uno de los principales fallos del "consenso de Washington" haya sido que no previó el alcance de los fallos del mercado en la esfera financiera, a saber, la incapacidad de las corrientes de capital internacionales de sostener los tipos de cambio a niveles compatibles con las variables económicas fundamentales subyacentes.

---

(12)

Uno de los principales fallos del "consenso de Washington" fue que no previó el alcance de los fallos del mercado en la esfera financiera.

---

En América Latina la opinión pública parece haber establecido un nexo claro entre depreciación de la moneda e inflación. Así pues, sea cual sea el régimen cambiario que se

adopte en apoyo de una política de estabilización de los precios -junta monetaria, banda de fluctuación o paridad móvil- hay que comenzar con algún valor nominal fijo y conocido que se prevea mantener por un cierto tiempo a fin de que los agentes económicos puedan confiar en él como base para establecer sus expectativas respecto de la evolución futura de los precios. Además, para estimular la entrada de capitales, hay que comprometerse en cierta medida con los inversores extranjeros a mantener el tipo nominal inicial. Por otra parte, la experiencia demuestra que una vez que el mantenimiento efectivo del tipo de cambio nominal se ha afianzado en las expectativas del mercado, se vuelve muy difícil proceder a un ajuste ordenado para recuperar competitividad (*ICD 2001*, cap. V). Por ejemplo, en la Argentina no había apoyo interno a adaptar el sistema de junta monetaria; en el Brasil, en el período anterior a las elecciones de 1998, estaba claro que cualquier alusión a la depreciación reavivaría los temores de la clase media a la inflación, y por ello tendría consecuencias políticas; y en México, el anuncio hecho por el nuevo Gobierno en 1994 de que el régimen cambiario, que ya era ajustable, se volvería algo más flexible bastó para desencadenar el hundimiento total del mercado de cambios.

La sobrevaloración de los tipos de cambio se debió claramente a las grandes entradas de capital estimuladas por el éxito del Plan Brady, -reforzado por el anuncio de reformas del tipo propugnado en el "consenso de Washington"- y, lo que es más importante, por el éxito rápido y notorio en la lucha contra la hiperinflación. Como ya se ha señalado, lo que hacía falta para transformar los incentivos microeconómicos y la estructura de producción después de la decisión de abandonar la política de sustitución de importaciones era un proceso de "destrucción creativa" schumpeteriana. Pero los planes de estabilización parecen haber cambiado el orden de este proceso. La rápida disminución de la inflación dio lugar a un aumento de la renta y de la riqueza antes incluso de que se ampliara y racionalizara la capacidad productiva. En un régimen de comercio más liberal esto produjo un aumento de las importaciones y un creciente déficit en cuenta corriente, que fue financiado por inversores extranjeros atraídos por la promesa de rendimientos más altos. Sin embargo, el proceso creativo del progreso tecnológico y la reestructuración no se llevó a cabo, y el entorno macroeconómico caracterizado por altos tipos de interés, fuertes tipos de cambio y corrientes de capital inestables apenas contribuyó a apoyar las nuevas inversiones que requería esa transformación. Así pues, las reformas de las políticas económicas fracasaron porque el elemento "creativo" del proceso de "destrucción" no logró generar la transformación real de la estructura productiva gracias a un mayor volumen de inversiones y al cambio tecnológico.

---

(13)

La rápida disminución de la inflación dio lugar a un aumento de la renta y de la riqueza antes incluso de que se ampliara y racionalizara la capacidad productiva.

---

## 2. ¿Qué hacer?

Los resultados decepcionantes de las políticas económicas aplicadas en América Latina en la década de 1990 han dejado a la región con claras limitaciones que condicionan las políticas futuras. La más importante es el monto de la deuda interior y exterior pendiente, que en la mayoría de los países es demasiado alto para permitir un crecimiento rápido y constante.

En otras palabras, las políticas aplicadas para hacer frente a la crisis de la deuda han dejado a muchos países de la región en una situación tan frágil como la que existía en el decenio de 1980.

---

(14)

Las políticas aplicadas para hacer frente a la crisis de la deuda han dejado a muchos países de la región en una situación tan frágil como la que existía en el decenio de 1980.

---

La posibilidad omnipresente de que no se pague la deuda es la razón más importante del nivel excesivamente alto de las primas de riesgo internacionales que se aplican a la mayoría de los préstamos soberanos en la región. Pero ello no hace más que aumentar el costo de la deuda y, por lo tanto, la posibilidad de que no se reembolse. La creencia de que se requieren altos tipos de interés internos para atraer las corrientes de capital necesarias para pagar el servicio de la deuda hace que la política monetaria interna sea excesivamente restrictiva. La combinación de elevados márgenes internacionales y altos tipos de cambio nominales genera tipos de interés reales que son mucho mayores que la rentabilidad esperada de los activos productivos privados y considerablemente mayores incluso que las tasas de crecimiento potenciales, por no hablar de las tasas efectivas, que han sido decepcionantes.

Estas políticas, destinadas a garantizar el pago del servicio de la deuda gracias a entradas continuas de capital, se aplican por temor a que se inviertan las corrientes, lo que tendría un efecto negativo sustancial en el tipo de cambio y reavivaría la inflación. Se cree que esto contrarrestaría ampliamente cualquier beneficio que pudiera resultar del aumento de la competitividad y las exportaciones. Por lo tanto, la única medida de política económica que queda para compensar la creciente carga del servicio de la deuda y evitar un incremento insostenible de la relación entre la deuda pública y la renta nacional es la generación de un superávit primario más alto mediante recortes de los gastos y subidas de los impuestos<sup>10</sup>. Sin embargo, cualquier aumento del superávit primario para absorber el mayor costo del servicio de la deuda puede hacer también que resulte más difícil hacer frente al pago de la deuda pública porque tal aumento hace caer el crecimiento económico. En efecto, esa respuesta a los aumentos de los tipos de interés puede conducir a un proceso inestable, y en definitiva a la suspensión de pagos<sup>11</sup>. En este proceso, en algún momento la relación entre la deuda soberana y la renta nacional puede también alcanzar un nivel tal que los inversores extranjeros pierdan confianza y reduzcan sus préstamos o incluso repatrien sus fondos. En ese caso, el Estado ya no podría endeudarse ni siquiera a tipos de interés muy altos. Llegado este punto, las exportaciones netas tendrían que cubrir no sólo el costo de los intereses sino también las salidas de capital, lo que entrañaría una reducción del crecimiento y el empleo y terminaría desencadenando una crisis financiera.

Una forma viable de romper este círculo vicioso de inversión y crecimiento bajos, tipos de interés altos y endeudamiento creciente sería adoptar medidas directas para reducir la carga del servicio de la deuda. Esto es lo que se intentó hacer finalmente en la Argentina, pero la iniciativa fue demasiado tardía y arriesgada y adoleció de falta de credibilidad porque se repitió a intervalos excesivamente breves. En el marco del Plan Brady los tipos de interés se redujeron al aumentar la probabilidad del reembolso después de la reestructuración de la deuda. De la misma

manera, en la situación actual, para que una reestructuración sea creíble tiene que incluir una renegociación de los tipos de interés a niveles más cercanos al rendimiento real que puede obtenerse de una inversión. Esto debería ir acompañado además de una reducción de los tipos de interés internos. En definitiva, la capacidad para reembolsar una deuda depende del estado de la economía en su conjunto. El servicio de la deuda sólo puede atenderse si los países crecen a tasas próximas a su tasa de crecimiento potencial. Las políticas actuales de mantenimiento del servicio de la deuda impiden que esto ocurra y, por lo tanto, son insatisfactorias tanto para los acreedores como para los deudores.

Una segunda esfera en la que habría que cambiar profundamente la política es la de la IED. Como se señaló anteriormente, en América Latina, a diferencia del Asia oriental, las entradas de IED tienden a acentuar la inestabilidad financiera porque causan un deterioro de las cuentas exteriores y un aumento del monto de las obligaciones exteriores sin generar la capacidad de hacer frente a esas obligaciones. Para que el comercio sea un motor de crecimiento de la renta nacional y para que crezcan las utilidades de las ETN, la IED debe utilizarse para mejorar la tecnología nacional, aumentar la productividad y crear un sector de exportación competitivo de productos manufacturados de alto valor añadido, mejorando así la estabilidad de las cuentas exteriores y reduciendo la dependencia del endeudamiento exterior. Para ello quizá fuera necesario establecer prescripciones en materia de resultados para la IED del tipo de las que se aplicaron en su momento en Asia. El ejemplo mexicano muestra que no hay garantías de que un aumento de la parte porcentual de las exportaciones de manufacturas de las ETN genere aumentos parecidos de la renta nacional. A menos que una sólida base de exportación contribuya también de forma importante a incrementar el valor añadido interno, no hará del comercio un motor de crecimiento.

---

(15)

Habrá que reconsiderar toda una serie de políticas del tipo de las que se aplicaron en las economías más prósperas del Asia oriental.

---

Aunque esencial, el nuevo tipo de política respecto de la deuda exterior y las corrientes de capital no será suficiente para revitalizar las economías latinoamericanas. Habrá que reconsiderar toda una serie de políticas del tipo de las que se aplicaron en las economías más prósperas del Asia oriental. Entre ellas figuran las políticas encaminadas a reducir la dependencia del capital extranjero (y a mejorar su uso), estimular el progreso tecnológico, acrecentar la reinversión de las utilidades, desalentar el consumo suntuario y la especulación y mejorar la inversión pública en los sectores clave de la infraestructura humana y física. Es cierto que la posibilidad de aplicar tales políticas se ha visto restringida por los compromisos multilaterales contraídos en el contexto de las negociaciones de la OMC o de los acuerdos de inversión y comercio preferenciales y regionales. Pero parece ser que en la mayoría de los países hay más espacio para adoptar políticas del que se aprovecha actualmente. Para determinar exactamente cuánto espacio hay y cuál es la mejor manera de utilizarlo se necesitan ciertos tipos de investigaciones básicas sobre las políticas industriales y de desarrollo que no han estado muy en boga en el período reciente de ortodoxia financiera.

## Notas

<sup>1</sup> Según este autor, sólo en la Argentina y en Chile logró el comercio ser el motor de crecimiento de toda la economía.

<sup>2</sup> Según un antiguo alto directivo del banco central del Brasil, "nos decíamos que desde el punto de vista económico era correcto que el Brasil pidiera préstamos en lugar de proceder al ajuste... El tipo de interés [de los préstamos extranjeros] era negativo, y el dinero tenía aquí un rendimiento real positivo". Citado en Lissakers (1991, pág. 64).

<sup>3</sup> No era la primera vez que la región experimentaba este fenómeno. En un discurso pronunciado a finales de 1951 el Presidente del Brasil Getulio Vargas lamentó que el Brasil tuviera desde 1939, casi sin interrupción, unas salidas netas de capital líquido negativas (véase Moura, 1959, págs. 26 y 27). Según la CEPAL (1959, pág. 29), en la Argentina también se registraron unas salidas netas del orden de 46.000 millones de dólares entre 1900 y 1944.

<sup>4</sup> Por ejemplo, el Brasil aplicó 9 planes de estabilización, 15 políticas salariales, 19 ajustes del régimen de tipos de cambio y 20 programas de ajuste fiscal durante los años ochenta (Miranda, 1996).

<sup>5</sup> Cimoli y Katz (2003, págs. 387 a 411) señalan que para el lanzamiento del modelo Taunus por Ford Argentina en 1974 se necesitaron 300.000 horas de trabajo de un equipo de 120 ingenieros, mientras que hoy día la Ford no emplea a ningún ingeniero en la Argentina para producir el "automóvil mundial".

<sup>6</sup> Dijkstra (2000) llega a una conclusión parecida.

<sup>7</sup> Los datos se refieren a una muestra de 185 grandes empresas, 80 de propiedad nacional y 85 de propiedad extranjera, que operaron en el Brasil desde 1989 hasta 2000 (Instituto de Estudios para o Desenvolvimento Industrial (IEDI, 2002)).

<sup>8</sup> Kulfas, Porta y Ramos (2002, pág. 88) señalan que, del déficit comercial total de 2.216 millones de dólares en 1997, las empresas transnacionales que operaban en sectores distintos del de la explotación de recursos naturales y el de las industrias extractivas acumularon un déficit de cerca de 5.000 millones de dólares, mientras que las empresas nacionales de los mismos sectores registraron un superávit de casi 1.000 millones de dólares (estimaciones de un estudio de expertos sobre las 1.000 empresas más grandes). En resumen, en 1997, año representativo de las fases de expansión de la economía de los años noventa, las actividades de las empresas extranjeras fueron responsables de la duplicación del déficit comercial total del país.

<sup>9</sup> Esta es la opinión de Williamson (2003, pág. 2), quien acuñó el término de "consenso de Washington".

<sup>10</sup> Cuando la suma de la tasa real de crecimiento de la economía y el superávit primario en porcentaje del PIB es inferior a los pagos de intereses en porcentaje del PIB, la razón deuda/PIB aumenta indefinidamente. Véase Krueger (2002) acerca de las cargas de la deuda insostenibles.

<sup>11</sup> Si la razón deuda/PIB fuera del 80%, el tipo de interés del 10% y la tasa de crecimiento del 5%, se necesitaría un superávit primario de al menos el 3% del PIB para estabilizar la referida razón. Si el tipo de interés aumentara al 12%, el superávit primario tendría que subir al 4,6%. Si, como consecuencia de ello, la tasa de crecimiento disminuyera, el superávit primario tendría que aumentar aún más. El descenso del crecimiento reduciría los ingresos fiscales, dificultando todavía más la generación de un superávit primario. Además podría dar lugar a un aumento de la prima de riesgo y de esta manera hacer subir todavía más el tipo de interés.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bulmer-Thomas, V (1994). The economic history of Latin America since independence. *Latin American Studies*, no. 77. Cambridge, Cambridge University Press.
- Chudnovsky D and López A (2002). Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina de los años 1990. *Revista de la Cepal*, no. 76. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, April.
- Cimoli M and Katz J (2003). Structural reforms, technological gaps and economic development – a Latin American perspective. *Industrial and Corporate Change*. Oxford, Oxford University Press.
- Dawson FG (1990). *The First Latin American Debt Crisis – The City of London and the 1822–25 Loan Bubble*. New Haven, CT, Yale University Press.
- Dijkstra AG (2000). Trade liberalization and industrial development in Latin America. *World Development*, 28(9).
- ECLAC (CEPAL) (1959). *El Desarrollo Económico de la Argentina. Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico*. United Nations publication, sales no. 59.II.G.3.I-III, Mexico, DF, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Grosse R (1989). *Multinationals in Latin America*. London, Routledge.
- Instituto de Estudios para Desenvolvimento Industrial (IEDI) (2002). *Grandes Empresas Industriais Nacionais e Estrangeiras: Participação no Comércio Exterior Brasileiro*. São Paulo, IEDI, November:12.
- IEDI (2003). *O Investimento Estrangeiro na Economia Brasileira e o Investimento de Empresas Brasileiras no Exterior*. São Paulo, February.
- IMF (various issues). *International Financial Statistics*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Krueger AO (2002). Sovereign debt restructuring mechanism: One year later. Paper presented at the Mexican Bank's Conference on Macroeconomic Stability, Financial Markets and Economic Development, Mexico City, 12 November
- Kulfas M, Porta F and Ramos A (2002). Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina. *Serie Estudios y Perspectivas*, 10. Oficina de CEPAL en Buenos Aires, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, August.
- Lissakers K (1991). *Banks, Borrowers, and the Establishment*. New York, Basic Books.
- Miranda JC (1996). Reestructuración industrial en un contexto de inestabilidad macroeconómica. El caso de Brasil. In: Katz J, ed. *Estabilización Macroeconómica, Reforma Estructural y Comportamiento Industrial: Estructura y Funcionamiento del Sector Manufacturero Latinoamericano en los Años 90*. Buenos Aires, Alianza Editorial.

Mizala A (1992). Las reformas económicas de los años setenta y la industria manufacturera chilena. *Colección Estudios CIEPLAN*, 35. Santiago, Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para latinoamérica (CIEPLAN) y Asesorías para el Desarrollo.

Moura A (1959). *Capitais estrangeiros no Brasil*. São Paulo, Editora Brasiliense.

Williamson J (2003). *Did the Washington Consensus Fail?* Washington, DC, Institute for International Economics.

UNCTAD (various issues). *Trade and Development Report*. New York and Geneva.

World Bank (2002). *World Development Indicators, 2002*. Washington, DC.



**PAGE BLANCHE**

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE  
COMERCIO Y DESARROLLO



Palais des Nations  
CH-1211 Ginebra 10  
Suiza  
([www.unctad.org](http://www.unctad.org))

---

*Publicaciones seleccionadas de la UNCTAD*

**Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2002**

Publicación de las Naciones Unidas,  
Nº de venta: S.02.II.D.2  
ISBN 92-1-112549-9

- Primera parte* Tendencias y perspectivas mundiales
- I. La economía mundial: resultados y perspectivas
  - II. El sistema multilateral del comercio después de Doha
- Segunda parte* Los países en desarrollo y su inversión en el comercio mundial
- III. El dinamismo de las exportaciones y la industrialización en los países en desarrollo
    - Anexo 1: Crecimiento y clasificación de las exportaciones mundiales en mercancías
    - Anexo 2: Precios y productos dinámicos en el comercio de los Estados Unidos
    - Anexo 3: Las redes internacionales de la producción y la industrialización de los países en desarrollo
  - IV. La competencia y el error de generalización
  - V. La adhesión de China a la OMC: cómo gestionar la integración y la industrialización

**Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2001**

Publicación de las Naciones Unidas,  
Nº de venta: S.01.II.D.10  
ISBN 92-1-112520-0

*Primera parte* Tendencias y perspectivas mundiales

- I. Economía mundial: Desempeño y perspectivas
- II. El comercio y las finanzas internacionales

*Segunda parte* La reforma de la arquitectura financiera internacional

- III. Hacia la reforma de la arquitectura financiera internacional:  
¿Qué camino seguir?
- IV. Normas y regulación
- V. Los regímenes cambiarios y el ámbito de la cooperación regional
- VI. La gestión de las crisis y el reparto de la carga

**Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2000**

Publicación de las Naciones Unidas,  
Nº de venta: S.00.II.D.19  
ISBN 92-1-112489-1

- I. La recuperación y los desequilibrios actuales de la economía mundial en una perspectiva a más largo plazo
- II. La economía mundial: Desempeño y perspectivas
- III. Mercados internacionales
- IV. Crisis y recuperación en el Asia oriental

**International Monetary and Financial Issues for the 1990s**

**Volumen XI\* (1999)**

Publicación de las Naciones Unidas,  
N° de venta: E.99.II.D.25  
ISBN 92-1-112465-4

Montek S. Ahluwalia

*The IMF and the World Bank in the New Financial Architecture*

Stephany Griffith-Jones with Jenny Kimmis

*The BIS and its Role in International Financial Governance*

Aziz Ali Mohammed

*Adequacy of International Liquidity in the Current Financial Environment*

Steven Radelet

*Orderly Workouts for Cross-border Private Debt*

Andrew Cornford

*Standards for Transparency and Banking Regulation and Supervision: Contrasts and Potencial*

William Milberg

*Foreing Direct Investment and Development: Balancing Costs and Benefits*

Kwesi Botchwey

*Country Ownership and Development Cooperation: Issues and the Way Forward*

Giovanni Andrea Cornia

*Social Funds in Stabilization and Adjustment Programmes*

Bhagirath Lal Das

*Strengthening Developing Countries in the WTO*

\* Con este volumen concluye la serie *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, publicada en el contexto del Proyecto de apoyo técnico de la UNCTAD al Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro sobre Asuntos Monetarios Internacionales. Desde el año 2000 los estudios elaborados en el marco de este proyecto se publican cada uno por separado, conjuntamente por la UNCTAD y la Harvard University, en una nueva serie titulada *G-24 Discussion Paper Series*.

\*\*\*\*\*

***Estas publicaciones*** pueden obtenerse de librerías y distribuidores en todo el mundo. Consulte a su librero o escriba a la Sección de Publicaciones y Ventas de las Naciones Unidas, Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (fax: +41-22-917.0027, correo electrónico: [unpubli@un.org](mailto:unpubli@un.org); Internet: [www.un.org/publications](http://www.un.org/publications)); o a Publicaciones de las Naciones Unidas, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PERS, Nueva York, NY 10017, Estados Unidos de América (teléfono: +1-212-963.8302 ó +1-800-253.9646; fax: +1-212-963.3489; correo electrónico: [publications@un.org](mailto:publications@un.org)).

## G-24 Discussion Paper Series

*Trabajos de investigación destinados al Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro sobre Asuntos Monetarios Internacionales*

Nº 21	Abril de 2003	Jim LEVINSOHN	The World Bank's Poverty Reduction Strategy Paper Approach: Good Marketing or Good Policy?
Nº 20	Febrero de 2003	Devesh KAPUR	Do As I Say Not As I Do: A Critique of G-7 Proposals on Reforming the Multilateral Development Banks
Nº 19	Diciembre de 2002	Ravi KANBUR	International Financial Institutions and International Public Goods: Operational Implications for the World Bank
Nº 18	Septiembre de 2002	Ajit SINGH	Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions
Nº 17	Abril de 2002	F. LÓPEZ-DE-SILANES	The Politics of Legal Reform
Nº 16	Enero de 2002	Gerardo ESQUIVEL y Felipe LARRAÍN B.	The Impact of G-3 Exchange Rate Volatility on Developing Countries
Nº 15	Diciembre de 2001	Peter EVANS y Martha FINNEMORE	Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund
Nº 14	Septiembre de 2001	Charles WYPLOSZ	How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries?
Nº 13	Julio de 2001	José Antonio OCAMPO	Recasting the International Financial Agenda
Nº 12	Julio de 2001	Yung Chul PARK y Yunjong WANG	Reform of the International Financial System and Institutions in Light of the Asian Financial Crisis
Nº 11	Abril de 2001	Aziz Ali MOHAMMED	The Future Role of the International Monetary Fund
Nº 10	Marzo de 2001	JOMO K. S.	Growth After the Asian Crisis: What Remains of the East Asian Model?
Nº 9	Febrero de 2001	Gordon H. HANSON	Should Countries Promote Foreign Direct Investment?
Nº 8	Enero de 2001	Ilan GOLDFAJN y Gino OLIVARES	Can Flexible Exchange Rates Still "Work" in Financially Open Economies?

Nº 7	Diciembre de 2000	Andrew CORNFORD	Commentary on the Financial Stability Forum's Report of the Working Group on Capital Flows
Nº 6	Agosto de 2000	Devesh KAPUR y Richard WEBB	Governance-related Conditionality of the International Financial Institutions
Nº 5	Junio de 2000	Andrés VELASCO	Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know?
Nº 4	Junio de 2000	Katharina PISTOR	The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies
Nº 3	Mayo de 2000	Andrew CORNFORD	The Basle Committee's Proposals for Revised Capital Standards: Rationale, Design and Possible Incidence
Nº 2	Mayo de 2000	T. Ademola OYEJIDE	Interests and Options of Developing and Least-developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations
Nº 1	Marzo de 2000	Arvind PANAGARIYA	The Millennium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits

\*\*\*\*\*

Los textos de los trabajos de la ***G-24 Discussion Paper Series*** pueden obtenerse en el sitio de la Web siguiente: [www.unctad.org](http://www.unctad.org). También pueden solicitarse ejemplares al Ayudante de Edición, Subdivisión de Políticas Macroeconómicas y de Desarrollo, División de la Mundialización y las Estrategias de Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (teléfono: (+41-22) 907.5926; fax: (+41-22) 907.0274; correo electrónico: [mdp-ed.assistant@unctad.org](mailto:mdp-ed.assistant@unctad.org)).

### UNCTAD Discussion Papers

Nº 145	Enero de 2000	B. ANDERSEN, Z. KOZUL-WRIGHT & R. KOZUL-WRIGHT	Copyrights, competition and development: The case of the music industry
Nº 146	Febrero de 2000	Manuel R. AGOSIN & Ricardo MAYER	Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment?
Nº 147	Abril de 2000	Martin KHOR	Globalization and the South: Some critical issues
Nº 148	Abril de 2000	Yilmaz AKYÜZ	The debate on the international financial architecture: Reforming the reformers
Nº 149	Julio de 2000	Mehdi SHAFÄEDDIN	What did Frederick List actually say? Some clarifications on the infant industry argument
Nº 150	Agosto de 2000	Jörg MAYER	Globalization, technology transfer and skill accumulation in low-income countries
Nº 151	Octubre de 2000	Bernard SHULL	Financial modernization legislation in the United States - Background and implications
Nº 152	Diciembre de 2000	Dilip K. DAS	Asian crisis: Distilling critical lessons
Nº 153	Diciembre de 2000	Mehdi SHAFÄEDDIN	Free trade or fair trade? Fallacies surrounding the theories of trade liberalization and protection and contradictions in international trade rules
Nº 154	Junio de 2001	Jörg MAYER	Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries
Nº 155	Agosto de 2001	Alberto GABRIELE	Science and technology policies, industrial reform and technical progress in China: Can socialist property rights be compatible with technological catching up?
Nº 156	Agosto de 2001	Andrew CORNFORD	The Basel Committee's proposals for revised capital standards: Mark 2 and the state of play
Nº 157	Noviembre de 2001	Heiner FLASSBECK	The exchange rate: Economic policy tool or market price?
Nº 158	Abril de 2002	Yilmaz AKYÜZ and Korkut BORATAV	The making of the Turkish financial crisis

Nº 159	Mayo de 2002	J. MAYER, A. BUTKEVICIUS and A. KADRI	Dinamic products in world exports
Nº 160	Junio de 2002	S. M. SHAF AEDDIN	The impact of China's accession to WTO on exports of developing countries
Nº 161	Junio de 2002	Zheng ZHIHAI and Zhao YUMIN	China's terms of trade in manufactures, 1993-2000
Nº 162	Julio de 2002	Peter NOLAN and Jin ZHANG	The challenge of globalization for large Chinese firms
Nº 163	Noviembre de 2002	A. S. BHALLA and S. QIU	China's WTO accession. Its impact on Chinese employment
Nº 164	Noviembre de 2002	Lucas ASSUNCAO and Zhong XIANG ZHANG	Domestic climate change policies and the WTO
Nº 165	Noviembre de 2002	Yuefen LI	China's accession to WTO: exaggerated fears?
Nº 166	Febrero de 2003	Jörg MAYER	The fallacy of composition: a review of the literature

\*\*\*\*\*

Pueden solicitarse ejemplares de los trabajos de la *UNCTAD Discussion Papers* y la *Reprint Series* al Ayudante de Edición, Subdivisión de Políticas Macroeconómicas y de Desarrollo, División de la Mundialización y las Estrategias de Desarrollo, UNCTAD, Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (fax: (+41-22) 907.0274; correo electrónico: [mdp-ed.assistant@unctad.org](mailto:mdp-ed.assistant@unctad.org)). En el sitio de la UNCTAD en la Web: [www.unctad.org](http://www.unctad.org) pueden obtenerse los textos completos de los UNCTAD Discussion Papers a partir del Nº 140, así como un resumen de los trabajos anteriores.



**PAGE BLANCHE**

## Cuestionario

### *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2003*

*Para poder mejorar la calidad y la utilidad del Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, la secretaría de la UNCTAD desearía recibir sus opiniones sobre esta publicación. Sírvase llenar este formulario y devolverlo a la dirección que figura a continuación:*

Encuesta a los lectores  
División de la Mundialización y las Estrategias  
de Desarrollo  
Bureau E.10011, Palais des Nations  
CH-1211 Ginebra, 10 Suiza  
Fax: (4122) 9070274  
Correo electrónico: [tdr@unctad.org](mailto:tdr@unctad.org)

El cuestionario también se puede  
cumplimentar en línea en esta  
dirección electrónica:  
[www.unctad.org/tdr/questionnaire](http://www.unctad.org/tdr/questionnaire)

*Le agradecemos muchísimo su amable cooperación.*

- | 1. ¿Cómo calificaría usted esta publicación? | <i>Excelente</i>         | <i>Buena</i>             | <i>Satisfactoria</i>     | <i>Deficiente</i>        |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| En general                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Utilidad de los temas tratados               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Calidad analítica                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Conclusiones sobre políticas                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Presentación                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. ¿Cuáles considera que son los puntos fuertes de esta publicación?

---

---

---

3. ¿Cuáles considera que son los puntos débiles de esta publicación?

---

---

---

4. ¿Con qué fines principales utiliza usted esta publicación?

- Análisis e investigación  Educación y formación
- Formulación de políticas y gestión  Otros (*especifique*) \_\_\_\_\_
-

5. Indique lo que mejor describa su esfera de trabajo:

- |                                 |                          |  |                          |
|---------------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Gobierno                        | <input type="checkbox"/> | Empresa pública                          | <input type="checkbox"/> |
| Organización no gubernamental   | <input type="checkbox"/> | Institución académica o de investigación | <input type="checkbox"/> |
| Organización internacional      | <input type="checkbox"/> | Medios de información                    | <input type="checkbox"/> |
| Institución empresarial privada | <input type="checkbox"/> | Otro tipo ( <i>especifique</i> ) _____   |                          |

6. Nombre y dirección de la persona que contesta el formulario (optativo):

---

---

---

7. ¿Desea agregar alguna observación?

---

---

---