

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO  
Ginebra

# LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS

## INFORME 2006

Preparado por la secretaría de la UNCTAD



NACIONES UNIDAS  
Nueva York y Ginebra, 2006

## Nota

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La mención de una de estas firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

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

El material contenido en esta publicación puede citarse o reproducirse sin restricciones, siempre que se indique la fuente y se haga referencia al número del documento. Deberá remitirse a la secretaria de la UNCTAD, Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza, un ejemplar de la publicación en que aparezca el material citado o reproducido.

El Panorama general contenido en el presente documento también se puede obtener en Internet, en francés e inglés, en la dirección siguiente:

<http://unctad.org>

UNCTAD/LDC/2006

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: S.06II.D.9

ISBN 92-1-312330-2

ISSN 0257-8115

## ¿CÚALES SON LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS?

Actualmente hay 50 países que las Naciones Unidas designan «países menos adelantados» (PMA): Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhután, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Chad, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guinea-Bissau, Haití, Islas Salomón, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Rwanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia. La lista se revisa cada tres años por el Consejo Económico y Social (ECOSOC) a la luz de las recomendaciones del Comité de Políticas de Desarrollo (CPD).

Los criterios en que se basó el CPD para revisar la lista en 2006 fueron los siguientes:

- a) Un «ingreso bajo», medido por el ingreso nacional bruto per cápita (promedio de tres años, 2002-2004), con umbrales de 750 dólares para la inclusión de países en la lista y de 900 dólares para la exclusión;
- b) Las «existencias de activos humanos», medidas por un índice compuesto (el índice de activos humanos basado en indicadores de: i) nutrición (porcentaje de la población desnutrida); ii) salud (tasa de mortalidad infantil); iii) escolarización (tasa bruta de escolarización secundaria); y iv) alfabetización (tasa de alfabetización de adultos); y
- c) La «vulnerabilidad económica», medida por un índice compuesto (índice de vulnerabilidad económica basado en indicadores de: i) choques naturales (índice de inestabilidad de la producción agrícola; porcentaje de la población desplazada por desastres naturales); ii) choques comerciales (índice de inestabilidad de las exportaciones de bienes y servicios); iii) vulnerabilidad a los choques (parte del PIB correspondiente a la agricultura, la silvicultura y la pesca; índice de concentración de las exportaciones de mercancías); iv) tamaño pequeño de la economía (población expresada en logaritmos); y v) lejanía (índice de lejanía).

Se utilizan para los tres criterios diferentes umbrales de inclusión y exclusión de la lista. Un país quedará incluido en la lista si cumple los tres criterios y su población no supera los 75 millones. Para ser excluido de la lista el país debe alcanzar los umbrales de exclusión como mínimo en dos de los tres criterios en por lo menos dos revisiones consecutivas de la lista. Una vez que el CPD ha recomendado la exclusión de un país de la lista, y el ECOSOC y la Asamblea General han hecho suya la recomendación, se dará al país un período de gracia de tres años antes de que la exclusión tenga lugar. De conformidad con la resolución 59/209 de la Asamblea General, este período está previsto para que el país en cuestión y sus asociados para el desarrollo puedan acordar una estrategia de «transición gradual», de modo que al finalizar ese plazo la pérdida de concesiones específicas otorgadas al país no obstaculice su progreso socioeconómico.

## AGRADECIMIENTOS

El Informe de 2006 sobre los Países Menos Adelantados fue preparado por un equipo integrado por Charles Gore (director), Lisa Borgatti, Marquise David, Michael Hermann, Ivanka Hoppenbrouwer-Rodríguez, Zeljka Kozul-Wright, Madasamyraja Rajalingam y Utumporn Reungsuwan. Penélope Pacheco-López también colaboró con el equipo a partir del 1º de febrero de 2006 y Verónica Escudero participó en las etapas finales de la preparación del Informe a partir del 1º de abril de 2006. Se recibieron además aportaciones específicas de Pierre Encontre. La labor se llevó a cabo bajo la supervisión general de Habib Ouane, Director del Programa Especial para los Países Menos Adelantados, los Países en Desarrollo sin Litoral y los Países Insulares en Desarrollo de la UNCTAD.

Se celebraron dos reuniones del grupo de expertos ad hoc como parte de los preparativos del Informe. La primera, que trató de la movilización y desarrollo de la capacidad productiva para la reducción de la pobreza, tuvo lugar en Ginebra los días 20 y 21 de junio de 2005. Participaron especialistas de tres esferas diferentes -la macroeconomía del desarrollo, el desarrollo de las capacidades tecnológicas y el nexo empleo/pobreza- así como representantes de algunos organismos de las Naciones Unidas que destacan la importancia de la producción y el empleo para la reducción de la pobreza. Los participantes fueron los siguientes: Yves Ekoué Amaizo (ONUUDI), Rizwanul Islam (OIT), Massoud Karshenas, Mark Knell, Thandika Mkandawire (UNRISD), Juan Carlos Moreno-Brid (CEPAL), Banji Oyelaran-Oyeyinka, Eric Reinert, Jaime Ros, Tony Thirlwall, Rolf van der Hoeven (OIT) y Marc Wuyts. En la reunión se analizó el enfoque conceptual y analítico de la cuestión de las capacidades productivas, sobre la base de unas primeras nociones aportadas por Zeljka Kozul-Wright. La segunda reunión del grupo de expertos, que trató el tema de las nuevas políticas de desarrollo productivo de los PMA, fue celebrada en Ginebra los días 3 y 4 de octubre de 2005. Participaron en ella dos expertos sobre nuevas políticas industriales, Anthony Bartzokas y Mario Cimoli (CEPAL), y un experto sobre la nueva política agrícola, Andrew Dorward, que analizaron los aspectos comunes de las ideas actuales en estas esferas y su relación con los PMA.

Prepararon documentos de antecedentes o estudios específicos para el Informe Adrian Atkinson, Amit Bhaduri, Ayman Ismael, Kenneth King, Mark Knell, Penélope Pacheco-López, Rajah Rasiah, Jaime Ros, Ignacy Sachs, Roberto Simonetti y Marc Wuyts. Claes Johansson, de la Oficina responsable del Informe sobre el desarrollo humano de Nueva York, también aportó contribuciones en la primera parte del Informe.

Joerg Mayer, de la Subdivisión de Macroeconomía y Políticas de Desarrollo de la División de Mundialización y Estrategias de Desarrollo de la secretaría de la UNCTAD, proporcionó asesoramiento sobre cuestiones específicas. El personal de la Subdivisión de Estadística Central de la misma División también apoyó plenamente la labor.

Prestaron servicios de secretaría en las distintas etapas Cora Álvarez, Mounia Atiki, Sylvie Guy, Paulette Lacroix, Mary McGee, Regina Ogunyinka, Verónica Rivera Cruz, Sivanla Sikounnavong y Stephanie West. Diego Oyarzún-Reyes diseñó la cubierta, y el texto fue preparado para su publicación por Graham Grayston. La diagramación, los gráficos y la edición electrónica estuvieron a cargo de Madasamyraja Rajalingam.

Se agradece el apoyo financiero del Gobierno de Noruega.

## ÍNDICE

Página

¿Cuáles son los países menos adelantados? .....	iii
Notas explicativas .....	xiv
Siglas y abreviaturas .....	xv
Panorama general .....	I–XVII

### Parte I

#### TENDENCIAS ECONÓMICAS RECIENTES Y OBJETIVOS DE DESARROLLO DE LA TERCERA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS

<b>1. TENDENCIAS ECONÓMICAS RECIENTES.....</b>	<b>3</b>
A. Introducción.....	3
B. Tendencias generales del crecimiento económico .....	3
C. Tendencias del comercio de mercancías .....	8
1. Panorama general.....	8
2. Tendencias de los precios internacionales de los productos básicos.....	11
3. Composición del comercio de mercancías.....	12
D. Tendencias de la financiación externa .....	14
1. Panorama general.....	14
2. Tendencias de las corrientes de ayuda .....	17
3. Tendencias de las entradas de IED .....	21
E. Tendencias de la deuda externa .....	24
F. Conclusiones.....	28
<b>2. PROGRESOS HACIA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO ESTABLECIDOS EN LA TERCERA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS .....</b>	<b>31</b>
A. Introducción.....	31
B. Objetivos de crecimiento e inversión .....	33
C. Objetivos de reducción de la pobreza.....	33
D. Objetivos de desarrollo humano .....	37
E. Objetivos de desarrollo de la infraestructura de transporte y comunicaciones .....	41
F. Objetivos relativos a la AOD, el alivio de la deuda y el acceso a los mercados para los asociados en el desarrollo .....	43
1. Cuantía de la ayuda.....	43
2. Desvinculación de la ayuda .....	46
3. El alivio de la deuda .....	47
4. Acceso a los mercados .....	48
G. Progresos de los PMA hacia la reclasificación .....	50
H. Conclusión .....	55
BIBLIOGRAFÍA.....	59

## Parte II

### DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS

Página

<b>1. ¿QUÉ SON LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS? ¿CÓMO SE DESARROLLAN? ¿POR QUÉ SON IMPORTANTES? .....</b>	<b>63</b>
A. Introducción .....	63
B. ¿Qué son las capacidades productivas? .....	65
C. ¿Cómo se desarrollan las capacidades productivas? .....	71
1. Procesos fundamentales .....	71
2. La casualidad acumulativa, la demanda y el desarrollo de las capacidades productivas .....	75
3. Importancia de la integración mundial .....	77
4. Importancia de las instituciones .....	80
D. Importancia que tiene para las autoridades concentrarse en las capacidades productivas .....	81
1. Las capacidades productivas y el crecimiento económico .....	81
2. Las capacidades productivas y la reducción de la pobreza .....	83
E. Conclusiones .....	87
BIBLIOGRAFÍA .....	88
<b>2. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL .....</b>	<b>91</b>
A. Introducción .....	91
B. Crecimiento económico potencial y real de los PMA .....	92
1. El potencial de crecimiento de los PMA .....	92
2. La experiencia de crecimiento real de los PMA .....	99
C. Tendencias de la formación de capital físico .....	103
D. La formación de capital humano y la fuga de cerebros .....	108
E. Los límites y el potencial de la movilización de recursos internos .....	113
1. Bajo ahorro interno .....	113
2. Bajos ingresos del sector público .....	115
3. El potencial de movilización de recursos internos .....	116
F. Entradas de recursos externos y acumulación interna de capital .....	121
1. La AOD y la acumulación interna y los procesos presupuestarios .....	121
2. La IED y la acumulación interna de capital privado .....	125
G. Conclusiones .....	126
BIBLIOGRAFÍA .....	133
<b>3. PROGRESO TECNOLÓGICO, CAMBIO ESTRUCTURAL E INTEGRACIÓN COMERCIAL .....</b>	<b>137</b>
A. Introducción .....	137
B. Tendencias de la estructura de la producción, la productividad del trabajo y la integración comercial .....	138
1. Tendencias de la estructura de la producción .....	140
2. Tendencias de la productividad del trabajo .....	148
3. Tendencias de la integración comercial .....	150
C. Crecimiento económico, cambio estructural e integración comercial .....	158
1. Crecimiento económico y cambio estructural .....	160
2. Crecimiento económico e integración comercial .....	163

D. Procesos de aprendizaje tecnológico .....	167
1. Trayectorias de aprendizaje tecnológico en los PMA .....	167
2. Indicadores del esfuerzo tecnológico .....	170
E. Conclusiones .....	175
BIBLIOGRAFÍA .....	179
<b>4. LA OFERTA DE MANO DE OBRA Y LA FALTA DE EMPLEO PRODUCTIVO .....</b>	<b>181</b>
A. Introducción .....	181
B. El crecimiento y el desplazamiento de la mano de obra .....	182
C. La relación cambiante entre la tierra y la mano de obra .....	187
1. ¿Abundancia o escasez de recursos de tierra? .....	187
2. Desigualdad de acceso a la tierra .....	190
3. Tendencias de la productividad de la tierra .....	192
4. Los límites de la absorción de mano de obra productiva en la agricultura .....	195
D. El sector informal y el subempleo urbano .....	198
1. La importancia del empleo en las empresas del sector informal en los PMA .....	199
2. Los mercados de trabajo urbanos en las economías de crecimiento débil .....	201
E. Conclusiones .....	203
BIBLIOGRAFÍA .....	205
<b>5. LA BRECHA INFRAESTRUCTURAL .....</b>	<b>209</b>
A. Introducción .....	209
B. La infraestructura física de los PMA: situación actual y tendencias recientes .....	210
1. La magnitud de la brecha infraestructural .....	210
2. Diferencias entre los PMA .....	217
3. Tendencias en la dotación de infraestructuras .....	218
C. Financiación de la inversión en infraestructura .....	219
D. Beneficios en la inversión pública y la AOD destinadas a la infraestructura física en los PMA .....	223
1. La infraestructura rural .....	224
2. Los efectos articuladores de una infraestructura nacional en gran escala .....	228
3. Los efectos de la inversión en infraestructuras en el comercio internacional .....	230
4. Infraestructuras transfronterizas en gran escala .....	234
E. Conclusiones .....	235
BIBLIOGRAFÍA .....	237
<b>6. DEFICIENCIAS INSTITUCIONALES: FIRMAS, SISTEMAS FINANCIEROS Y SISTEMAS DE CONOCIMIENTO .....</b>	<b>241</b>
A. Introducción .....	241
B. Las firmas en los PMA .....	242
1. La ausencia de un sector intermedio y el ciclo vital paralizado de las firmas .....	244
2. La heterogeneidad de las firmas y la brecha de productividad entre las firmas grandes y las pequeñas .....	247
3. Vinculaciones entre las empresas informales y las empresas formales .....	250
C. Sistemas financieros nacionales .....	251
1. El entorno cambiante de políticas .....	251
2. Tendencias en la intermediación financiera .....	253
3. Deficiencias institucionales de los sistemas financieros en los PMA .....	262

	<i>Página</i>
D. Sistemas de conocimiento nacionales.....	269
1. El concepto de sistemas de conocimiento nacionales .....	269
2. La naturaleza de los sistemas de conocimiento nacionales en los PMA.....	272
3. Algunos estudios de casos.....	276
E. Conclusiones .....	279
BIBLIOGRAFÍA.....	283
<b>7. LA LIMITACIÓN DE LA DEMANDA .....</b>	<b>287</b>
A. Introducción.....	287
B. La importancia relativa de los diferentes componentes de la demanda .....	288
C. Vinculaciones del crecimiento de la agricultura, el empleo y la reducción de la pobreza .....	291
D. El crecimiento económico y la limitación impuesta por la balanza de pagos en los PMA.....	298
E. Conclusiones .....	305
BIBLIOGRAFÍA .....	308
<b>8. CONSECUENCIAS PARA LAS POLÍTICAS.....</b>	<b>311</b>
A. Introducción.....	311
B. El cambio de paradigma: su lógica y su naturaleza .....	311
1. La lógica del cambio de paradigma .....	311
2. La naturaleza del cambio de paradigma .....	317
C. Algunas opciones y medidas de políticas .....	323
1. Colmar la brecha infraestructural.....	323
2. Hacer frente a las deficiencias institucionales: firmas, sistemas financieros y sistemas de conocimientos .....	324
3. Las limitaciones de la demanda.....	326
D. Problemas de gobernanza.....	329
1. Gobernanza nacional .....	329
2. Gobernanza mundial.....	331
BIBLIOGRAFÍA.....	333
<b>ANEXO ESTADÍSTICO: .....</b>	<b>337</b>

## Lista de recuadros

	<i>Página</i>
1. ¿Qué diferencias existen entre los objetivos enunciados en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados y los objetivos de desarrollo del Milenio?.....	3
2. ¿Qué indican los datos de los hogares sobre las tendencias de la pobreza en los PMA?.....	34
3. Metodología para revisar la reclasificación de los PMA.....	50
4. Diferentes definiciones de las capacidades en relación con la producción, el comercio y el desarrollo.....	66
5. Bases analíticas del informe.....	72
6. Capacidades productivas, crecimiento en favor de los pobres y desarrollo incluyente .....	84
7. Un modelo de convergencia para los PMA.....	94
8. Necesidades de inversión para la convergencia de las tasas de crecimiento potencial .....	97
9. ¿Respaldan los datos recientes la idea de que los países pobres están encerrados en una trampa de la pobreza?.....	0
10. Crecimiento económico y acumulación de capital: diversidad entre los PMA .....	119
11. Datos sobre la producción y la mano de obra en los países menos adelantados.....	139
12. Las exportaciones de pescado de los PMA.....	157
13. El sector informal y el empleo informal.....	200
14. Los PMA y la brecha digital: el índice de difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) de la UNCTAD .....	2
15. Rendimiento de las inversiones públicas en Uganda y la República Unida de Tanzania.....	228
16. La infraestructura energética y la composición de las exportaciones de mercancías.....	232
17. La firma como centro de aprendizaje y agente de creación de mercado .....	254
18. Nivel y estructura de la monetización en los PMA .....	268
19. Préstamos a lo largo de la cadena de valor: El ejemplo de GAPI, Mozambique.....	268
20. Aumentos rápidos de las importaciones de alimentos en los PMA.....	300
21. Análisis del modelo de crecimiento limitado por la balanza de pagos en los países menos adelantados.....	303
22. Corrientes y transferencias de capital en los PMA .....	318
23. El enfoque de desarrollo productivo de la CEPAL .....	319
24. Un enfoque japonés del desarrollo económico.....	328
25. Política industrial para el siglo XXI.....	328

## Lista de gráficos

### Gráficos

	<i>Página</i>
1. Cambio nominal del valor de los ingresos por exportación de mercancías de los PMA, 2002-2003 y 2003-2004 .....	10
2. Capacidad de importación de alimentos de los PMA, 1990-2003 .....	13
3. AOD neta a los PMA, 1990-2004.....	18
4. Entradas de IED en los PMA, 1990-2004.....	22
5. Cambio nominal del valor de las entradas de IED en los PMA, 2002-2003 y 2003-2004 .....	23
6. Tendencias de la cuantía total de la deuda de los PMA, por categorías de acreedores oficiales, 1990-2003.....	25
7. Consumo privado per cápita y PIB per cápita en los PMA (2001-2003).....	36
8. Los tres elementos básicos de las capacidades productivas.....	68

## Gráficos

	Página
9. Forma de desarrollo de las capacidades productivas.....	73
10. Vinculaciones entre el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento de la demanda.....	77
11. Relación entre el crecimiento económico, las capacidades productivas y la reducción de la pobreza.....	85
12. Tendencias del PIB real per cápita en determinados PMA.....	102
13. Composición de la formación bruta de capital fijo en determinados PMA, 1990-1995 y 1995-2000.....	107
14. Promedio del número de años de escolarización en los PMA y otros países en desarrollo, 1960-2010.....	109
15. Ahorro auténtico en los PMA y en países de bajos y medianos ingresos, 1986-2003.....	114
16. Gasto final de consumo del sector público en los PMA y otros países en desarrollo, 2000-2003.....	116
17. Composición de los compromisos de AOD a los PMA por todos los donantes, como porcentaje de la AOD neta total, 1992-1995 y 2000-2003.....	122
18. Modificaciones de las entradas netas de IED y la inversión privada interna como porcentaje del PIB en algunos PMA entre 1990-1995 y 1995-2000.....	125
19. Distribución del valor añadido entre los principales sectores económicos en los PMA, otros países en desarrollo y los países desarrollados, 1980-1983, 1990-1993 y 2000-2003.....	141
20. Distribución del valor añadido dentro del sector industrial en los PMA, en otros países en desarrollo y en los países desarrollados, 1980-1983, 1990-1993 y 2000-2003.....	144
21. Cambio del porcentaje de valor añadido manufacturero dentro del valor añadido total entre 1990-1993 y 2000-2003.....	145
22. Distribución del valor añadido dentro del sector de los servicios en los PMA, en otros países en desarrollo y en los países desarrollados, 1980-1983, 1990-1993 y 2000-2002.....	147
23. Cambios de la productividad del trabajo agrícola y no agrícola y de la economía en su conjunto en los PMA, en otros países en desarrollo y en los países desarrollados, 1983-2003.....	151
24. Composición de las exportaciones de mercancías en los PMA y en otros países en desarrollo, 1980-1983 y 2000-2003.....	153
25. Tendencias de las exportaciones de mercancías, clasificadas según su intensidad tecnológica, de los PMA y de otros países en desarrollo, 1980-2003.....	154
26. Composición de las exportaciones de mercancías de subgrupos de PMA clasificados según su especialización en las exportaciones, 1980-1983 y 2000-2003.....	155
27. Exportaciones de productos agrícolas y minerales elaborados de los PMA, 1980-1983, 1990-1993 y 2000-2003.....	156
28. Cambio del valor añadido a la mano de obra y la productividad del trabajo en los PMA, clasificados según su crecimiento a largo plazo, entre 1980-1983 y 2000-2003.....	162
29. Indicadores comerciales de los subgrupos de PMA clasificados según su crecimiento a largo plazo, 1980-1983 y 2000-2003.....	164
30. Diferencias entre el esfuerzo tecnológico realizado en los PMA y en otros países en desarrollo por empresas extranjeras y nacionales, varios años.....	172
31. Importaciones de maquinaria per cápita y como porcentaje del PIB en los PMA, en subgrupos de PMA y en otros países en desarrollo, 1980-2003.....	173
32. Crecimiento y cambio de lugar de la población activa en los PMA, 1980-2010.....	183
33. Aumento de la mano de obra agrícola y no agrícola en los PMA y en subgrupos de PMA, en los decenios 1980-1990, 1990-2000 y 2000-2010.....	186
34. Tierras de regadío y consumo de fertilizantes en los PMA, subgrupos de PMA y otros grupos de países, en los decenios de 1960, 1970, 1980 y 1990 y en 2000 a 2003.....	194
35. Productividad de las tierras, desigualdad de ingresos y pobreza en PMA seleccionados.....	195
36. Cambios de la mano de obra y de la productividad de la mano de obra en la agricultura, en los PMA, otros países en desarrollo y países desarrollados entre 1980-1983 y 2000-2003.....	197
37. Indicadores selectos de disponibilidad de infraestructuras de transporte, telecomunicaciones y energía en los PMA, los otros países en desarrollo y los países de la OCDE.....	211
38. Indicadores selectos de la calidad de las infraestructuras de transporte, telecomunicaciones y energía en los PMA, los otros países en desarrollo y los países de la OCDE.....	212
39. Clasificación de los países en desarrollo según sus infraestructuras.....	213

## Gráficos

40. Cambios entre 1990 y 2002 en las infraestructuras de transporte y telecomunicaciones de los PMA.....	219
41. Cambios entre 1992 y 2003 en los compromisos bilaterales de ayuda al CAD para las infraestructuras económicas y sociales de los PMA.....	221
42. Inversión privada en proyectos infraestructurales en los PMA, 1990 a 2003.....	222
43. Accesibilidad a las redes viarias para la población rural en algunos PMA y en otros grupos de países.....	225
44. Fases de la política de apoyo a la transformación agrícola en zonas favorecidas.....	227
45. Vínculos entre las infraestructuras en gran escala, el crecimiento y la reducción de la pobreza.....	229
46. Utilización de la capacidad en las empresas del sector manufacturero formal de PMA seleccionados.....	248
47. Indicadores seleccionados de la profundización financiera en los PMA y en los países de bajos y medianos ingresos, 1980-2003.....	257
48. Liquidez bancaria y crédito interno al sector privado en los PMA y en los otros países en desarrollo, 1999-2003.....	260
49. Créditos bancarios a entidades públicas y al sector privado en los PMA y en otros países en desarrollo, 1986-2003.....	262
50. Costo de constitución de garantía colateral en los PMA y en otros grupos de países, enero de 2004.....	265
51. Índice de información sobre el crédito e índice de derechos reconocidos por la ley en los PMA y en otros grupos de países, enero 2005.....	266
52. Sistema de conocimiento nacional.....	270
53. Exportaciones, importaciones y déficit comercial en bienes y servicios en los PMA, 1985-2003.....	299

## Gráfico anexo

1. Tendencias a largo plazo del PIB per cápita en los PMA.....	128
--	-----

## Diagramas

1. Criterio de ingresos bajos (ingreso nacional bruto medio per cápita, 2002-2004).....	52
2. Criterio de Recursos humanos endeblés (índice de activos humanos).....	53
3. Criterio de vulnerabilidad económica (índice de vulnerabilidad económica).....	54
4. Conmociones económicas negativas, divergencia de crecimiento y estancamiento económico a largo plazo de los países pobres.....	105
5. Índice de difusión de las TIC de los PMA, los otros países en desarrollo y los países de la OCDE, 2002.....	216
6. Estructura y nivel de monetización en subgrupos de PMA y en los otros países en desarrollo, 1986-2003.....	254
7. Importaciones netas de alimentosa en los PMA, 1980-2003.....	296

## Lista de cuadros

## Cuadros

1. Tasas de crecimiento del PIB real y del PIB real por habitante de los PMA y otros países en desarrollo, 1990 a 2000, 2000 a 2002 y 2002 a 2004.....	4
2. Tasas de crecimiento del PIB real y del PIB real por habitante de los PMA, por país, 2000 a 2002, 2003 y 2004.....	5
3. Formación bruta de capital y ahorro interno bruto en los PMA, 2000 a 2004.....	6
4. Dependencia de los PMA de la financiación externa y las exportaciones, 2000 y 2004.....	7

## Cuadros

## Página

5.	Exportaciones, importaciones y balanza comercial de los PMA, por grupo, 2000 a 2004 .....	9
6.	Índices de precios de algunos productos básicos importantes para los PMA, 2001 a 2004 .....	1
7.	Estructura del comercio de mercancías en los PMA, 2000 a 2003 .....	12
8.	Corrientes y transferencias netas de capital a los PMA a largo plazo, 2000 a 2003 .....	15
9.	Porcentaje de las corrientes netas de recursos totales en el PIB de los PMA, por región, y de otros países en desarrollo, 2001 a 2003 .....	16
10.	AOD neta y AOD neta por habitante para los PMA, desembolsada por todos los donantes, 2002 a 2004 .....	19
11.	Indicadores seleccionados de la AOD neta desembolsada a los PMA, por país y región, y al grupo de otros países en desarrollo, de todos los donantes, 1995 a 2004 .....	20
12.	Asignación sectorial de compromisos de AOD en favor de los PMA, de todos los donantes, 1992 a 1994, 1999 a 2001 y 2002 a 2004 .....	21
13.	Entradas de IED en los PMA, 2000 a 2004 .....	24
14.	Entradas de IED a los PMA, por región, 2000 a 2004 .....	25
15.	Indicadores de la carga de la deuda externa y remesas de trabajadores en los PMA, por país y por región, y en el grupo de los demás países en desarrollo, 1999 a 2003 .....	27
16.	Progresos de los PMA hacia el logro de determinados objetivos de desarrollo humano (1990-2003) .....	38
17.	Tasa de prevalencia del VIH y variación porcentual en los PMA en 2001 y 2003 .....	40
18.	Progresos de los PMA hacia el logro del objetivo de alfabetización del Plan de Acción: 1990, 2001 y 2015 .....	42
19.	Progresos de los PMA hacia el logro de los objetivos del Plan de Acción relativos a las infraestructuras de transporte y comunicaciones, 2010 .....	44
20.	Desembolsos totales netos de los Estados miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la OCDE a los PMA y tasa de desvinculación de la AOD concedida a los PMA (2003 y 2004) .....	45
21.	Relación del servicio de la deuda con los ingresos del Estado en determinados PMA que son PPME (2000-2004) .....	48
22.	Proporción de las importaciones totales de los países desarrollados (en valor) procedentes de países en desarrollo y países menos adelantados, admitidas en franquicia (1996, 2001, 2002 y 2003) .....	49
23.	Clasificación de los PMA con arreglo a los progresos realizados hacia los umbrales de reclasificación (2006) .....	56
24.	Proyecciones del crecimiento potencial del PIB y del PIB per cápita en determinados PMA y disparidad de ingresos en relación con otros países en desarrollo .....	95
25.	Tasas de crecimiento del PIB per cápita real de los PMA, 1980-2003 .....	100
26.	Formación bruta de capital y ahorro interno en los PMA y otros países en desarrollo, 1989-1993 y 1999-2003 .....	106
27.	Tasas de alfabetización de adultos y jóvenes en los PMA, por género, 2002 .....	110
28.	Indicadores de matriculación en materias técnicas en los PMA, otros países en desarrollo y países de la OCDE, años recientes .....	110
29.	Tasas de emigración de trabajadores muy calificados de PMA a países de la OCDE, 1990 y 2000 .....	112
30.	Finanzas gubernamentales en determinados PMA .....	115
31.	Porcentaje de valor añadido de los principales sectores económicos en los PMA y en subgrupos de PMA, 1980-1983 y 2000-2003 .....	142
32.	Distribución sectorial de la mano de obra y la productividad del trabajo intersectorial en los PMA, 1980-1983 y 2000-2003 .....	149
33.	Nivel de integración comercial de los PMA y de otros grupos de países, 1980-1983, 1990-1993 y 2000-2003 .....	152
34.	Productos exportados, según el tipo de producto y su dinamismo, por los PMA, 1980-1983 y 2000-2003 .....	159
35.	Importancia relativa de los distintos conductos de adquisición de tecnología en los PMA y en otros países en desarrollo, varios años .....	169

## Cuadros

## Página

36.	Indicadores del esfuerzo tecnológico en los PMA, en otros países en desarrollo y en los países desarrollados .....	171
37.	Gasto público en investigaciones en agricultura en algunos PMA, 1980-1989, 1990-1999 y 2000-2001 .....	174
38.	Cambio de lugar de la mano de obra de los PMA, por países, 1990 y 2010 .....	185
39.	Indicadores de las tierras agrícolas disponibles en los PMA .....	189
40.	Acceso de los pequeños propietarios a las tierras en PMA africanos seleccionados .....	191
41.	Productividad de las tierras agrícolas en los PMA y en otros países en desarrollo, 1980-1983 y 2000-2003 .....	193
42.	Contribución del sector informal al empleo total no agrícola y al PIB en PMA seleccionados .....	200
43.	Estructura del empleo y de los ingresos en los mercados de trabajo urbanos de PMA africanos seleccionados, 2000-2001 .....	202
44.	Distribución de los ingresos entre distintos grupos ocupacionales del mercado de trabajo urbano de PMA africanos seleccionados, 2000-2001 .....	202
45.	Tasa de desempleo y subempleo en los mercados de trabajo urbanos de PMA africanos seleccionados, 2000-2001 .....	203
46.	Indicadores del estado de las infraestructuras de transporte, telecomunicaciones y energía en los PMA africanos, asiáticos e insulares en los años más recientes .....	217
47.	Cambios entre 1990 y 2003 en las infraestructuras de los PMA, los otros países en desarrollo y los países de la OCDE .....	218
48.	Valor añadido neto por trabajador y capital por trabajador, por tamaño de las firmas, en seleccionados PMA .....	249
49.	Vinculaciones de las empresas del sector informal con las empresas del sector formal en PMA del África occidental seleccionados .....	250
50.	Tipos de interés de los préstamos y márgenes de interés en los PMA y en los otros países en desarrollo, 1990-1993 y 2000-2003 .....	256
51.	Relación de las reservas líquidas de los bancos con los activos bancarios y crédito interno proporcionado por el sector bancario en los PMA y en los países de bajos y medianos ingresos, 1990-1993 y 2000-2003 .....	258
52.	Crédito interno al sector privado en los PMA y en los países de bajos y medianos ingresos 1980-1984 y 1999-2003 .....	259
53.	Créditos concedidos en los PMA y en los otros países en desarrollo, por condición jurídica del prestatario, 1990-1993 y 2000-2003 .....	261
54.	Actividades de elaboración de normas nacionales e internacionales en los PMA, en 2002 .....	275
55.	Contribución de los componentes de la demanda a las tasas medias anuales de crecimiento real del PIB en algunos PMA, 1993-2003 .....	289
56.	Clasificación de los PMA en función de la contribución de los componentes de la demanda al crecimiento del PIB, 1993-2003, 1993-1998 y 1998-2003 .....	290
57.	Variaciones medias de la relación de intercambio nominal, de los tipos de cambio nominales y de la relación de intercambio real en algunos PMA, en diversos períodos .....	302
58.	Contribución de las diferentes corrientes y transferencias de capital al crecimiento medio anual real del PIB en algunos PMA, 1975-2003 .....	304

## Tablas

Tablas	Página
1. Estimaciones de la pobreza en los PMA con arreglo a los umbrales de pobreza internacional y nacional.....	32
2. Evolución de los criterios de las Naciones Unidas para la revisión de la lista de PMA (a 2006).....	51
3. Necesidades de inversión para alcanzar las tasas de crecimiento potencial estimada.....	97
4. Disponibilidad de recursos e inversión como porcentaje del PIB en los PMA y subgrupos de PMA con experiencias de crecimiento diferentes, 1980-1984, 1989-1993 y 1999-2003.....	120
5. PMA en los que la pesca es un sector socioeconómico importante.....	216
6. Cambios entre 1995 y 2002 en la clasificación de algunos PMA con respecto a la difusión de las TIC.....	216
7. Relación costo-beneficio y efectos en la reducción de la pobreza de las inversiones públicas alternativas en Uganda y la República Unida de Tanzania.....	228
8. Resultados de la estimación del modelo aumentado de Wood y Berge.....	233
9. Elasticidad de la electricidad, 1990 a 2001, 1990 a 1995 y 1998 a 2001.....	233
10. Número de aumentos rápidos de las importaciones de algunos productos básicos en los PMA, 1970-2003.....	297
11. Contribución del aumento de las exportaciones, los cambios en la relación de intercambio real y las corrientes y transferencias reales de capital al crecimiento anual real del PIB en algunos PMA, 1975-2003.....	301
12. Corrientes y transferencias de capital como proporción del PIB, 1975-2003.....	303

## NOTAS EXPLICATIVAS

La palabra «dólares» denota dólares de los Estados Unidos de América, salvo que se indique otra cosa.

Las tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas. Salvo indicación en contrario, los valores de las exportaciones son f.o.b. (franco a bordo) y los de las importaciones c.i.f. (costo, seguro y flete).

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1981-1990, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

La raya inclinada (/) puesta entre dos años, por ejemplo 1991/92, indica un año agrícola o un ejercicio económico.

En todo este informe las siglas PMA se refieren a uno o varios de los países incluidos en la lista de países menos adelantados establecida por las Naciones Unidas.

## En los cuadros se han empleado los siguientes signos:

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado.

Un punto (.) indica que los datos no se aplican.

La raya (-) indica que la cantidad es nula o despreciable.

Debido a que a veces se han redondeado las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados no siempre suman el total correspondiente.

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

ACP	África, Caribe y el Pacífico
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AIF	Asociación Internacional de Fomento
AOD	asistencia oficial para el desarrollo
APQLI	índice ampliado de la calidad física de la vida
ATV	Acuerdo sobre los textiles y el vestido
BNA	barrera no arancelaria
CAD	Comité de Asistencia para el Desarrollo
CE	Comunidad Europea
CEPA	Comisión Económica de las Naciones Unidas para África
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
COMTRADE	base de datos sobre estadística del comercio de productos
CPD	Comité de Políticas de Desarrollo
CUCI	clasificación uniforme para el comercio internacional
DELP	documento de estrategia de lucha contra la pobreza
ECOSOC	Consejo Económico y Social
ERP	estrategia de reducción de la pobreza
ETN	empresas transnacionales
FAO	Organización para la Agricultura y la Alimentación de las Naciones Unidas
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
I+D	investigación y desarrollo
IDE	Índice de diversificación económica
IED	inversión extranjera directa
IFI	Instituciones financieras internacionales
IFPRI	Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias
III CNUPMA	Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados
INB	ingreso nacional bruto
IVE	índice de vulnerabilidad económica
NEPAD	Nueva Alianza para el Desarrollo de África
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ODM	objetivos de desarrollo del Milenio
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización Mundial de la Salud
ONG	organización no gubernamental
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
ONUSIDA	programa conjunto de las Naciones Unidas sobre el VIH/SIDA
OPD	otros países en desarrollo
PEID	pequeños Estados insulares en desarrollo
PESF	programa de evaluación del sistema financiero
PIB	producto interior bruto



PMA	países menos adelantados
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PPA	paridad del poder adquisitivo
PPME	países pobres muy endeudados
PYMES	pequeñas y medianas empresas
SGP	sistema generalizado de preferencias
SGPC	sistema generalizado de preferencias comerciales
SIDA	síndrome inmunológico de deficiencia adquirida
SRAE	servicio reforzado de ajuste estructural
TIC	tecnologías de información y comunicaciones
TMA	Todo menos armas
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
VIH	virus de la inmunodeficiencia humana
ZFI	zona franca industrial

La finalidad del presente Informe es servir de instrumento a los responsables de las políticas en los países menos adelantados (PMA) y a sus asociados en el desarrollo. En la parte I se examinan las tendencias económicas recientes en los PMA y los progresos de esos países hacia el logro de los objetivos cuantitativos de desarrollo del Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2001-2010, acordado en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los PMA, celebrada en Bruselas en 2001. La parte II trata en particular del desarrollo de las capacidades productivas en los PMA. En el Panorama general se expone el argumento básico de política en pocas palabras para los lectores que no disponen de mucho tiempo, y los elementos de hecho en que se basa este argumento.

## EL ARGUMENTO DE POLÍTICA EN POCAS PALABRAS

### LECCIÓN

En los últimos años un gran número de PMA han alcanzado mayores tasas de crecimiento económico que en el pasado y sus exportaciones han aumentado aún más. Pero hay una sensación generalizada –que se refleja en la preocupación por garantizar un crecimiento «favorable a los pobres»– de que esto no se plasma de modo efectivo en la reducción de la pobreza y la mejora del bienestar humano. Además, la sostenibilidad del crecimiento acelerado es frágil, porque depende en alto grado de los precios de los productos básicos, incluido el petróleo, las tendencias de la financiación externa, las preferencias por las exportaciones de productos manufacturados y las condiciones climáticas y meteorológicas. A finales de los años setenta y en los años ochenta muchos PMA vieron como se desplomaban sus tasas de crecimiento y perdían las ganancias de anteriores períodos de desarrollo; hoy día estos países siguen estando expuestos a que se repita esta situación.

El desarrollo de las capacidades productivas es fundamental para el crecimiento económico sostenido de los PMA. Es este desarrollo el que permitirá a los PMA recurrir cada vez más a la movilización de los recursos internos para financiar su crecimiento económico, reducir la dependencia de la ayuda y atraer la clase de corrientes de capitales privados que pueden contribuir a su proceso de desarrollo. El desarrollo de sus capacidades productivas permitirá también a esos países competir en mercados internacionales de bienes y servicios que no se limitan a los productos primarios ni dependen de preferencias especiales de acceso al mercado.

El desarrollo de las capacidades productivas es fundamental para reducir la pobreza generalizada en los PMA. Aunque las transferencias de ayuda a los PMA se utilizan de manera creciente para aliviar sufrimientos humanos, estas expresiones de solidaridad internacional, por sí solas, no darán lugar a una reducción sostenida de la pobreza. Es menester que se cree riqueza en los PMA y que se desarrollen las capacidades productivas internas de un modo que permita aumentar las oportunidades de empleo productivo.

El desarrollo de las capacidades productivas será especialmente importante en los 15 años próximos, porque los PMA se encuentran en un momento crítico de transición en el que se enfrentan a un doble desafío. En primer lugar, cada vez hay más personas que buscan trabajo en los sectores no agrícolas, y la urbanización se está acelerando. Considerando el conjunto de los PMA, el decenio de 2000 a 2010 será el primero en el que, según las predicciones, el crecimiento de la población económicamente activa no perteneciente al sector agrícola superará al crecimiento de la población económicamente activa de este sector. Esta transición afectará a más de la mitad de los PMA durante estos diez años, y aún más en la década de 2010 a 2020. En segundo lugar, los PMA deben negociar esta transición en un contexto económico abierto. Como se indicaba en anteriores informes sobre los PMA, en la actualidad muy pocos de

esos países aplican regímenes comerciales restrictivos, y la mayoría de ellos han emprendido un proceso rápido y amplio de liberalización del comercio. Sin embargo, las estructuras actuales de la producción y el comercio de estos países ofrecen muy pocas oportunidades en un mundo en rápido proceso de globalización, basado en productos nuevos de alta especialización, con condiciones exigentes de entrada en los mercados. Al propio tiempo, la rápida apertura de los sectores más tradicionales expone a los actuales productores a una competencia mundial sin precedentes. Para aprovechar los recientes adelantos tecnológicos es preciso alcanzar y superar nuevas cotas en materia de capitales humanos, I+D y prácticas de gestión, y la mayoría de las economías de los PMA han carecido de los recursos necesarios para ello. La lógica despiadada de la relación de causalidad acumulativa amenaza con hacer retroceder aún más a los PMA.

Si no se crean suficientes oportunidades de empleo productivo para la fuerza laboral en expansión de los PMA—tanto en las actividades agrícolas como en las no agrícolas— las presiones migratorias internacionales sobre estos países irán en aumento y persistirán los altos niveles de pobreza extrema. Además, el desarrollo de las capacidades productivas es necesario para asegurar las bases fiscales del buen gobierno y garantizar una soberanía efectiva. Si los PMA no desarrollan sus capacidades productivas, un número cada vez mayor de ellos harán frente a emergencias humanitarias complejas y recurrentes.

### Las capacidades productivas deben situarse en el centro de las políticas de desarrollo y reducción de la pobreza

Es bien sabido que el mundo en desarrollo no sólo necesita aranceles más bajos o un mejor acceso a los mercados, sino también una mayor capacidad de oferta para aprovechar la economía global abierta, produciendo y comerciando bienes y servicios competitivos. Las nuevas iniciativas internacionales que se están considerando, como la de «asistencia para el comercio», parten de la idea de que sin capacidades productivas habrá poco que comerciar, y que estas capacidades no aparecerán automáticamente por efecto de las fuerzas de mercado por sí solas, sino también de la interacción de la iniciativa empresarial, la política estatal y la acción internacional. En la medida en que la iniciativa de «asistencia para el comercio» dé lugar a un aumento de la ayuda destinada, entre otras cosas, a las capacidades de exportación, este es un paso en la buena dirección.

Sin embargo, por lo general las políticas nacionales e internacionales no abordan adecuadamente el desafío que supone desarrollar las capacidades productivas en los PMA. Es necesario un cambio paradigmático que sitúe al desarrollo de las capacidades productivas en el centro de las políticas nacionales e internacionales destinadas a promover el desarrollo y la reducción de la pobreza en los PMA.

En el presente Informe, por capacidades productivas se entiende *los recursos productivos, las capacidades empresariales y las vinculaciones de la producción que, en conjunto, determinan la capacidad de un país de producir bienes y servicios y le permiten crecer y desarrollarse*. Para los bienes y servicios comercializables, lo importante es la capacidad de producir de modo internacionalmente competitivo. Las capacidades productivas de un país se desarrollan mediante tres procesos estrechamente interrelacionados, a saber, la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural. La acumulación de capital es un proceso consistente en mantener y aumentar los capitales naturales, humanos y físicos mediante la *inversión*. El progreso tecnológico se consigue introduciendo nuevos bienes y servicios, métodos, equipos o técnicas para producir bienes o servicios nuevos o mejorados, y formas nuevas y mejoradas de organizar la producción mediante la *innovación*. El cambio estructural es la variación en la composición intersectorial e intrasectorial de la producción, el sistema de vinculaciones intersectoriales e intrasectoriales y el sistema de vinculaciones entre las empresas. Este cambio suele producirse mediante la inversión y la innovación, y la nueva estructura de producción influye a su vez en el potencial para seguir invirtiendo e innovando.

Situar las capacidades productivas en el centro de las políticas de desarrollo y reducción de la pobreza significa concentrar la actividad en el fomento de la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural en los PMA. Las políticas nacionales e internacionales deben tratar de iniciar y sostener un círculo virtuoso en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento de la demanda se refuerzan mutuamente. Esto debe hacerse de manera que se multipliquen las oportunidades de empleo productivo a fin de asegurar la reducción de la pobreza.

### El desarrollo de las capacidades productivas exige nuevas orientaciones de política

Este cambio paradigmático no es algo totalmente nuevo. Pero sí constituiría una nueva orientación de política para los PMA y sus asociados en el desarrollo, aunque el desarrollo de las capacidades productivas forma parte del Programa de Acción de Bruselas en favor de los PMA. Se trataría de un planteamiento de la reducción de la pobreza orientado a la producción y el empleo que abarcaría el aumento de los gastos del sector social y el logro de los objetivos de desarrollo humano, pero sin limitarse a ellos. Se trataría también de un planteamiento del comercio basado en el desarrollo, y no del desarrollo basado en el comercio. Un planteamiento del desarrollo de las capacidades productivas que se centre únicamente en el comercio no será suficiente para conseguir un crecimiento sostenido en los PMA, en el que participen todos.

Además, el cambio paradigmático consolidaría los esfuerzos actuales de desarrollo de las capacidades productivas en los PMA—como las políticas para mejorar el clima de inversión en esos países— mediante:

- Políticas macroeconómicas orientadas a la promoción del crecimiento, la inversión y el empleo;
- Un planteamiento multidimensional que no sólo trate de establecer las instituciones-marco y el entorno macroeconómico, sino que además incluya políticas destinadas a cambiar las estructuras de producción y las instituciones de nivel intermedio, así como las capacidades y los incentivos a micronivel;
- Un planteamiento activo para promover la iniciativa empresarial;
- Un planteamiento estratégico de la integración global con el cual la rapidez y el grado de liberalización de los diferentes sectores económicos se determinen teniendo en cuenta el objetivo de desarrollar las capacidades productivas.

Las políticas nacionales e internacionales para el desarrollo de las capacidades productivas en los PMA deben atribuir prioridad a la atenuación de las principales limitaciones que obstaculizan la acumulación de capitales, el progreso tecnológico y el cambio estructural. Estas limitaciones tienen que identificarse en cada uno de los países. La demanda interna insuficiente por una parte, y el hecho de que las capacidades, las infraestructuras y las instituciones son demasiado débiles para ser internacionalmente competitivas, por la otra, hacen que en los PMA los recursos productivos y las capacidades empresariales estén infrautilizados debido a la falta de demanda y a las deficiencias estructurales. Existe un excedente de mano de obra, una iniciativa empresarial latente, conocimientos tradicionales no aprovechados, una movilización de los excedentes mediante la exportación y recursos naturales inexplorados. En consecuencia, la política debe orientarse hacia la movilización de este potencial infrautilizado. Como dice Albert Hirschman «El desarrollo no depende tanto de encontrar la combinación óptima de determinados recursos y factores de producción como de atraer y utilizar con fines de desarrollo recursos y capacidades que están ocultos, dispersos o mal utilizados».

En el contexto de los PMA, el aumento de la productividad y el empleo con vistas al crecimiento sostenible a largo plazo exige una estrategia doble consistente en invertir en los sectores de crecimiento dinámico al tiempo que se acumula capacidad en los sectores en que están empleados la mayoría de los trabajadores. Una estrategia que consista en invertir solamente en los sectores dinámicos para «saltarse etapas» quizás no baste para reducir la pobreza, sobre todo porque a menudo los sectores de crecimiento más rápido no son aquellos en los que trabajan la mayoría de los pobres, y podrían requerir conocimientos técnicos y formación que éstos no poseen. Así pues, el desafío radica en potenciar el impacto de los sectores de crecimiento dinámico de la economía, al tiempo que se profundizan sus vinculaciones con otros sectores en los que la mayoría de los pobres están subempleados. Al propio tiempo, es de importancia capital dotar a los pobres de los conocimientos técnicos y la formación que son necesarios para absorber la mano de obra en estos sectores en expansión de la economía.

El planteamiento más eficaz consistiría en apoyar y estimular inversiones simultáneas en la agricultura, la industria y los servicios a lo largo de la cadena de valor de los sectores prometedores, promover las exportaciones y, en particular, mejorar y aumentar el valor añadido local de los abundantes recursos naturales. Sobre todo hay que tratar de activar el crecimiento vinculando la inversión y la producción, y sostener un proceso de crecimiento económico interactivo mediante la interrelación dinámica entre los sectores primario, secundario y terciario. Las vinculaciones del crecimiento

agrícola, en el que existe un círculo virtuoso que hace que el estímulo de la demanda derivada del crecimiento agrícola genere inversiones, iniciativa empresarial y empleo en actividades no agrícolas, en particular de bienes no comercializables, serán probablemente pertinentes en muchos PMA y constituirán el núcleo de los esfuerzos destinados a crear un proceso de desarrollo más integrador que contribuya a la reducción sostenible de la pobreza.

La pobreza puede reducirse rápidamente si las políticas catalizan y sostienen un círculo virtuoso en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento de la demanda se refuerzan mutuamente, y si se registra una transformación de las estructuras productivas en favor de sistemas de producción más especializados y de mayor densidad tecnológica, que sean compatibles con actividades de mayor valor añadido y un fuerte crecimiento de la productividad. Para ello será necesario crear un círculo virtuoso basado en el aumento del ahorro, la inversión y las exportaciones mediante una combinación de fuerzas de mercado y acción pública. Esto requiere la movilización, fortalecimiento y transformación del sector empresarial de las PYMES en empresas de mayor tamaño que puedan competir en el mercado mundial, la diversificación de sus estructuras de exportación y el establecimiento de una densa red de vinculaciones entre empresas y explotaciones agrícolas, tanto en los sectores rurales como en los sectores no rurales, y entre ellos. Los esfuerzos se centrarán en gran parte en reforzar el papel de las empresas nacionales. Con todo, las empresas extranjeras (mediante las IED y otros canales) pueden contribuir positivamente a este proceso, a condición de que prevalezcan las economías de aprendizaje y los efectos derivados, y puedan reducirse los posibles costos.

El proceso exige un mejor equilibrio entre los factores nacionales e internacionales de crecimiento. El aumento y la diversificación de las exportaciones son un elemento absolutamente esencial de la estrategia. No obstante, prestar atención exclusiva a las exportaciones en detrimento de la demanda interna, o viceversa, o desarrollar capacidades productivas en bienes comercializables y no en bienes no comercializables, o viceversa, sería probablemente contraproducente: los dos son importantes para el crecimiento y la reducción de la pobreza. El aumento de la demanda interna también es un efecto del incremento de los ingresos y la reducción de la pobreza, y esto establece otro mecanismo de retroalimentación que sostiene el impulso del crecimiento a medida que aumentan las oportunidades de empleo productivo.

Un proceso de transformación económica sólo puede tener lugar si se establece un marco de política propicio que facilite el proceso de acumulación de capitales, cambio estructural y progreso tecnológico. Para ello no sólo habrá que reevaluar las políticas nacionales e internacionales vigentes, sino que también deberán crearse las instituciones necesarias, en particular el sector de la empresa privada (sociedades o empresas mercantiles) y los sistemas financieros y de conocimientos. Además de inversiones y mejoras de la infraestructura física, es necesario crear o reforzar los propios agentes económicos (sociedades o empresas mercantiles), movilizar la capacidad empresarial, reactivar los conocimientos tradicionales mal aprovechados y crear empleos productivos para la mano de obra infrautilizada.

A nivel nacional hacen falta más estrategias de reducción de la pobreza orientadas al desarrollo, como alegan los dos últimos informes sobre los países menos adelantados. Estas estrategias se centrarán en el desarrollo de las capacidades de producción de manera que se creen oportunidades de empleo productivo. Sin embargo, un buen programa nacional de reducción de la pobreza no puede surtir pleno efecto en un entorno internacional desfavorable, y además puede promoverse con las medidas adecuadas de apoyo internacional. La asistencia va en aumento, y hay perspectivas de que esto continúe. Sin embargo, a medida que aumentan las corrientes de entrada de ayuda, es importante que en la composición de la ayuda se vuelva a atribuir prioridad al desarrollo de las capacidades productivas. El aumento de la asistencia destinada a la infraestructura física -transporte, telecomunicaciones y energía- se inserta sin duda alguna en este contexto. Pero hay que ir más allá y, en particular, reforzar los sectores de producción y las vinculaciones, y prestar asistencia al desarrollo de las empresas y la mejora de los sistemas financieros y de conocimientos del país. Es necesario arbitrar nuevas medidas internacionales de apoyo que promuevan el desarrollo de las capacidades productivas en los PMA.

## RECIENTES TENDENCIAS ECONÓMICAS Y PROGRESOS HACIA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DE LA TERCERA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS



La tasa media de crecimiento del PIB en el grupo de PMA en 2004 fue la más elevada de los dos últimos decenios. Esto fue debido a los niveles sin precedentes de las exportaciones de mercancías y las entradas de capitales, particularmente en forma de donaciones e IED. La mayoría de los PMA exportadores de petróleo lograron resultados especialmente positivos, en particular gracias a la subida de los precios del petróleo en 2004. Pero los buenos resultados económicos no se limitaron a estos países. En 2004 el PIB real creció un 6% o más en 15 PMA, de los cuales 11 no exportan petróleo.

Dentro de este panorama general de crecimiento, las divergencias cada vez más acentuadas entre los PMA, que surgieron a comienzos de los años noventa, han persistido. En 2004 el PIB real *per capita* quedó estancado o disminuyó en 15 de los 46 PMA para los que se dispone de datos.

Estas divergencias se deben en parte a las diferencias en el acceso a la financiación externa. Tanto las entradas de IED como las donaciones de AOD, que son los dos principales factores del aumento de las entradas de capitales, estuvieron muy concentradas. Diez PMA absorbieron el 84% de las entradas de IED en 2004. En valores nominales, la ayuda se duplicó prácticamente entre 1999 y 2004. Sin embargo, el 30% de este aumento fue absorbido por el Afganistán y la República Democrática del Congo. En los otros países el incremento nominal de la ayuda fue mucho menor. Es más, en valores reales la ayuda quedó estancada o disminuyó en casi la mitad de los PMA durante este período, incluidos nueve de los diez PMA insulares.

Otra cuestión preocupante es la sostenibilidad de los recientes resultados de la economía. La relación del ahorro interno bruto con el PIB, que ya era muy inferior a la de otros países en desarrollo, disminuyó incluso del 13,4% en 2003 al 11% en 2004. En este período los PMA recurrieron más al ahorro externo para financiar la formación de capital. Muchos PMA son especialmente vulnerables, al ser importadores netos de alimentos y petróleo. La combinación de las subidas de precios en estos sectores puede empeorar considerablemente los persistentes déficit comerciales de esos países. Los efectos de los elevadísimos precios recientes del petróleo no son evidentes, habida cuenta de los años para los que se dispone de datos.

La sostenibilidad del reciente crecimiento dependerá en particular de que la AOD y la IED existentes y adicionales se encaucen hacia inversiones productivas, tanto públicas como privadas, y contribuyan al aumento del ahorro interno, el cambio estructural y la mejora y diversificación de las capacidades productivas. Lamentablemente, una elevada proporción del aumento de la AOD es imputable al alivio de la deuda y la ayuda de emergencia, que en conjunto representaron el 35% de la AOD neta total desembolsada a los PMA en 2003, y el 27% de los desembolsos en 2004. Las IED siguieron destinándose a la explotación de las industrias extractivas. La deuda externa de los PMA continúa aumentando, a pesar de las importantes medidas de alivio de la deuda. En 2003, los pagos de intereses y las remesas de beneficios equivalieron a un 60% aproximadamente del valor de las donaciones recibidas (sin incluir la cooperación técnica).

Por último, el crecimiento económico no podrá sostenerse si no es la clase de crecimiento que da lugar a mejoras del bienestar humano que benefician a todos. A este respecto, los resultados actuales del crecimiento económico son bastante desiguales (véase más abajo).

## Progresos hacia el logro de los objetivos de desarrollo de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los PMA

La característica más sobresaliente de los progresos hacia el logro de los objetivos de la Tercera Conferencia sobre los Países Menos Adelantados desde 2001 es que los asociados en el desarrollo se han comprometido mucho más que en los años noventa con respecto a la ayuda, el alivio de la deuda y el acceso a los mercados. Durante el decenio de 1990 muchos PMA empezaron a introducir reformas económicas importantes y de vasto alcance, entre ellas una amplia liberalización del comercio, la liberalización financiera y la privatización. Pero entre 1990 y 1998 la ayuda disminuyó en un 45% en valores reales per cápita. No obstante, como se ha señalado antes, ahora se ha invertido la tendencia y las entradas de ayuda se han duplicado en valores nominales desde 1999. También se han logrado importantes progresos en el alivio de la deuda para algunos PMA, y estos esfuerzos en pro de la financiación del desarrollo de estos países han sido complementados con nuevas iniciativas para avanzar hacia el objetivo del acceso en franquicia y sin contingentes para todos los productos de los PMA. También se han logrado progresos significativos en la desvinculación de la ayuda.

Estas tendencias positivas son alentadoras. No obstante, las entradas de ayuda todavía no han alcanzado niveles acordes con los objetivos del Plan de Acción sobre la relación entre la asistencia y el INB. Además, el reciente aumento de la asistencia es imputable a las donaciones de condonación de la deuda y a la ayuda de emergencia, y una gran proporción de este aumento se ha concentrado en el Afganistán y la República Democrática del Congo. Hasta 2004 el aumento de la asistencia fortaleció la tendencia en favor de los sectores sociales, en detrimento de los sectores de la infraestructura económica y la producción. A pesar del alivio de la deuda concedido a algunos países, la carga general de la deuda de los PMA sigue aumentando. Además, pese a las iniciativas de acceso especial a los mercados, la proporción de las importaciones totales de los países desarrollados procedentes de los PMA que entran en franquicia disminuyó del 77 al 72% entre 1996 y 2003, si no se cuentan las importaciones de petróleo y armamento.

En muchos PMA las tasas de crecimiento económico y de inversión son más altas que en los años noventa. Pero sólo 6 de 46 PMA para los cuales se dispone de datos alcanzaron o superaron el objetivo de crecimiento del 7% al año entre 2001 y 2004, fijado en el Plan de Acción. Diez de 35 PMA para los cuales se dispone de datos alcanzaron el objetivo de inversión del 25% del PIB en este mismo período.

Dieciocho de los 46 PMA para los que se dispone de datos no pudieron alcanzar tasas de crecimiento per cápita superiores al 1,0% al año entre 2001 y 2004; este nivel es demasiado bajo para tener un efecto serio en la pobreza extrema en la que vive la mitad aproximada de la población de los PMA. Además, los progresos hacia el logro de los objetivos de desarrollo humano son muy desiguales. Se han conseguido más progresos en las dimensiones del desarrollo humano que tienen que ver directamente con la cantidad y la calidad de los servicios públicos (educación primaria, educación en igualdad de género y acceso al agua) que en las que dependen de los servicios públicos y los niveles de ingresos de los hogares (hambre y mortalidad infantil).

En último término, la sostenibilidad del progreso económico y social de los PMA dependerá de que su base productiva se estructure de un modo que les permita recurrir cada vez más a la movilización de los recursos internos y a las fuentes privadas de financiación externa (más que a las públicas), y competir en los mercados internacionales sin preferencias especiales de acceso a los mercados. Los objetivos del Plan de Acción son felizmente de mayor alcance que los objetivos de desarrollo del Milenio, y hacen hincapié en la importancia de desarrollar las capacidades productivas. No obstante, el aumento de los recursos externos proporcionados por los asociados en el desarrollo no se traducirá en un progreso económico y social sostenido si no se continúa incrementando de modo efectivo la financiación del desarrollo para los PMA, con el complemento de medidas más eficaces de fomento del comercio y en vinculación con los esfuerzos de desarrollo de las capacidades productivas internas.

## EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS PRINCIPALES CONCLUSIONES ANÁLISIS

### Crecimiento potencial frente a crecimiento real

Los países menos adelantados tienen el potencial necesario para alcanzar tasas muy altas de crecimiento económico y reducir rápidamente la pobreza, si se atenúan las limitaciones que restringen el desarrollo de sus capacidades productivas. El Informe demuestra este extremo con un marco analítico y estimaciones empíricas de la velocidad a la que podrían crecer los PMA en el período de 2002 a 2015 si se desarrollasen sus capacidades productivas. Según el análisis, el objetivo de una tasa de crecimiento superior al 7%, que forma parte del Programa de Acción de Bruselas en favor de los PMA, es asequible. Pero es necesario adoptar una hipótesis de crecimiento que favorezca una rápida convergencia, con el pleno empleo de la fuerza laboral y el aprovechamiento de diversas fuentes potenciales de crecimiento de la productividad de la mano de obra, que están a la disposición de todos los países pobres. En particular, es menester un cambio estructural que permita obtener rendimientos crecientes a escala y economías externas, una acumulación más rápida de capital humano y una adquisición y absorción más veloces de tecnologías que ya utilizan otros países.

Esta hipótesis de crecimiento para la convergencia no será realidad si no se aumentan sustancialmente las tasas de inversión. Esto habrá de financiarse mediante un importante aumento del ahorro interno o un incremento sustancial de las entradas de recursos externos, o ambas cosas a la vez. También será necesario un crecimiento acelerado de las exportaciones para pagar el aumento de las importaciones con las que sostener el crecimiento económico más rápido. Asimismo habrá que desplegar un mayor esfuerzo tecnológico para adquirir y utilizar las tecnologías modernas que se utilizan en otros países. La trayectoria de crecimiento de la producción con pleno empleo no se conseguirá si no existen fuertes incentivos para la inversión, basados en la demanda. Así pues, para que el crecimiento potencial sea una realidad es indispensable hacer frente a las principales limitaciones que obstaculizan el desarrollo de las capacidades productivas.

Como en los PMA estas limitaciones son de peso considerable, las tasas reales de crecimiento de esos países han sido muy inferiores a las tasas potenciales de crecimiento indicadas. A largo plazo, y considerando el grupo de PMA en su integridad, de 1980 a 2003 el PIB real per cápita sólo aumentó un 0,72% al año. De 41 PMA para los cuales se dispone de datos, 17 registraron tasas de crecimiento anuales medias negativas del PIB per cápita durante este período, y en sólo 9 de ellos la tasa de crecimiento media del PIB per cápita superó el 2,15% al año; esta tasa es suficiente para alcanzar la convergencia de los ingresos per cápita de estos países con los de los países de altos ingresos de la OCDE.

La reciente mejora antes indicada de las cifras de crecimiento en algunos PMA es desde luego alentadora. Sin embargo, un análisis más detenido de la variación interanual en estos países hace ver que, históricamente, muchos PMA han experimentado breves períodos de rápido crecimiento, pero seguidos de crisis económicas en las que frecuentemente se registraron graves pérdidas de producción, y de recuperaciones económicas de fuerza y alcance distintos. De los 40 PMA para los que se dispone de datos, sólo 7 han logrado un crecimiento regular sostenido, a saber, Bangladesh, Bhután, Burkina Faso, Cabo Verde, Lesotho, Nepal y la República Democrática Popular Lao. Todos los demás PMA han sufrido contracciones económicas de duración y gravedad diversas desde que alcanzaron la independencia política.

De los 33 PMA que han sufrido crisis económicas con graves pérdidas de producción, sólo en 12 de ellos el PIB real per cápita es actualmente superior al nivel máximo registrado en los años setenta o comienzos de los ochenta. Entre ellos figuran algunos países de alto rendimiento económico como Mozambique y Rwanda, que crecieron rápidamente después del derrumbamiento de sus economías. En los otros 21 PMA -poco más de la mitad de los países para los cuales se dispone de datos- las tasas de crecimiento se desplomaron hasta el punto de que en 2003 su PIB real per cápita era inferior al de 20 ó 30 años antes. Once de estos 21 PMA simplemente no se recuperaron del desplome de las tasas de crecimiento. Sin embargo, entre los otros diez hay varios países, como Gambia y Rwanda, cuyas cifras de crecimiento de mediados de los años noventa fueron positivas, aunque todavía no han alcanzado los anteriores niveles del PIB real per cápita. La reciente mejora de las cifras de crecimiento de los PMA considerados como grupo refleja el hecho de que un número creciente de estos países se están recuperando.

Como muestra la hipótesis de crecimiento para la convergencia, los PMA podrían conseguir un crecimiento rápido y sostenido si desarrollasen sus capacidades productivas. De no ser así, es probable que incluso países que ahora crecen con más rapidez experimenten el mismo tipo de caídas de la tasa de crecimiento que caracterizaron la anterior experiencia de crecimiento de los PMA.

## Tendencias en el desarrollo de las capacidades productivas

### Acumulación de capital

A pesar de las mejoras registradas en los años noventa, en 1999-2003 la formación de capital representaba solamente el 22% del PIB del grupo de PMA, y la inversión privada interna era particularmente pobre. La tasa de formación de capital en los PMA dista mucho de la que se calcula es menester para la hipótesis de rápida convergencia antes examinada (35% del PIB) y lo propio puede decirse para la hipótesis de convergencia lenta (28% del PIB), en la que la adquisición tecnológica se producirá con más lentitud que en la primera de las hipótesis.

Otra causa de preocupación es que en el decenio de 1990 las tasas reales de formación de capital humano en los PMA fueron inferiores a las de otros países en desarrollo. El promedio de años de escolarización de la población adulta en los PMA era de tres años en 2000, menos aún que el nivel de otros países en desarrollo en 1960. Asimismo, la fuga de cerebros va en aumento en muchos PMA. El año 2000, uno de cada cinco «trabajadores muy calificados» en los PMA (definidos como los trabajadores con educación terciaria, o sea un mínimo de 13 años de escolaridad) trabajaba en un país de la OCDE.

Las tasas inadecuadas de formación de capital físico y humano reflejan una movilización deficiente de los recursos internos para financiar la formación de capital, y puntos débiles en el proceso por el cual las entradas de capitales externos contribuyen a los mecanismos internos de acumulación de capital. El ahorro interno bruto aumentó hasta el 13,6% del PIB en 1990-2003. Pero, sin entradas de capitales externos, con esta tasa de ahorros es imposible alcanzar ni siquiera tasas positivas de crecimiento del PIB per cápita. Las estimaciones del ahorro auténtico, que tienen en cuenta la depreciación del capital y el agotamiento de los recursos naturales, indican que, sin donaciones de AOD, las cifras del ahorro en todos los años comprendidos entre 1991 y 2003 serían negativas, y que la tasa de ahorros auténtica, sin donaciones de AOD, también habría disminuido. Así pues, aunque las cifras de crecimiento de los PMA como grupo mejoraron mucho en los años noventa, su base de recursos productivos internos, medida con arreglo a los ahorros auténticos (sin donaciones de AOD), se ha ido contrayendo.

Los ingresos y los gastos del sector público también son bajos, sobre todo en los países que no tienen acceso a ingresos derivados de recursos minerales. Durante el período de 2000 a 2003, el gasto final de consumo del sector público en los PMA fue equivalente a 26 dólares de los EE.UU. per cápita, mientras que en otros países en desarrollo la cifra correspondiente era de 186 dólares per cápita.

Las entradas de capitales externos pueden desempeñar una importante función catalizadora, contribuyendo a iniciar rápidamente, y a sostener, un círculo virtuoso de movilización de recursos internos en el que la expansión de las oportunidades de inversiones rentables genere un aumento de los ahorros, y éstos, a su vez, financien el aumento de las inversiones. Se trata de una importante oportunidad, porque desde el año 2000 la fuerte tendencia al descenso de la AOD para los PMA, característica de los años noventa, se ha invertido y las entradas de IED en estos países, aunque están geográficamente concentradas, también van en aumento. Pero, según las pocas indicaciones disponibles, las entradas de IED no son atraídas por la inversión privada interna. Además, varias características del régimen actual de la ayuda hacen pensar que la AOD no desempeña un papel catalizador en la movilización de los recursos internos y la acumulación interna de capital.

De especial importancia es el hecho de que la composición de la ayuda va en dirección contraria a la formación de capital físico y los sectores productivos. Entre 1992-1995 y 2000-2003, los compromisos de AOD para la infraestructura económica y los sectores orientados a la producción disminuyeron del 45 al 26% del total de compromisos de los donantes a los PMA. Si se consideran exclusivamente los compromisos de ayuda a los sectores de la producción (agricultura, industria, minería, construcción, comercio y turismo), se verá que estos compromisos constituyeron sólo el

6,8% del total de compromisos de ayuda en el período de 2000 a 2003. Los compromisos de AOD para los servicios bancarios y financieros en este mismo período representaron sólo el 1% de los compromisos totales de ayuda.

### Cambio estructural

El cambio estructural en los PMA considerados como grupo desde comienzos de los años ochenta ha sido escaso, aunque hay importantes diferencias entre los países. La parte correspondiente a la agricultura en el PIB de los PMA va reduciéndose lentamente (del 37% en 1980-1983 al 33% en 2000-2003). Tanto las actividades industriales como las de servicios se están expandiendo (en números redondos, del 23 al 26% del PIB y del 39 al 42% del PIB, respectivamente, en estos períodos). Pero gran parte del incremento del valor añadido industrial está concentrado en unos pocos PMA y los tipos de actividades industriales que más se expanden en esos países no son las manufactureras sino más bien la minería, la explotación de crudo y la producción de energía hidroeléctrica. Además, los servicios que más se expanden son los de bajo valor añadido y los pequeños servicios comerciales de supervivencia.

Si bien el aumento del valor añadido de la industria manufacturera en el grupo de PMA en su totalidad ha sido relativamente modesto, este proceso es muy desigual. Entre 1990-1993 y 2000-2003, la mitad del incremento total del valor añadido de las manufacturas en el grupo de PMA fue imputable al crecimiento de la industria manufacturera en Bangladesh. En muchos PMA el valor añadido de la industria manufacturera ha sufrido una fuerte contracción. Entre 1990-1993 y 2000-2003, el valor añadido de la industria manufacturera como porcentaje del valor añadido total disminuyó en 19 de 36 PMA para los cuales se dispone de datos, y en 2 de ellos se mantuvo estacionario. Además, entre 1990 y 2000, en 14 PMA de un total de 25 hubo un descenso en la participación de sus productos manufacturados de mediana y alta tecnología en el total de productos manufacturados.

### Productividad de la mano de obra

Según las indicaciones disponibles, en 2002-2003 hacían falta por término medio cinco trabajadores en los PMA para producir lo que produce un trabajador en otros países en desarrollo (94 trabajadores si la comparación se hace con los países desarrollados). Lo que es aún peor, la brecha de la productividad se está ensanchando. La productividad de la mano de obra en el grupo de los PMA en 2000-2003 fue sólo un 12% superior a la de 1980-1983, siendo así que en los otros países en desarrollo el aumento fue del 55% por término medio. Un hecho significativo es que, aunque el valor añadido agrícola por trabajador de este sector aumentó ligeramente en los PMA, el valor añadido no agrícola por trabajador del sector no agrícola disminuyó incluso en un 9% entre 1980-1983 y 2000-2003. La productividad de la mano de obra no agrícola descendió en cuatro quintas partes de los PMA para los que se dispone de datos en este período, lo que denota la existencia de un grave y extendido problema de absorción productiva de la mano de obra fuera del sector agrícola.

### Integración del comercio

En último término, los bienes y servicios que los PMA pueden ofrecer de modo competitivo en los mercados mundiales se limitan a lo que puedan producir, y a su eficiencia en producirlo. Esta es la causa principal de la marginación de los PMA en el comercio mundial. Aunque los PMA exportasen toda su producción, su participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios ascendería solamente al 2,4%, mientras que representan más del 10% de la población mundial.

Además, al igual que su estructura de la producción, la estructura de las exportaciones de los PMA está muy orientada a la explotación de los recursos naturales. Los productos primarios constituyeron alrededor de dos tercios de las exportaciones totales de mercancías en 2000-2003. Una importante característica de las tendencias de la composición de las exportaciones de mercancías en los PMA es que las exportaciones de productos manufacturados han ido en aumento. En 1980-1983 las exportaciones de manufacturas constituían solamente el 13% de las exportaciones totales de mercancías en los PMA como grupo, y ahora representan alrededor de un tercio. Sin embargo, la preferencia por las manufacturas en detrimento de los productos primarios avanza con mucha más lentitud que en otros países en desarrollo, y no ha llegado tan lejos. Esta preferencia se concentra en los productos de alta densidad de mano de obra y

bajo contenido técnico, en particular las prendas de vestir, que con frecuencia se han desarrollado para tener en cuenta preferencias especiales y que ahora, a la expiración del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, son vulnerables. La producción para la exportación no está bien enraizada en los sistemas nacionales de producción y, en el peor de los casos, es una especie de enclave dinámico sin apenas vinculaciones de producción con el resto de la economía. Las exportaciones de productos manufacturados de mediana y alta tecnología representaron menos del 3% del comercio total de mercancías de los PMA en 2000-2003, mientras que en otros países en desarrollo el porcentaje correspondiente era del 40%. Además, la expansión de las exportaciones de manufacturas está concentrada en unos pocos PMA.

Los datos muestran también la extrema limitación de la mejora del nivel tecnológico de las exportaciones de productos primarios. La parte correspondiente a los minerales y metales elaborados en el total de exportaciones de minerales y metales del grupo de PMA disminuyó del 35 al 28% entre 1980-1983 y 2000-2003. La proporción de productos agrícolas elaborados en el total de las exportaciones agrícolas descendió del 23% en 1980-1983 al 18% en 2000-2003. El principal signo de mejora en la composición de las exportaciones de productos básicos ha sido, para los productos agrícolas no elaborados, el paso de productos estáticos a otros más dinámicos. Según la definición de productos dinámicos de la UNCTAD (aquellos cuya elasticidad de la demanda es superior a uno), los productos dinámicos más importantes son el pescado y los productos de la pesca y las especies.

### El progreso tecnológico y el desarrollo de las capacidades tecnológicas

La falta general de un cambio estructural, el lentísimo ritmo de crecimiento de la productividad y el limitado surtido de productos en los que los PMA son internacionalmente competitivos, son otros tantos síntomas de la falta de aprendizaje tecnológico e innovación en los PMA. Las estructuras de la producción y el comercio indican que el nivel de acumulación de activos basados en el conocimiento es, en general, bajo. Pero en muchos PMA esos activos, más que acumularse, se reducen.

Los indicadores tradicionales del esfuerzo tecnológico (como la I+D, las patentes concedidas, el número de científicos e investigadores y de publicaciones) hacen ver claramente que existe una amplia brecha de conocimientos entre los PMA, otros países en desarrollo y los países desarrollados:

- Los gastos en I+D en los PMA y en otros países en desarrollo son muy bajos en comparación con los países de la OCDE. El gasto bruto en I+D en 2003 (o en el año más reciente disponible) representó el 0,2% del PIB en los PMA y el 0,3 del PIB en otros países en desarrollo (2,2% del PIB en los países de la OCDE).
- El número de investigadores y científicos dedicados a actividades de I+D por millón de personas en los PMA en 2003 (o en el año más próximo) equivale sólo al 27% del nivel de otros países en desarrollo y al 2% del nivel de los países de la OCDE.
- Durante el período de 1990 a 1999, sólo el 0,1% de los artículos de publicaciones científicas y técnicas sobre física, biología, química, matemáticas, medicina clínica, investigación biomédica, mecánica y tecnología, y ciencias terrestres y espaciales, se originaron en los PMA.
- Entre 1991 y 2004, sólo se concedieron 20 patentes estadounidenses a ciudadanos de PMA, mientras que se concedían 14.824 patentes a ciudadanos de otros países en desarrollo y 1,8 millones a ciudadanos de los países de la OCDE.

Con todo, sería erróneo deducir que los PMA no llevan a cabo actividades innovadoras y de solución de problemas. Existen muchas innovaciones incrementales que son importantes para las necesidades internas y no se recogen en estos indicadores tradicionales. Los gastos en I+D no son ciertamente el único indicador. Pero los datos relativos a las empresas, de las encuestas sobre el clima para las inversiones, señalan también deficiencias en las capacidades tecnológicas, sobre todo en las empresas nacionales. Según las empresas participantes en estas encuestas, la inversión en bienes de capital es el canal más importante de adquisición de tecnologías. No obstante:

- En los años 2000-2003 las importaciones de maquinaria y equipo en los PMA fueron menores, como porcentaje del PIB, que las efectuadas en los otros países en desarrollo (3%, frente al 4,8% del PIB), y la brecha entre estos dos grupos de países se ha agrandado desde comienzos de los años ochenta;

- En valores reales per cápita, las importaciones de maquinaria y equipo de los PMA en 2000-2003 se mantuvieron casi al mismo nivel que en 1980. La cifra de importaciones reales de bienes de capital per cápita fue de unos 10 dólares (en dólares de 1990), o sea siete veces menos que las importaciones reales de bienes de capital de otros países en desarrollo.

Según se desprende de las estadísticas generales sobre los años de escolarización y la fuga de cerebros antes indicadas, la endeblez fundamental de los recursos humanos en los PMA hace que la base social para la edificación de las capacidades tecnológicas sea muy frágil. Esto se observa también en la educación de carácter técnico. En 2001, la educación de carácter técnico y profesional representó sólo el 2,6% por término medio de la matriculación secundaria total en los PMA (10,4% en los países en desarrollo y 25% en los países de la OCDE). La matriculación en disciplinas técnicas terciarias es muy baja, debido principalmente a que, por lo general, la matriculación en la educación terciaria de los PMA es muy inferior a la de otros países en desarrollo o de la OCDE. En los últimos años la matriculación terciaria en los PMA ha representado sólo el 6% del total de población de 20 a 24 años de edad, cifra que debe compararse con el 23% de otros países en desarrollo y el 57% de los países de elevados ingresos de la OCDE. Dentro de las cifras de matriculación terciaria, los PMA están situados a los mismos niveles aproximadamente que los otros países en desarrollo y los países de la OCDE en lo que se refiere al porcentaje de alumnos matriculados en cursos de ciencia y agricultura. Pero, dentro de estas mismas cifras, la proporción de las matriculaciones en ciencias mecánicas equivale a poco más del 50% de la de otros países en desarrollo. Las matriculaciones de nivel terciario, especialmente en disciplinas técnicas, son importantes para desarrollar los conocimientos técnicos y de gestión que se necesitan para utilizar con eficiencia las tecnologías modernas y adaptar las tecnologías importadas a las condiciones locales. Esto hace ver que existe un importante déficit en las competencias generales que sirven de base para las capacidades tecnológicas.

### Diferencias entre los PMA

Dada la diversidad de las cifras de crecimiento de los PMA, el Informe identifica las tendencias en el desarrollo de las capacidades productivas de tres grupos de PMA, a saber: las economías convergentes, que se definen como las que lograron un crecimiento medio del PIB real per cápita de más del 2,15% al año durante el período de 1980-2003; las economías de escaso crecimiento, que no alcanzaron este nivel pero registraron un crecimiento positivo del PIB real per cápita en este mismo período, y las economías en retroceso, en las cuales el PIB real per cápita disminuyó durante el período.

El análisis de la formación de capital físico y su financiación en las distintas economías revela importantes diferencias. A comienzos de los años ochenta las tasas de inversión de los tres grupos de países no se diferenciaban mucho. Pero en el período de 1999-2003, la relación entre la formación de capital bruta y el PIB aumentó en 12 puntos porcentuales por término medio en las economías convergentes y en 6 puntos porcentuales en las economías de escaso crecimiento, y disminuyó en las economías en retroceso. Es evidente que existe una relación entre el aumento de las inversiones y las tasas de crecimiento más elevadas y sostenidas. En las economías convergentes, el aumento de las inversiones también estuvo relacionado con el incremento del ahorro interno. Este proceso se observa asimismo en las economías de escaso crecimiento. Pero la causa principal del aumento de las inversiones son las mayores entradas de IED que se produjeron después de 1993. Por término medio, las tres cuartas partes del aumento de la tasa de formación de capital en las economías de escaso crecimiento es imputable a las mayores entradas de IED. Por otra parte, es evidente que en los años ochenta las donaciones, como porcentaje del PIB, aumentaron significativamente en las economías convergentes, aunque después disminuyeran. En cambio, el porcentaje de donaciones en el PIB va en aumento en las economías de escaso crecimiento y también en las economías en retroceso.

Hay otras diferencias importantes entre los tres grupos de economías en lo relativo a la pauta del cambio estructural, el crecimiento de la productividad y la integración del comercio. Volviendo a la diferencia entre las economías convergentes y las economías en retroceso, es evidente que las primeras se caracterizan por: i) un descenso de la parte correspondiente a la agricultura en el PIB; ii) un aumento del valor añadido de la industria manufacturera; iii) una creciente productividad de la mano de obra tanto en los sectores agrícolas como en los no agrícolas; iv) un aumento de la parte correspondiente al comercio en el PIB, y v) un aumento de la parte correspondiente a las exportaciones de manufacturas en el total de exportaciones de mercancías. En las economías en retroceso: i) la parte correspondiente a la agricultura en el PIB va en aumento; ii) se está produciendo una desindustrialización, en el sentido de que disminuye la proporción de las manufacturas en el PIB; iii) la productividad de la mano de obra disminuye tanto en los sectores agrícolas como en los no agrícolas; iv) la parte correspondiente al comercio en el PIB se está reduciendo, y v) aunque

aumentan las exportaciones de manufacturas como porcentaje de las exportaciones totales de mercancías, lo hacen con mucha más lentitud que en las economías convergentes.

De estas tendencias se desprende claramente que la dinámica de las estructuras de producción es importante para el crecimiento de la economía en los PMA. Al igual que en otros países en desarrollo, la industrialización, y en particular la expansión de las actividades manufactureras, es una característica de los PMA que han logrado el crecimiento económico mayor y más sostenido. Además, la desindustrialización, entendida como el descenso de la proporción de las actividades manufactureras en el PIB, y también como el aumento en la parte correspondiente a la agricultura en el PIB, es un rasgo característico del retroceso económico. Las experiencias positivas de los PMA no se diferencian de los patrones clásicos de la transformación estructural a largo plazo, cuya existencia se ha determinado en los casos de crecimiento económico sostenido.

Las pautas del cambio estructural, el crecimiento de la productividad y la integración del comercio en las economías convergentes denotan un progreso tecnológico muy superior al de las economías de escaso crecimiento o en retroceso. Sin embargo, los datos relativos a las tendencias de las importaciones de maquinaria y equipo no indican diferencias importantes entre los grupos de países. Esto se debe a que el nivel de estas importaciones depende de las entradas de IED. No obstante, ello hace pensar que el desarrollo de las capacidades tecnológicas puede ser un factor de debilidad incluso en las economías convergentes, y que los procesos de crecimiento de esos países siguen siendo vulnerables.

### El problema de la absorción productiva de la mano de obra

En casi todos los PMA se observa un desequilibrio entre la tasa de crecimiento de la fuerza laboral, que es muy rápida por causa del crecimiento demográfico, y la tasa de acumulación de capital y progreso tecnológico, que en general es lenta. De resultados de ello la mayoría de los trabajadores tienen que ganarse la vida con su trabajo puramente manual, ya que las herramientas y el equipo de que disponen son rudimentarios, su nivel educativo y de formación es bajo y las infraestructuras son insuficientes. La productividad de la mano de obra es baja y el subempleo está muy extendido. Esta es la causa fundamental de la persistente pobreza de masas en los PMA.

En 2000 la fuerza laboral de los PMA se estimaba en 312 millones de personas; entre 1990 y 2000 el aumento fue de 71 millones de personas, y se espera que entre 2000 y 2010 se registre otro incremento de 89 millones, hasta alcanzar un total de 401 millones de personas. Una elevada proporción del incremento de la fuerza laboral total entre 2000 y 2010 (22%) tendrá lugar en Bangladesh. No obstante, en el decenio actual todos los PMA están experimentando un fuerte crecimiento de su mano de obra. En 36 de 50 PMA para los cuales se dispone de datos se prevé un incremento de la fuerza laboral superior al 25%.

En los últimos 25 años la expansión de los terrenos agrícolas ha constituido el medio más importante de ofrecer trabajo productivo a la mano de obra de los PMA. Pero este recurso está cada vez más circunscrito.

En primer lugar, a medida que aumenta la superficie de terreno cultivada en los PMA, aumenta también la dependencia de tierras frágiles (como las de regiones áridas, terrenos en pendiente y suelos frágiles). Esto creará probablemente un problema importante porque la pobreza extrema puede hacer difícil la aplicación de prácticas agrícolas sostenibles para muchos hogares, con los consiguientes problemas de degradación de la tierra y disminución de la fertilidad del suelo. En 31 PMA, más del 30% de la población vive en tierras frágiles.

En segundo lugar, en general el porcentaje de terrenos con cultivos comerciales por persona dedicada a la agricultura se está reduciendo. Para los PMA considerados como grupo, el tamaño medio de las explotaciones cultivadas por agricultor económicamente activo ha disminuido en un 29% en los 40 últimos años. Considerando esta proporción como un equivalente aproximado del tamaño de las explotaciones, es obvio constatar que en 32 de 50 PMA el tamaño medio de las explotaciones era inferior a 1 ha en 2000-2003, y el tamaño medio de las explotaciones en el grupo de PMA era de 0,69 ha.

En tercer lugar, las pronunciadas desigualdades en el acceso a los recursos de tierras hacen que, incluso en los países que parecen disponer de abundantes recursos de tierras y de una relación tierra/mano de obra favorable, una

proporción importante de las explotaciones sean muy pequeñas y un porcentaje creciente de la población carezca prácticamente de tierras.

En este contexto, la urbanización en los PMA se acelera y cada vez más personas buscan trabajo fuera del sector agrícola. En 2000, el 71% de la fuerza laboral trabajaba en la agricultura, y el 75% vivía en zonas rurales. Pero la tasa de urbanización pasó del 17% en 1980 al 25% en 2000, y el porcentaje de la población dedicada a actividades no agrícolas ha ido aumentando regularmente, del 21% en 1980 al 29% en 2000. Esta es una tendencia generalizada en los PMA. En 1990, dos tercios de los PMA tenían menos de un tercio de sus poblaciones viviendo en zonas urbanas, y menos de un tercio de su población económicamente activa trabajaba en sectores no agrícolas. En cambio, en 2010 estas características económicas y sociales se registrarán en menos de un tercio de los PMA.

Las proyecciones de la población económicamente activa muestran que, entre 2000 y 2010, de los 89 millones de nuevos habitantes de esos países, 49 millones trabajarán en sectores no agrícolas y 40 millones en la agricultura. Esto supone la inversión completa de la situación de los años ochenta, en los que el 63% del incremento de la población económicamente activa se registraba en el sector agrícola. Para los PMA considerados como grupo, este es el primer decenio en que, según las previsiones, la población económicamente activa crecerá más en los sectores no agrícolas que en los agrícolas. Durante los años noventa la proporción del crecimiento de la población económicamente activa fue mayor en la agricultura.

La pauta general del cambio en el grupo de los PMA dependerá en alto grado de lo que ocurra en Bangladesh. Sin embargo, se espera que en los PMA africanos el 46% del incremento de la población económicamente activa en 2000-2010 se registre en sectores no agrícolas (el 29% en los años ochenta); en los PMA asiáticos, con excepción de Bangladesh, durante este mismo período el 45% del aumento de la población económicamente activa tendrá lugar en sectores no agrícolas (el 36% en el decenio de 1980). Según las proyecciones, durante el decenio de 2000 a 2010 en casi la mitad de los PMA (24 de un total de 50 países) la población económicamente activa del sector no agrícola crecerá con más rapidez que la del sector agrícola. Los países de referencia son Benin, el Chad, Guinea Ecuatorial, Lesotho, Liberia, Mauritania, la República Centroafricana, la República Democrática del Congo, Sierra Leona, el Sudán, el Togo y Zambia en África; Bangladesh, Myanmar y el Yemen en Asia; y Cabo Verde, Kiribati, Maldivas, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Tuvalu y Vanuatu en el grupo de PMA insulares. Este desvío con respecto a anteriores tendencias se observa también en Haití. Las proyecciones para muchos de los PMA restantes señalan la aparición de esta nueva tendencia durante el decenio de 2011-2020.

Estas estimaciones son, desde luego, proyecciones que quizás no se materialicen. Además, estas previsiones se basan en datos internacionales y, por consiguiente, las estimaciones nacionales pueden variar. No obstante, las previsiones dan una idea de las dimensiones esenciales del problema de la reducción de la pobreza en los PMA. Es necesario pues absorber la mano de obra productiva en la agricultura, y también en los sectores no agrícolas, cosa que será imposible si no se desarrollan capacidades productivas mediante la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural.

### Limitaciones al desarrollo de las capacidades productivas

Las políticas nacionales e internacionales destinadas a desarrollar las capacidades productivas en los PMA deberían dar prioridad a la identificación y la atenuación de las principales limitaciones que obstaculizan la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural. Esto debe hacerse país por país, adaptándose a las realidades locales. No obstante, el Informe se centra en particular en tres factores de limitación del desarrollo de las capacidades productivas que probablemente serán importantes en un cierto número de PMA, a saber:

- La infraestructura física;
- Las deficiencias institucionales -sociedades o empresas mercantiles, sistemas financieros y sistemas de conocimiento;
- Las limitaciones de la demanda.



## Infraestructura física

Las infraestructuras de transporte, telecomunicaciones y energía de la mayoría de los PMA son las más escasas y de peor calidad del mundo. La brecha infraestructural es especialmente importante en el sector de la energía. La «brecha de la electricidad» no ha recibido tanta atención como la brecha digital, pero su importancia es igual, o probablemente superior, para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Un importante factor que limita la adopción en los PMA de tecnologías modernas experimentadas en los países desarrollados y en otros países en desarrollo es el bajo nivel de compatibilidad tecnológica entre los PMA y otros países. El bajo nivel de la electrificación es un rasgo característico de esta incompatibilidad tecnológica, que contribuye a la persistencia del déficit tecnológico.

La brecha infraestructural entre los PMA, otros países en desarrollo y los países de la OCDE no sólo es amplia sino que va en aumento. Esto se observa especialmente en la infraestructura viaria. En términos de kilometraje, en 1999 (el año más reciente para el que se dispone de datos globales), la red viaria per cápita en los PMA era inferior a la de 1990. La proporción de carreteras asfaltadas en los PMA también disminuyó en el mismo período. La red viaria per cápita se redujo en los PMA tanto africanos como insulares, y la proporción de carreteras asfaltadas disminuyó también en los PMA de África. En cambio, para los PMA considerados como grupo, entre 1990 y 2002 el número de abonados a teléfonos fijos y móviles por cada 1.000 habitantes se multiplicó por 8. No obstante, los PMA aún van a la zaga de otros países en desarrollo y países de la OCDE, ya que en estos dos últimos grupos el número de nuevos abonados fue superior.

El bajo nivel y la mala calidad de las infraestructuras en los PMA son consecuencia del mantenimiento deficiente de las instalaciones existentes y la insuficiente inversión en nuevas instalaciones. Esto refleja a su vez el recorte de la inversión pública, la preferencia de la AOD por los sectores sociales en detrimento de la infraestructura económica y el limitado interés de los inversores privados por la infraestructura física en los PMA. En valores reales, los compromisos de AOD para la infraestructura económica disminuyeron en un 51% entre 1992 y 2003. El descenso de la AOD destinada a la infraestructura económica fue especialmente acusado en los PMA africanos. En los años noventa las inversiones del sector privado en la energía y las telecomunicaciones aumentaron. No obstante, las corrientes de capitales privados destinadas al transporte han sido muy inferiores y se han concentrado principalmente en los proyectos de Mozambique para el desarrollo del corredor transfronterizo.

Para colmar la brecha de la infraestructura física que separa a los PMA de otros países en desarrollo, que es uno de los objetivos cuantitativos del Programa de Acción de Bruselas en favor de los PMA, será menester una mayor inversión pública y que cambie de signo la tendencia descendente de la ayuda a la infraestructura económica que se ha registrado en un cierto número de PMA, particularmente de África, entre 1990 y 2003. La mejora de la infraestructura física puede contribuir en gran medida a la atenuación de las limitaciones de costos y tiempo con que tropiezan los exportadores en las transacciones comerciales internacionales. Sin embargo, las inversiones en infraestructuras no sólo deben destinarse a las infraestructuras relacionadas con el comercio, sino que es necesario un planteamiento conjunto del desarrollo infraestructural que incluya lo siguiente: i) la infraestructura rural y las vinculaciones a nivel de distrito entre las zonas rurales y las ciudades pequeñas; ii) la infraestructura nacional en gran escala (como carreteras principales, líneas de transmisión e instalaciones portuarias), y iii) la infraestructura regional transfronteriza. Es importante aumentar la inversión pública en el primero de estos sectores para que crezca la productividad agrícola y se desarrolle una economía de mercado en las zonas rurales, y también para que aumente el empleo rural no agrícola. El incremento de la inversión pública en el segundo sector es importante para la diversificación y el cambio estructural, así como para la integración del comercio internacional. El aumento de la inversión pública en el tercer sector es importante para la integración regional.

Hay que procurar en especial promover la electrificación y colmar la brecha de la electricidad que separa a los PMA de otros países en desarrollo. La mayoría de las tecnologías modernas necesitan la electricidad, y el bajo nivel actual del acceso a la electricidad multiplica los costos para las empresas, reduce sus fondos disponibles para la inversión y es una de las causas principales de la incompatibilidad tecnológica entre los PMA y el resto del mundo, que obstaculiza la adquisición de tecnologías. El presente Informe muestra que el acceso a la electricidad afecta a la composición de las exportaciones de los países en desarrollo, y que las diferencias en el grado de diversificación en las exportaciones de manufacturas están condicionadas en parte por el nivel de la electrificación.

## Deficiencias institucionales

Cada día se aprecia más la importancia de las instituciones para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Pero las capacidades del Estado y el buen gobierno son objeto de una atención aún más sostenida. Es evidente que las capacidades del Estado son esenciales para la formulación y aplicación efectiva de las políticas, y el buen gobierno es ciertamente necesario. No obstante, es igualmente necesario prestar atención a la naturaleza del sector privado y las instituciones que enmarcan la iniciativa empresarial. Desde esta perspectiva, el Informe muestra que la mayoría de los PMA adolecen de graves deficiencias institucionales en sus empresas, sistemas financieros y sistemas de conocimiento.

En primer lugar, la distribución por tamaño de las empresas en los PMA suele revelar la ausencia de un nivel intermedio en el que coexistan una multitud de microempresas informales con una pocas sociedades de gran tamaño, y el desarrollo de las PYMES del sector formal, en particular de las empresas nacionales de tamaño mediano, es endeble. Los vínculos entre las grandes sociedades mercantiles y las otras empresas son débiles, y ello retrasa el ciclo vital de las empresas. Pocas microempresas informales se convierten en empresas del sector formal. Además, con frecuencia las pequeñas sociedades mercantiles no pueden crecer aunque sean eficientes. El rendimiento de las empresas es muy heterogéneo, aunque con frecuencia se ha observado que, con la mayor parte de los indicadores de la productividad, las grandes sociedades mercantiles tienden a ser más productivas que las pequeñas empresas.

En segundo lugar, y en estrecha relación con el fenómeno de la falta de un sector intermedio, tanto los sistemas financieros como los sistemas de conocimiento de los países son dualistas. Los mercados financieros presentan un segmento informal (compuesto de transacciones entre amigos y parientes o acuerdos de grupo en pequeña escala, así como transacciones realizadas por prestamistas, intermediarios y latifundistas), y una red bancaria formal. Los sistemas nacionales de conocimiento tienen dos vertientes, una moderna y la otra tradicional, cada una de las cuales abarca diferentes tipos de empresas.

En tercer lugar, aunque los sistemas financieros nacionales poseen grandes reservas de liquidez, en relación con el PIB los créditos nacionales al sector privado son cuatro veces inferiores a los de los países de bajos y medianos ingresos (15%, frente al 60%). Además, en muchos PMA, sobre todo de África, estos créditos han disminuido a raíz de la liberalización financiera. Durante este mismo período, las diferencias en los márgenes netos de interés han aumentado en los PMA, y el nivel de monetización se ha reducido incluso en los PMA africanos. Lo que ha ocurrido es simplemente que la liberalización financiera no ha promovido las inversiones productivas, como denotan las bajas cifras del crédito al sector privado, y a las PYMES en particular. Los bancos se ven limitados en parte por la escasa capacidad de los empresarios locales de formular planes comerciales aceptables, y también por el insuficiente cumplimiento de los contratos. Sin embargo, al propio tiempo es evidente que los bancos tienen aversión al riesgo y prefieren hacer negocio en el sector de las obligaciones del Estado, de gran seguridad.

En cuarto lugar, los sistemas modernos de conocimiento son esenciales para la competitividad internacional, pero están fragmentados. Los creadores especializados de conocimientos, como las instituciones de investigación, no son sensibles a las exigencias de los usuarios. Las indicaciones relativas al uso de normas internacionales en los PMA hacen pensar que existe un problema especial en la medida en que los sistemas de conocimiento nacionales están orientados al exterior y son capaces de responder a las normas internacionales, cada vez más exigentes.

El desarrollo de las capacidades productivas depende de la capacidad de la economía de crear empresas que sean muy propensas a la inversión, el aprendizaje y la innovación. Las PYMES son desde luego importantes porque tienden a utilizar los insumos locales y, por consiguiente, sirven de enlace entre las actividades primarias y de manufacturación locales; asimismo, proporcionan empleos a la población local. Pero la concentración exclusiva en las PYMES refleja una visión estática del proceso de desarrollo. Desde el punto de vista de la eficiencia dinámica, las grandes empresas están en mejores condiciones para generar recursos que permitan alcanzar una elevada tasa de formación de capital, innovación, economías de escala y los consiguientes efectos de aprendizaje. La promoción de las vinculaciones entre las grandes empresas y las PYMES es una importante medida de actuación sobre la demanda, que complementa las medidas de actuación sobre la oferta para el desarrollo de las segundas. Además, estas vinculaciones entre empresas pueden facilitar las transferencias de conocimientos y tecnología y la mejora tecnológica. De esto se infiere que es menester un marco alternativo de políticas basado en el apoyo al crecimiento y la expansión de la empresa, la promoción de vinculaciones entre las PYMES y las grandes empresas, el establecimiento de relaciones de subcontratación y la promoción de agrupaciones y conglomerados especiales.

Superar los atascos en la financiación del sector privado debe ser una prioridad fundamental para los responsables de las políticas en los PMA. Si el sector privado no tiene acceso a capitales, no será posible aprovechar el potencial de desarrollo de las capacidades productivas.

Es de sobras conocida la importancia de mejorar los sistemas financieros en los PMA. No obstante, siendo urgentemente necesario encontrar nuevas fuentes de financiación, podrían extraerse enseñanzas de los éxitos logrados en países que cuentan con sistemas financieros más arraigados y que responden mejor a las necesidades del sector privado. La experiencia histórica indica que un sistema basado en la banca es importante cuando el nivel de desarrollo es bajo. Las instituciones financieras podrían ser las siguientes:

- Planes de garantía de los préstamos entre los sectores público y privado para facilitar el acceso al crédito bancario de las PYMES y las grandes empresas que invierten en el cambio tecnológico;
- Bancos públicos de desarrollo, en particular para la financiación a largo plazo;
- Préstamos mediante cadenas de valor, en los que se coordinan los préstamos a las empresas a lo largo de una cadena de valor;
- Instrumentos financieros innovadores, basados en el mercado.

Los sistemas de conocimiento son tan importantes como los sistemas financieros para el desarrollo de las capacidades productivas. Así pues, los esfuerzos por mejorar los sistemas financieros del país deberían complementarse con la mejora de los sistemas nacionales de conocimiento. Para ello es necesario no sólo establecer órganos especiales orientados a la creación de conocimientos aplicables a la producción (como centros de investigación), sino también crear instituciones-puente con los usuarios y promover vinculaciones entre éstos. En la mayoría de los PMA, las tres fuentes principales para la edificación de la base de conocimientos son la educación, las importaciones de tecnologías extranjeras (mediante licencias extranjeras, IED, instalaciones fabriles llave en mano e importaciones de bienes de capital), y la movilidad del personal técnico experimentado. Esto es más importante que tratar de aumentar los niveles básicos de I+D. Es imperativo invertir en todos los niveles de la educación, especialmente en las competencias técnicas y en la acumulación de capacidades tecnológicas, dado el bajo nivel de escolarización en la mayoría de los PMA. La endeblez de los recursos humanos hace difícil la absorción de la tecnología y ralentiza el proceso de convergencia tecnológica.

Los PMA tienen que desarrollar estrategias nacionales de aprendizaje tecnológico bien diseñadas y coherentes para mejorar el acceso a la tecnología y la efectividad de la tecnología importada, y beneficiarse de la vinculación con las fuentes mundiales de conocimientos. Existen grandes oportunidades para combinar los conocimientos modernos y tradicionales en materia de salud y agricultura.

### Limitaciones de la demanda

Desarrollar las capacidades productivas no será posible si no se hace frente a las limitaciones de la demanda, de igual modo que a las de la oferta. Sin embargo, por lo general no se ha prestado la debida atención a la demanda como fuente de crecimiento. Las políticas —y en particular las corrientes de entrada de ayuda— que tratan de montar un sistema basado en la oferta para las escasas capacidades productivas de los PMA sin tener debidamente en cuenta la dinámica de la demanda, fracasarán probablemente. El desarrollo integrador y la reducción de la pobreza precisan de una estrategia de desarrollo que preste atención a la dinámica de la demanda interna, así como a los mercados externos.

Las indicaciones obtenidas de una muestra pequeña pero variada de PMA hacen ver que la expansión de la demanda interna ha sido el factor principal de su crecimiento económico. Como la demanda interna es una fuente esencial del crecimiento económico basado en la demanda, la endeblez de su crecimiento es un importante factor de limitación del desarrollo de capacidades productivas en la mayoría de esos países. La débil demanda interna, que va acompañada de una pobreza generalizada y persistente, es una anomalía capital del clima para las inversiones en los PMA.

Como en la mayoría de los PMA la parte correspondiente a la agricultura en el PIB y en el empleo total es elevada, las tendencias de la demanda interna dependen en alto grado de lo que ocurra en el sector agrícola, y también de la naturaleza de las vinculaciones entre la agricultura y el resto de la economía. A este respecto, los efectos de vinculación

de la demanda derivada del crecimiento agrícola constituyen un importante mecanismo para el crecimiento y la reducción de la pobreza. En Bangladesh se ha creado un círculo virtuoso, consistente en que el estímulo de la demanda derivada del crecimiento agrícola genera inversión, iniciativa empresarial y empleo en las actividades no agrícolas, en particular de bienes no comercializables. Este círculo virtuoso será probablemente de aplicación en muchos PMA y se sitúa en el centro de los esfuerzos encaminados a crear un proceso de desarrollo más integrador que contribuya a la reducción sostenible de la pobreza. Sin el estímulo de la demanda interna de bienes no comercializables será difícil prever la absorción productiva de la mano de obra fuera del sector agrícola. No obstante, la eficacia de esta dinámica de vinculación depende de la distribución de los ingresos.

Aunque la demanda interna aporta una contribución fundamental al crecimiento económico de los PMA, las exportaciones también deben tenerse en cuenta. Esto obedece a varios motivos relacionados con la oferta, y también a que el crecimiento económico y la plena utilización de las capacidades productivas están condicionados por la balanza de pagos. Cada componente de la demanda tiene un contenido de importaciones que es esencial para la continuación y la expansión de las actividades económicas en curso, y los países necesitan divisas para pagar las importaciones. Los análisis de los PMA en este contexto muestran que el crecimiento de las exportaciones ha constituido una aportación positiva. Pero su contribución a la superación de las limitaciones impuestas por la balanza de pagos se ha visto gravemente comprometida por el empeoramiento de la relación de intercambio y la depreciación de la moneda. Es evidente, además, que las entradas y las transferencias de capitales han desempeñado un papel destacado en los PMA, atenuando el efecto de limitación de la balanza de pagos.

De esto se desprende que la exportación de productos más complejos por parte de los PMA debería constituir una prioridad. En este contexto hay cabida para nuevas formas de política industrial, que se han elaborado recientemente en los países desarrollados a partir de un modelo mixto basado en el mercado y de una estrecha colaboración entre el sector empresarial privado y el Estado para crear complementariedades estratégicas entre las inversiones de los sectores público y privado; el Estado no «elige a los ganadores» sino que ayuda al sector privado a descubrir y aprovechar los potenciales económicos.

\* \* \* \* \*

Al abordar la cuestión del desarrollo de las capacidades productivas en los países menos adelantados, es necesario ponderar tanto las limitaciones como las oportunidades de la situación actual. Las indicaciones del presente Informe acerca del bajo nivel de desarrollo de las capacidades productivas en la mayoría de los PMA y la debilidad de los procesos de acumulación de capital, progreso tecnológico y cambio estructural son esclarecedoras. No obstante, también hay buenas oportunidades de conseguir un rápido crecimiento económico y una sustancial reducción de la pobreza si se atenúan sistemáticamente las limitaciones que obstaculizan el desarrollo de las capacidades productivas, y si los recursos productivos y las capacidades empresariales infrautilizados pueden aprovecharse para el desarrollo. Los gobiernos nacionales tienen una responsabilidad primordial a este respecto. Pero también son necesarios un entorno internacional propicio y favorable y un mayor apoyo internacional a los PMA, que pueden proporcionar grandes beneficios, no sólo para los PMA sino para el mundo en general.

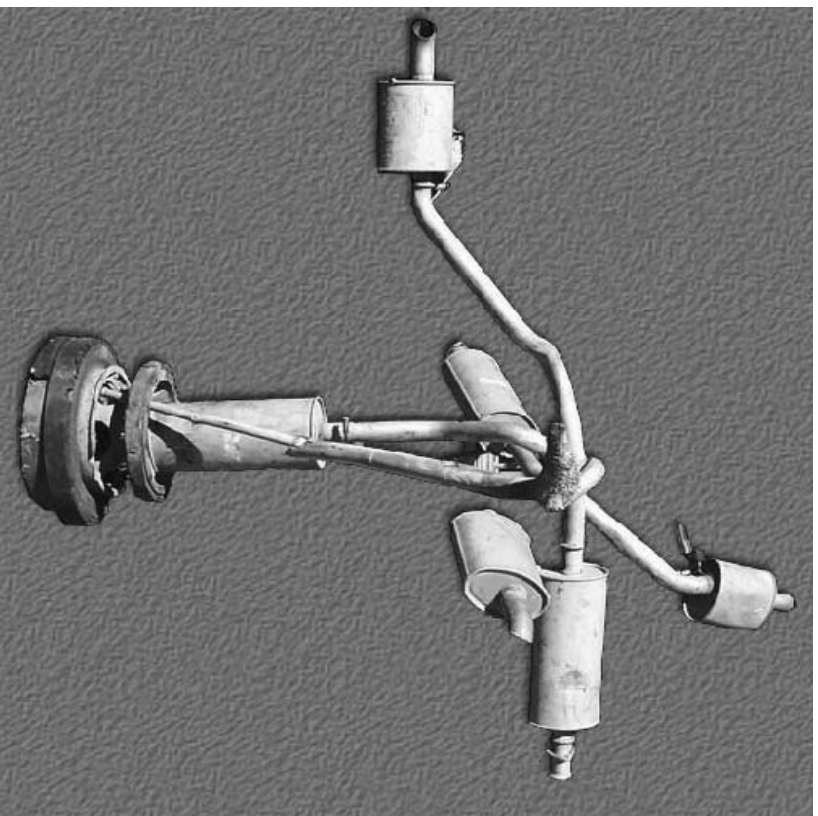


Dr. Supachai Panitchpakdi  
Secretario General de la UNCTAD



# Parte I

TR    BA    AC    BC    TS    Y  
  B    B    TIB    B    B    B    B    A  
TR    BA    PA    A    B    A    TR  
  B    B    PA    A    A    A    TR



# Tendencias económicas recientes

## A. Introducción

En el presente capítulo se examinan las tendencias del comportamiento de la economía de los países menos adelantados (PMA) en 2003 y 2004, que son los últimos años sobre los que se dispone de datos. Se muestra que el desempeño económico del grupo de los PMA ha seguido mejorando. La tasa media de crecimiento del PIB es la más elevada de los dos últimos decenios y las exportaciones de mercancías registran niveles sin precedentes.

Esta bonanza económica obedece en parte a las tendencias favorables para los PMA exportadores de petróleo debidas al alza del precio del petróleo. Sin embargo, la mejora del desempeño económico no se limita a esos países. El alza de los precios de productos básicos distintos del petróleo, en particular de los minerales, ha contribuido al incremento de las exportaciones en varios PMA. Además, se han observado importantes aumentos en la financiación externa, tanto de la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) como de la inversión extranjera directa (IED), en los PMA. Las entradas de capital extranjero a esos países, al igual que las exportaciones, han alcanzado un nivel récord, estimulando la inversión.

Sin embargo, tanto los aumentos de la AOD como de la IED se concentran en determinadas zonas geográficas; el incremento de la AOD es más acusado en países que han sido afectados por conflictos, en particular el Afganistán y la República Democrática del Congo, y las entradas de IED se concentran en las economías ricas en recursos petroleros y minerales. Debido a la gran dependencia de fuentes de financiación externas para la formación de capital, de momento no está garantizada la sostenibilidad futura del reciente crecimiento y auge de la inversión. La tónica alcista de los precios internacionales de los productos básicos estimula las exportaciones de varios PMA. Por otra parte, el aumento simultáneo de los precios de los alimentos y de los carburantes pone a muchos PMA en una situación de vulnerabilidad, puesto que son importadores netos tanto de alimentos como de petróleo.

## B. Tendencias generales del crecimiento económico

En 2004 el PIB real del grupo de los PMA creció en un 5,9%, que es la tasa más alta registrada en los dos últimos decenios y supera en 1,6 puntos porcentuales la de 2003. En consecuencia, de 2002 a 2004, el PIB del grupo de los PMA creció hasta alcanzar una media anual del 5,2% en términos reales, frente al 4,9% registrado entre 2000 y 2002 y el 4,4% entre 1998 y 2000. Con todo, el ritmo de crecimiento del PIB real siguió siendo más lento que el del grupo de los demás países en desarrollo, que fue del 6,7% en 2004 y del 5,1% en 2003.

Un desglose por regiones muestra que mientras la tasa media del crecimiento del PIB real de los PMA de África y Asia era casi igual en 2003 (el 4,5% frente al 4,8%), la situación cambió en 2004, cuando la tasa de crecimiento del PIB real de los PMA de África superó en 1,5 puntos porcentuales a la de los de Asia. La mejora del crecimiento de los PMA africanos también resulta patente en

---

*En 2004 el PIB real del grupo de los PMA creció en un 5,9%, que es la tasa más alta registrada en los dos últimos decenios.*

---

*Las entradas de capital extranjero a esos países, al igual que las exportaciones, han alcanzado un nivel récord, estimulando la inversión.*

*Sin embargo, tanto los aumentos de la AOD como de la IED se concentran en determinadas zonas geográficas.*

---

CUADRO 1. TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL Y DEL PIB REAL POR HABITANTE DE LOS PMA Y OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1990 A 2000, 2000 A 2002 Y 2002 A 2004 (En porcentaje media anual)

	Crecimiento del PIB real					Crecimiento del PIB real por habitante				
	1990–2000	2000–2002	2002–2004	2003	2004	1990–2000	2000–2002	2002–2004	2003	2004
PMA	3,9	4,9	5,2	4,6	5,9	1,1	2,6	3,0	2,3	3,6
de los cuales										
Bangladesh	4,8	4,8	5,4	5,3	5,5	3,0	3,0	3,6	3,4	3,7
Otros PMA	3,5	4,9	5,2	4,4	6,0	0,5	2,4	2,8	1,9	3,7
PMA de África	2,7	5,2	5,5	4,5	6,5	0,0	2,7	3,1	2,1	4,2
PAM de Asia	5,7	4,6	4,9	4,8	5,0	2,8	2,6	2,9	2,8	3,0
PMA insulares <sup>a</sup>	..	2,2	4,2	3,4	5,0	..	-0,4	1,0	0,2	1,8
Otros países en desarrollo	4,9	3,0	5,9	5,1	6,7	3,2	1,7	4,6	3,8	5,4

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos en línea, en *Indicadores de desarrollo mundial, del Banco Mundial*, diciembre de 2005.

Notas: El PIB real se mide en dólares constantes de 2000.

No se disponía de datos sobre el Afganistán, Myanmar, Somalia y Tuvalu.

El grupo de otros países en desarrollo está integrado por 69 países sobre los que se disponía de datos relativos al PIB real.

a Durante el decenio de 1990 no se disponía de datos sobre Maldivas y Timor-Leste.

comparaciones de períodos más prolongados. La tasa media de crecimiento del PIB real de los PMA africanos pasó del 2,7% anual en los años noventa al 5,2% anual en el período 2000-2004. De hecho en los PMA asiáticos se observó una desaceleración del 5,7 al 4,7% anual entre ambos períodos (véase el cuadro 1).

Los datos muestran que la tasa media de crecimiento del PIB real fue sistemáticamente mayor en el grupo de los PMA exportadores de petróleo que en el grupo de PMA no exportadores en 2002, 2003 y 2004. En 2004, los PMA exportadores de petróleo registraron una tasa media de crecimiento del PIB real del 7,9% frente al 5,3% correspondiente a los no exportadores de petróleo. Sin embargo, en el año anterior las tasas medias de crecimiento real fueron del 5,1 y del 4,5%, respectivamente. Así pues, aunque los PMA exportadores de petróleo aceleraron el crecimiento de todo el grupo, la alta tasa de crecimiento de los PMA en los últimos años no obedece exclusivamente al crecimiento de los exportadores de petróleo impulsado por la fuerte alza de los precios del petróleo. En 2004, el crecimiento del PIB real fue del 6% o más en 4 de los PMA exportadores de petróleo y en 11 de los no exportadores. De esos 15 PMA, 12 son africanos.

El cuadro 2 muestra la diversidad del crecimiento de los PMA. En 2004, la tasa de crecimiento del PIB real per cápita se redujo o se estancó en 15 de los 46 PMA sobre los que se dispone de datos.

Pese al notable crecimiento del PIB real de los PMA, cabe señalar, como se observa en el cuadro 3, que la relación ahorro interno bruto/PIB siguió siendo baja en 2003 e incluso se redujo del 13,4% en 2003 al 11% en 2004. En ambos años esa proporción fue de más del doble en el grupo de países de ingresos bajos y medianos. La relación formación bruta de capital/PIB también fue inferior en los PMA que en el grupo de países de ingresos bajos y medianos (en 4,1 y 5,6 puntos porcentuales en 2003 y 2004, respectivamente). Mientras que en 2004 se agudizó aun más el déficit de recursos (de -7,6% en 2003 a -9,7% en 2004) en el grupo de los PMA, en el grupo de países de ingresos bajos y medianos se observó un creciente superávit. En general, esto indica que en 2003 y 2004, a diferencia del grupo de países de ingresos bajos y medianos, el grupo de los PMA se hizo aún más dependiente de las fuentes externas para financiar su proceso de formación de capital.

En 2003 y 2004 el grupo de los PMA se hizo aún más dependiente de las fuentes externas para financiar su proceso de formación de capital.

CUADRO 2. TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL Y DEL PIB REAL POR HABITANTE DE LOS PMA, POR PAÍS, 2000 A 2002, 2003 Y 2004 (En porcentaje medio anual)

	Crecimiento del PIB real			Crecimiento del PIB real por habitante		
	2002–2004	2003	2004	2002–2004	2003	2004
<b>Grupo 1 (tasa de crecimiento del PIB real en 2004, del 6% y superior)</b>						
Chad <sup>a</sup>	20,7	11,3	31,0	17,4	8,2	27,4
Etiopía	4,5	-3,7	13,4	2,4	-5,6	11,2
Angola <sup>a</sup>	7,3	3,4	11,2	4,0	0,4	7,7
Guinea Ecuatorial <sup>a</sup>	12,3	14,7	10,0	9,6	11,9	7,4
Maldivas	8,6	8,4	8,8	6,2	6,0	6,5
Gambia	7,5	6,7	8,3	5,2	4,3	6,2
Mozambique	7,4	7,1	7,8	5,5	5,1	5,9
Sierra Leona	8,3	9,2	7,4	6,3	7,1	5,4
Mauritania	7,4	8,3	6,6	5,2	5,9	4,5
Rep. Dem. del Congo	5,9	5,6	6,3	2,8	2,5	3,2
Rep. Unida de Tanzania	6,7	7,1	6,3	4,6	5,0	4,3
Camboya	5,7	5,3	6,0	3,9	3,5	4,2
Sudán <sup>a</sup>	6,0	6,0	6,0	3,6	3,6	3,5
Rep. Dem. Popular Lao	5,7	5,3	6,0	3,3	2,9	3,6
Senegal	6,2	6,5	6,0	3,9	4,0	3,8
<b>Grupo 2 (tasa de crecimiento del PIB real en 2004 superior al 3% pero inferior al 6%)</b>						
Uganda <sup>a</sup>	4,7	5,7	2,5	1,9	3,1	
Bangladesh	5,4	5,3	5,5	3,6	3,4	3,7
Burundi	2,1	-1,2	5,5	0,2	-3,1	3,5
Cabo Verde	5,2	5,0	5,5	2,7	2,4	2,9
Madagascar	7,5	9,8	5,3	4,7	6,8	2,6
Bhután	5,8	6,7	4,9	3,1	3,9	2,3
Zambia	4,9	5,1	4,6	3,4	3,5	3,2
Santo Tomé y Príncipe	4,5	4,5	4,5	2,4	2,4	2,4
Guinea-Bissau	2,4	0,6	4,3	-0,5	-2,3	1,3
Burkina Faso	5,2	6,5	3,9	2,8	4,1	1,6
Malawi	4,1	4,4	3,8	2,0	2,3	1,8
Islas Salomón	4,4	5,1	3,8	1,3	2,0	0,7
Nepal	3,4	3,1	3,7	1,2	0,8	1,6
Rwanda	2,3	1,0	3,7	0,8	-1,8	3,5
Samoa	1,1	-1,0	3,2	0,3	-2,0	2,6
Lesotho	3,2	3,3	3,0	2,2	2,4	2,1
Djibouti	3,3	3,5	3,0	1,7	1,8	1,6
Togo	2,8	2,7	3,0	0,7	0,5	0,8
Vanuatu	2,7	2,4	3,0	0,4	0,2	0,7
<b>Grupo 3 (tasa de crecimiento del PIB real en 2004 inferior al 3%)</b>						
Yemen <sup>a</sup>	2,9	3,1	2,7	-0,2	0,1	-0,4
Benin	3,3	3,9	2,7	0,7	1,3	0,2
Guinea	1,9	1,2	2,6	-0,2	-0,9	0,5
Malí	4,8	7,4	2,2	2,3	4,9	-0,3
Liberia	-16,1	-31,0	2,0	-18,0	-32,6	-0,2
Comoras	2,0	2,1	1,9	-0,4	-0,3	-0,5
Timor-Leste	-2,3	-6,2	1,8	-7,3	-11,0	-3,5
Kiribati	2,1	2,5	1,8	0,5	0,7	0,3
Eritrea	2,4	3,0	1,8	0,3	0,8	-0,2
Níger	3,1	5,3	0,9	0,2	2,3	-1,9
República Centroafricana	-2,3	-5,4	0,9	-3,9	-6,9	-0,8
Haití	-1,7	0,4	-3,8	-3,5	-1,4	-5,5

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos en línea, en *Indicadores de desarrollo mundial, del Banco Mundial*, diciembre de 2005.

Notas: El PIB real se mide en dólares constantes de 2000.

No se disponía de datos sobre el Afganistán, Myanmar, Somalia y Tuvalu.

a PMA exportadores de petróleo.



*Las diferencias entre las tasas de crecimiento de los PMA pueden guardar relación con las diferencias de acceso a los recursos externos.*

Las diferencias entre las tasas de crecimiento de los PMA pueden guardar relación con las diferencias de acceso a los recursos externos vinculados con la AOD, la IED y las exportaciones. En el cuadro 4 se observa que los PMA que registraron el mayor crecimiento del PIB real en 2004 (grupo 1) fueron por término medio aquéllos en que la relación IED y exportación de mercancías/PIB fue la más elevada en 2004 y en que más aumentó en los últimos cinco años. En cambio, los PMA que por término medio registraron la tasa de crecimiento del PIB real más baja en 2004 (grupo 3) son aquéllos en que la relación IED, AOD neta y exportación de mercancías/PIB fue la más baja y en que menos aumentó en los últimos cinco años. En medio del espectro (grupo 2) se hallan los países que registraron la relación AOD neta/PIB más alta y el mayor incremento de ésta entre 2000 y 2004.

En general, lo más probable es que el fuerte crecimiento de los PMA en 2004 haya sido determinado por el efecto combinado de las tendencias positivas de las exportaciones de mercancías y la financiación externa. La medida en que se mantenga el ritmo de crecimiento del PIB real en los PMA dependerá en parte de cómo se encaucen de manera productiva en la economía la AOD, la IED y las exportaciones para que contribuyan al proceso de formación de capital de los países y promuevan una modalidad de crecimiento integradora.

*La medida en que se mantenga el ritmo de crecimiento del PIB real en los PMA dependerá en parte de cómo se encaucen de manera productiva en la economía la AOD, la IED y las exportaciones.*

## C. Tendencias del comercio de mercancías

### 1 P A N D A S A L

Según los datos de la UNCTAD sobre el comercio de mercancías, los ingresos de los PMA procedentes de las exportaciones de mercancías ascendieron a 57.800 millones de dólares de los EE.UU. en 2004. En comparación con las cifras de 2002 y 2003, ello representa un aumento de 18.400 y 11.900 millones de dólares, respectivamente (véase el cuadro 5). Pese a estos extraordinarios resultados, los PMA generaron únicamente el 0,6% de las exportaciones mundiales de mercancías. A los cuatro PMA que son exportadores tradicionales de petróleo (Angola, Guinea Ecuatorial, Sudán y Yemen) corresponden el 52,7 y el 55,6% de los aumentos registrados en 2003 y 2004, respectivamente. La concentración de las exportaciones de mercancías de los PMA en esas cuatro economías no ha cesado de aumentar, pasando del 36,3% en 2001 al 43,8% en 2004. Al reducirse la tasa de crecimiento de las importaciones totales de mercancías de los PMA, disminuyó el déficit comercial de los PMA pasando de 10.500 millones de dólares en 2003 a 6.600 millones en 2004. Sin embargo, cabe atribuir esta mejora exclusivamente a los PMA exportadores de petróleo. Si se excluye a estos últimos, el déficit comercial de los PMA habría pasado de 18.200 millones de dólares en 2003 a 18.600 millones en 2004. De hecho, salvo el Sudán, desde 1999 todos los PMA exportadores de petróleo han registrado sistemáticamente un superávit comercial. Además, el Chad, que empezó a exportar petróleo en el último trimestre de 2003, registró por primera vez en 2004 un superávit en el comercio de mercancías. La balanza del comercio de mercancías empeoró en 28, 35 y 33 PMA en 2002, 2003 y 2004, respectivamente.

Como se observa en el gráfico 1, cinco de los seis PMA en los que más aumentó el valor de las exportaciones de mercancías entre 2003 y 2004 son exportadores de petróleo. En particular el alza del precio del petróleo fue factor determinante de los resultados de 2004, cuando según las estimaciones de la secretaría de la

*Disminuyó el déficit comercial de los PMA pasando de 10.500 millones de dólares en 2003 a 6.600 millones en 2004. Sin embargo, cabe atribuir esta mejora exclusivamente a los PMA exportadores de petróleo.*

CUADRO 5. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DE LOS PMA, POR GRUPO, 2000 A 2004

	Millones de dólares				Cambio porcentual <sup>a</sup>			
	2001	2002	2003	2004	2000–2004	2001–2002	2002–2003	2003–2004
<b>Exportaciones de mercancías</b>								
PMA	36 056	39 397	45 929	57 839	60,7	9,3	16,6	25,9
PMA Exportadores de petróleo	13 075	15 625	18 727	25 345	70,1	19,5	19,9	35,3
PMA no exportadores de petróleo	22 981	23 772	27 202	32 494	54,0	3,4	14,4	19,5
PMA de África	21 313	23 724	28 991	37 170	78,6	11,3	22,2	28,2
no exportadores de petróleo	11 453	11 557	14 024	16 934	69,5	0,9	21,3	20,8
PMA de Asia	14 521	15 423	16 638	20 312	35,9	6,2	7,9	22,1
PMA/PEID*	223	252	301	357	48,8	13,0	19,4	18,6
<b>Importaciones de mercancías</b>								
PMA	46 308	47 867	56 474	64 435	49,8	3,4	18,0	14,1
PMA Exportadores de petróleo	8 564	9 290	11 068	13 267	80,1	8,5	19,1	19,9
PMA no exportadores de petróleo	37 744	38 577	45 406	51 168	43,5	2,2	17,7	12,7
PMA de África	26 831	28 546	34 251	40 929	69,9	6,4	20,0	19,5
no exportadores de petróleo	34 193	34 757	41 082	45 487	38,4	1,6	18,2	10,7
PMA de Asia	18 373	18 167	20 875	21 896	22,4	-1,1	14,9	4,9
PMA/PEID*	1 105	1 154	1 346	1 610	53,2	4,4	16,6	19,6
<b>Balanza comercial neta</b>								
PMA	-10 252	-8 470	-10 545	-6 596	-6,1	-17,4	24,5	-37,4
PMA Exportadores de petróleo	4 511	6 335	7 659	12 078	60,3	40,4	20,9	57,7
PMA no exportadores de petróleo	-14 763	-14 805	-18 204	-18 674	28,3	0,3	23,0	2,6
PMA de África	-5 518	-4 822	-5 260	-3 759	14,9	-12,6	9,1	-28,5
no exportadores de petróleo	-22 740	-23 200	-27 058	-28 553	24,9	2,0	16,6	5,5
PMA de Asia	-3 852	-2 744	-4 237	-1 584	-46,1	-28,8	54,4	-62,6
PMA/PEID*	-882	-902	-1 045	-1 253	54,5	2,3	15,9	19,9

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en el *Manual de Estadísticas de la UNCTAD, 2005*.

Notas: Las estimaciones se basan en un grupo de 49 PMA sobre los que se dispone de datos. No se dispone de datos sobre Timor-Leste.

El Chad no se incluye en este cuadro como PMA exportador de petróleo.

a Cambio porcentual de los valores comerciales entre el año inicial y el final.

\* Pequeños Estados insulares en desarrollo.

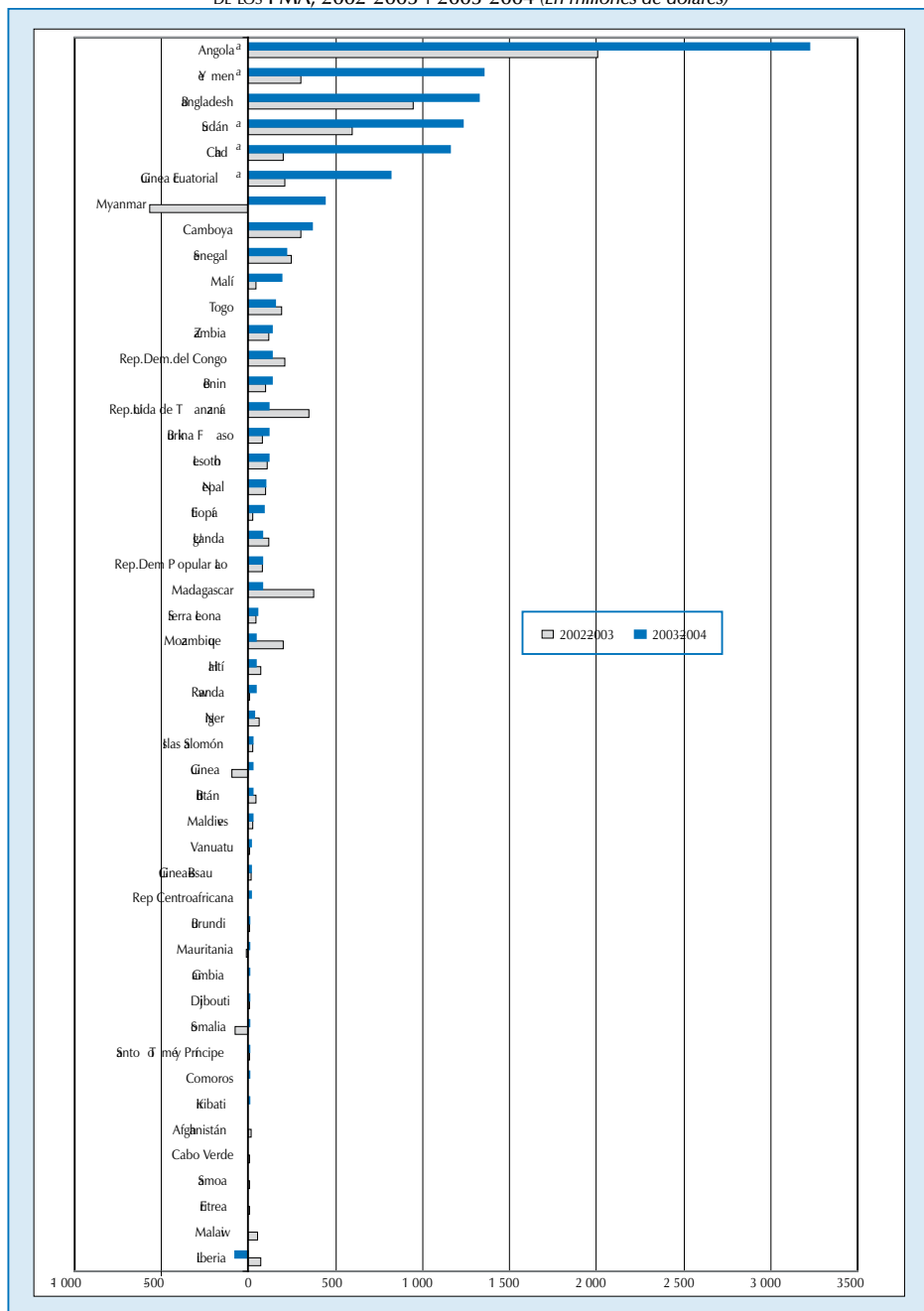
UNCTAD aumentaron en alrededor del 35%. Pese al espectacular crecimiento de las exportaciones de los PMA exportadores de petróleo, cabe señalar que los PMA no exportadores de petróleo también obtuvieron buenos resultados en 2003 y 2004. En términos nominales, la tasa media de crecimiento de las exportaciones de mercancías de los PMA que son exportadores tradicionales de petróleo fue del 19,9 y el 35,3%, respectivamente<sup>1</sup>. Por su parte, los PMA no exportadores de petróleo registraron incrementos nominales del 14,4 y del 19,5%, respectivamente.

Los datos regionales muestran que en 2003 los PMA africanos obtuvieron mejores resultados que los asiáticos, aun si se excluye a los PMA exportadores de petróleo. Sin embargo, en 2004 los PMA asiáticos superaron los resultados del grupo de PMA africanos no exportadores de petróleo (tasa nominal de crecimiento del 22,1% frente al 20,8%). Un desglose por países muestra que en unos pocos PMA de ese grupo de países no aumentaron las exportaciones de mercancías (véase el gráfico 1). De hecho, entre 2002 y 2003 el valor de las exportaciones se redujo en términos nominales en la República Centroafricana, Gambia, Guinea, Mauritania, Myanmar y Somalia. Entre 2003 y 2004 las exportaciones también descendieron en Cabo Verde, Eritrea, Liberia, Malawi y Samoa. En cambio, Angola, Bangladesh, Camboya, la Guinea Ecuatorial, el Senegal, el Sudán y el Yemen se contaron entre los diez PMA en que mejores resultados arrojó en ambos períodos el valor nominal de las exportaciones. En el caso de Bangladesh, Camboya y el Senegal, este buen desempeño obedece a las exportaciones de manufacturas, mientras que en los demás a las exportaciones de petróleo.

*Pese al espectacular crecimiento de las exportaciones de los PMA exportadores de petróleo, cabe señalar que los PMA no exportadores de petróleo también obtuvieron buenos resultados en 2003 y 2004.*



GRÁFICO 1. CAMBIO NOMINAL DEL VALOR DE LOS INGRESOS POR EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DE LOS PMA, 2002-2003 Y 2003-2004 (En millones de dólares)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en el *Manual de Estadísticas de la UNCTAD, 2005*.  
 Nota: Las estimaciones se basan en un grupo de 49 PMA sobre los que se dispone de datos. No se dispone de datos sobre Timor-Leste.  
 a Estos países son PMA exportadores de petróleo. El Chad empezó a exportar petróleo durante el último trimestre de 2003.

## 2. TENDENCIAS DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

El mejor desempeño de las exportaciones en un gran número de PMA en 2003 y 2004 se sustentó en el alza de los precios internacionales de los productos básicos. Entre 2002 y 2003 los índices de precios medios de los alimentos, las materias primas agrícolas, y los minerales y metales aumentaron en 3,9, 19,1 y 12,6%, respectivamente. Entre 2003 y 2004, la tasa media de aumento fue del 13,1% en el caso de los alimentos y del 39,8% en el caso de los minerales y metales, y subió al 9,8% en el caso de las materias primas agrícolas. El índice de precios del petróleo crudo aumentó en 15,8% entre 2002 y 2003 y en 30,7% entre 2003 y 2004.

Sin embargo, se observan tendencias muy dispares que afectan a los distintos PMA de diferentes maneras. Los datos disponibles sobre productos básicos primarios distintos del petróleo que revisten importancia para el comercio de los PMA ponen de manifiesto que los índices de precios del café, el té, el azúcar y el tabaco fueron en realidad inferiores en 2004 a los niveles del año 2000. En cambio, entre esos dos años, los índices de precios del cacao, de las maderas de especies no coníferas, el cobre, el oro y el petróleo crudo aumentaron en al menos un tercio (véase el cuadro 6).

*El mejor desempeño de las exportaciones en un gran número de PMA en 2003 y 2004 se sustentó en el alza de los precios internacionales de los productos básicos que los exportan.*

CUADRO 6. ÍNDICES DE PRECIOS DE ALGUNOS PRODUCTOS BÁSICOS IMPORTANTES PARA LOS PMA, 2001 A 2004 (Índice, 2000=100)

	2001	2002	2003	2004
<b>Alimentos</b>	100	103	107	121
Café (Arábica)	72	72	74	93
Café (Robusta)	66	72	88	86
Cacao	123	200	198	174
Té	80	72	78	80
Azúcar	106	84	87	88
Pescado	118	147	148	157
<b>Materias primas agrícolas</b>	96	94	112	123
Algodón	81	78	107	104
Madera de especies no coníferas	98	105	118	136
Tabaco	100	92	89	92
<b>Minerales metales y menas</b>	89	87	98	137
Aluminio	93	87	92	111
Mena de hierro	105	103	112	132
Cobre, grado A	87	86	98	158
Cobre, barras de alambre	87	86	97	153
Oro	97	111	130	147
<i>Partidas de memorando:</i>				
Petróleo crudo	87	88	102	134
Índice del valor unitario de las manufacturas exportadas por los países desarrollados	98	98	107	115

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en diversos números del *Boletín de precios de productos básicos de la UNCTAD*.

### 3. COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS

Según los datos de la UNCTAD, en el período 2000-2003 los productos básicos primarios constituyeron casi los dos tercios de las exportaciones de mercancías del grupo de los PMA y más de un tercio del total de sus importaciones de mercancías. Como se puede observar en el cuadro 7, las exportaciones de combustibles en 2000-2003 fueron la principal fuente de los ingresos totales de exportación de los PMA y superaron los ingresos de exportación de manufacturas, que constituyen la segunda fuente de ingresos por exportaciones de mercancías en los PMA. En ese período, las exportaciones de combustibles representaron el 40% del total de ingresos por exportaciones de mercancías de los PMA, mientras que las exportaciones de productos manufacturados representaron el 33% en promedio. Los alimentos ocuparon el tercer lugar (el 14% del total de las exportaciones de mercancías de los PMA), seguidos por las materias primas agrícolas (el 6%) y los minerales y metales (el 5%).

En el mismo período, el grupo de los PMA registró un superávit comercial en combustibles, materias primas agrícolas y minerales y metales. Sin embargo, en el caso de los combustibles cabe atribuir ese superávit a los pocos PMA exportadores de petróleo. Lo más probable es que la mayoría de los PMA se hayan visto bastante perjudicados por el reciente aumento repentino del precio del petróleo. Las importaciones de los productos del petróleo<sup>2</sup> representaron el 10,7% de la factura total de los PMA en concepto de importaciones de mercancías en el período 2000-2003, frente al 8,9% correspondiente al grupo de los demás países en desarrollo.

Es interesante observar que si se excluyen los combustibles de la canasta comercial de los PMA, en el período 2000-2003 estos países fueron importadores netos de productos básicos primarios. Esta posición de importador neto de

*La mayoría de los PMA se hayan visto bastante perjudicados por el reciente aumento repentino del precio del petróleo. Lo que representó el 10,7% de la factura total de los PMA en concepto de importaciones de mercancías en el período 2000-2003.*

CUADRO 7. ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS EN LOS PMA, 2000 A 2003  
(Porcentaje que representa cada sector en las exportaciones, las importaciones y la balanza comercial neta)

	Porcentaje de las exportaciones	Porcentaje de las importaciones	Porcentaje de la balanza comercial neta
Alimentos	13,6	19,6	-38,6
Materias primas agrícolas	6,0	2,5	8,6
Combustibles	39,7	11,1	79,5
Metales y menas	5,3	1,2	11,5
Manufacturas:	32,8	62,7	-157,5
Productos químicos	1,6	9,3	-33,7
Otras manufacturas	29,6	27,6	-21,4
Maquinaria y equipo de transporte	1,6	25,8	-102,4
Sin asignar	2,7	2,9	-3,6
Productos básicos	64,6	34,4	61,1
Productos básicos no combustibles	24,8	23,3	-18,5

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

Notas: No se dispone de datos sobre Timor-Leste.

Los productos se han clasificado por sectores según los grupos de la Revisión 2 de la CUCI (nivel de 3 cifras). El sector de los alimentos comprende los códigos 0+1+22+4; el sector de las materias primas agrícolas comprende los códigos 2 menos (22+27+28); el sector de los combustibles comprende el código 3; el sector de los metales y menas comprende los códigos 27+28+68; el sector de las manufacturas comprende los códigos 5 a 8 menos 68; el sector de los productos químicos comprende el código 5; el sector de otras manufacturas comprende los códigos 6+8 menos 68; el sector de la maquinaria y el equipo de transporte comprende el código 7. Los productos básicos son la suma de todos los sectores con la excepción de las manufacturas y los productos sin asignar. Los productos básicos no combustibles son todos los productos básicos excluidos los combustibles.

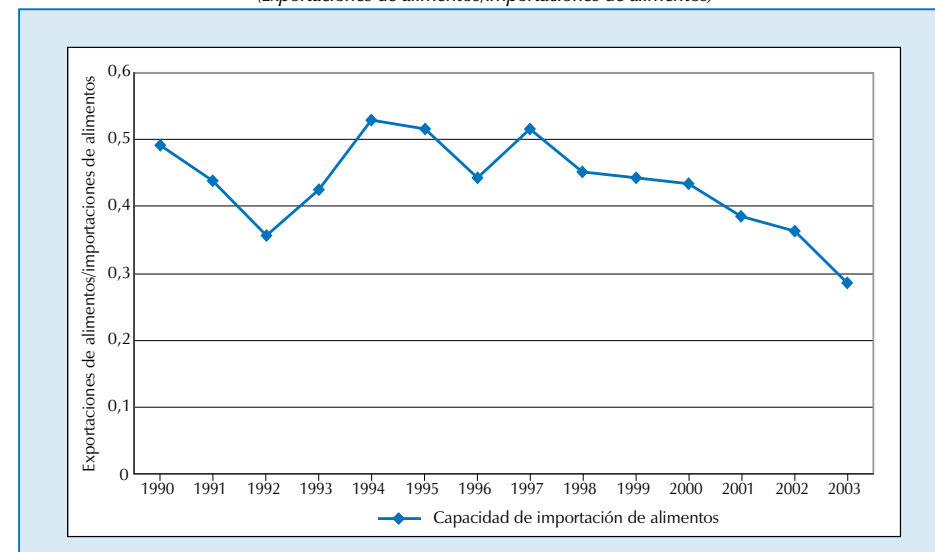
Los valores negativos significan un déficit en el sector.

productos primarios distintos de los carburantes ha sido manifiesta desde 1998 y puede atribuirse a la agudización del déficit de los PMA en el comercio de alimentos, que superó al tradicional superávit comercial de los PMA en el caso de las materias primas agrícolas y los minerales y metales. En cambio, el resto de los países en desarrollo (excepto China) siguieron siendo exportadores netos de productos básicos primarios durante todo el período 1990-2003, aun si se excluyen los combustibles.

Aunque las exportaciones de alimentos constituyeron el 13,6% del total de las exportaciones de los PMA en el período 2000-2003, la inmensa mayoría de los PMA fueron importadores netos de alimentos, y éstos representaron en promedio casi la quinta parte del total de sus importaciones. En su conjunto, los demás países en desarrollo fueron menos dependientes del comercio de alimentos que representó el 7% del total de sus exportaciones e importaciones, respectivamente. Cabe señalar que la capacidad de importación de alimentos de los PMA se deterioró drásticamente en el período 1997-2003 como resultado de un aumento sustancial de la factura de importación de alimentos. Entre 2000 y 2003, la factura de importación de alimentos de los PMA se incrementó en más de 1.000 millones de dólares, llegando a los 7.600 millones en el último año, mientras que su factura de exportación se redujo en 200 millones alcanzando apenas los 2.200 millones. Esta tendencia negativa de la capacidad de importación de alimentos en los PMA se agudizó en particular de 2000 a 2001, tiempo que coincide con el comienzo de un período de incremento de los precios de los alimentos (véase el gráfico 2). En tales circunstancias, habrá que seguir muy de cerca los efectos que tiene a corto plazo en los precios de los alimentos la eliminación de las subvenciones a las importaciones agrícolas en los países de la OCDE, convenida como parte de las negociaciones de Doha.

*Si se excluyen los combustibles de la canasta comercial de los PMA, en el período 2000-2003 estos países fueron importadores netos de productos básicos primarios y puede atribuirse a la agudización del déficit de los PMA en el comercio de alimentos.*

GRÁFICO 2. CAPACIDAD DE IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS DE LOS PMA, 1990-2003  
(Exportaciones de alimentos/importaciones de alimentos)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos de FAOSTAT en línea.

Nota: En los alimentos se comprenden animales.

Por ser importadores netos de alimentos, la mayoría de los PMA son especialmente vulnerables a los vaivenes de los precios de los alimentos y a las condiciones financieras vinculadas a este tipo de importaciones (es decir, su grado de favor). Tal es el caso de los cereales en particular, que constituyeron más del 40% de las importaciones totales de alimentos de los PMA en el período 2000-2003. Lo más probable es que el alza de los precios de los alimentos conjugada con el de los combustibles tenga un fuerte impacto negativo en la balanza comercial de los PMA.

*Las exportaciones de manufacturas de los PMA consistieron principalmente en productos que requieren un gran insumo de mano de obra, como los textiles, las prendas de vestir y el calzado. En 2000-2003 estos productos representaron el 23% del total de las exportaciones de los PMA.*

Las exportaciones de productos manufacturados, en particular los de gran densidad de capital, representan una parte mucho menor en el total de las exportaciones de los PMA que en las exportaciones del resto de los países en desarrollo. En 2002-2003 la proporción de las exportaciones de los PMA correspondiente a las manufacturas fue del 33% (el 22% sin contar a Bangladesh). En cambio, en el mismo período las exportaciones de manufacturas generaron el 70% de los ingresos de exportación de mercancías del grupo de los demás países en desarrollo (el 66% sin contar a China). Las exportaciones de manufacturas de los PMA consistieron principalmente en productos que requieren un gran insumo de mano de obra, como los textiles, las prendas de vestir y el calzado. En 2000-2003 estos productos representaron el 23% del total de las exportaciones de los PMA (11,8% sin Bangladesh). En cambio, en las exportaciones de manufacturas de los demás países en desarrollo predominaban productos con gran densidad de capital, como maquinaria y equipo de transporte. Estos productos representaron el 37% del total de las exportaciones de mercancías (en comparación con el 1,6% en los PMA). En cuanto a las importaciones, la maquinaria y el equipo de transporte representaron una parte mucho menor del total de las importaciones en los PMA que en los demás países en desarrollo. La proporción del total de las importaciones correspondiente a los bienes de capital fue por término medio del 25,8% en los PMA frente al 42,4% en el grupo de los demás países en desarrollo en el período 2000-2003.

Por último, cabe señalar que, pese al extraordinario desempeño de las exportaciones, la parte de las exportaciones mundiales correspondiente a los PMA sigue siendo insignificante, tanto globalmente como en los principales sectores de exportación. En el período 2000-2003, las exportaciones del grupo de los PMA representaron el 0,54% del total de las exportaciones mundiales de mercancías. En 2000-2003 las exportaciones de los PMA representaron en promedio el 2% de las exportaciones mundiales de combustibles, el 1,8% de las exportaciones mundiales de materias primas agrícolas, el 1% de las exportaciones mundiales de alimentos, el 1% de las exportaciones mundiales de minerales y metales y el 0,2% de las exportaciones mundiales de manufacturas.

*En 2003, las corrientes de capital a largo plazo hacia los 46 PMA de los que se dispone de datos aumentaron en 7.300 millones de dólares, alcanzando el nivel récord de 25.400 millones de dólares.*

## D. Tendencias de la financiación externa

### 1. PANORAMA GENERAL

El total de las corrientes netas de recursos externos hacia los PMA aumentó en 2003<sup>3</sup> por tercer año consecutivo. Se estima que entre 2002 y 2003 las corrientes de capital a largo plazo hacia los 46 PMA de los que se dispone de datos aumentaron en 7.300 millones de dólares, alcanzando el nivel récord de 25.400 millones de dólares en 2003. Así pues, en 2003 esas corrientes superaron en un 40% a las de 2002 y casi duplicaron las del año 2000 (véase el cuadro 8).

CUADRO 8. CORRIENTES Y TRANSFERENCIAS NETAS DE CAPITAL A LOS PMA A LARGO PLAZO, 2000–2003

	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
	Millones de dólares				Porcentaje de las corrientes netas de recursos totales			
<b>Corrientes netas de recursos</b>	<b>12 913</b>	<b>16 323</b>	<b>18 086</b>	<b>25 388</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Corrientes netas de recursos oficiales	9 201	9 747	12 371	17 672	71,3	59,7	68,4	69,6
Donaciones excluida la cooperación técnica	7 331	7 234	9 296	14 528	56,8	44,3	51,4	57,2
Corrientes de deuda oficiales	1 870	2 513	3 075	3 144	14,5	15,4	17,0	12,4
Bilaterales	- 564	- 395	- 211	- 381	-4,4	-2,4	-1,2	-1,5
En condiciones favorables	- 478	- 396	- 152	- 196	-3,7	-2,4	-0,8	-0,8
Multilaterales	2 434	2 908	3 285	3 525	18,8	17,8	18,2	13,9
En condiciones favorables	2 562	3 006	3 444	3 522	19,8	18,4	19,0	13,9
Corrientes netas de recursos privadas	3 712	6 576	5 715	7 716	28,7	40,3	31,6	30,4
Inversión extranjera directa	4 074	6 372	6 119	7 260	31,6	39,0	33,8	28,6
Corrientes de inversión de cartera en acciones	2	7	7	2	0,0	0,0	0,0	0,0
Corrientes de deuda privada	- 365	197	- 410	454	-2,8	1,2	-2,3	1,8
Privada sin garantía	- 49	49	- 51	- 45	-0,4	0,3	-0,3	-0,2
Privada, con garantía pública	- 315	148	- 359	499	-2,4	0,9	-2,0	2,0
	Porcentaje de las transferencias netas totales							
<b>Transferencias netas totales</b>	<b>9 306</b>	<b>12 354</b>	<b>12 850</b>	<b>19 409</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Pagos de intereses de la deuda a largo plazo	980	833	1 080	1 143	10,5	6,7	8,4	5,9
Remesas de utilidades de la IED	2 626	3 136	4 155	4 836	28,2	25,4	32,3	24,9
<i>Partidas de memorando:</i>								
Flujos netos del FMI	- 70	217	310	- 53	-0,8	1,8	2,4	-0,3
Flujos netos del FMI en condiciones favorables	58	366	597	51	0,6	3,0	4,6	0,3
Flujos netos del FMI en condiciones no favorables	- 128	- 149	- 287	- 105	-1,4	-1,2	-2,2	-0,5
Condonación o reducción de la deuda	- 912	- 3 194	- 3 467	- 1 847	-9,8	-25,9	-27,0	-9,5

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en *Global Development Finance 2005*, del Banco Mundial (CD-ROM)

No se dispone de datos sobre el Afganistán, Kiribati, Timor-Leste y Tuvalu.

El aumento registrado entre 2002 y 2003 se debe sobre todo a un pronunciado aumento de las donaciones desembolsadas y a un incremento considerable de las entradas de IED. Las donaciones representaron el 72% del aumento total y las entradas de IED el 16%. En ambos casos se concentraron en unos pocos PMA africanos. En concreto se observó un importante aumento de las donaciones (en particular para el alivio de la deuda) concedidas a la República Democrática del Congo y un aumento de las entradas de IED en la Guinea Ecuatorial y el Sudán y de las corrientes relativas a la deuda privada con garantía pública en Angola. En efecto, sin considerar a esos cuatro países (que fueron los cuatro PMA donde más aumentaron las corrientes de capital a largo plazo), puede afirmarse que las corrientes de capital a largo plazo hacia los PMA sólo aumentaron de manera marginal (2,1%) entre 2002 y 2003<sup>4</sup>. Los PMA asiáticos y los pequeños PMA insulares en general no pudieron aprovechar el incremento de las corrientes de capital a largo plazo hacia los PMA. En términos nominales, el total de las corrientes netas de recursos hacia esos grupos de países se redujo entre 2002 y 2003 en un 0,8 y un 0,3%, respectivamente.

En 2003 las corrientes oficiales y, en particular las donaciones, que son la principal fuente de corrientes de capital a largo plazo hacia los PMA, representaron el 70 y el 57%, respectivamente, del total de las corrientes netas de recursos hacia los PMA. Se trata de una situación muy diferente a la imperante en los demás países en desarrollo como grupo, donde las corrientes oficiales netas de recursos representaron únicamente el 6% y la IED el 71% de las corrientes de capital a largo plazo. Del análisis comparativo de la estructura de las corrientes de capital a largo plazo hacia los PMA y otros países en desarrollo se desprenden tres observaciones principales. En primer lugar, la parte correspondiente al flujo de la deuda es mucho más elevada en los PMA (el 14,2% en 2003) que en el resto de los países en desarrollo (el 2,5%). En segundo lugar, los acreedores multilaterales son la principal fuente del flujo de la deuda a largo plazo en los PMA a diferencia del resto de los países en desarrollo, donde el flujo de la deuda concedida por los acreedores multilaterales fue negativo en 2002 y 2003 y donde la deuda privada no garantizada es el principal componente del flujo de la deuda a largo plazo. En tercer lugar, las corrientes de inversiones de cartera en acciones hacia los PMA simplemente no existen, mientras que representaron más del 12% de las corrientes de capital a largo plazo en el resto de países en desarrollo en 2003. En otras palabras, la principal característica que distingue al grupo de los PMA de los demás países en desarrollo en cuanto a la financiación externa es la dependencia cada vez mayor de los PMA respecto de la financiación externa, en particular de los acreedores oficiales.

La dependencia de los PMA de la financiación externa, medida por la relación entre el total de las corrientes netas de recursos y el PIB, ha aumentado significativamente en los últimos años (véase el cuadro 9). Esta relación creció a ritmo constante del 7,8% en 2000 al 12,7% en 2003 en los 44 PMA sobre los que se dispone de datos. En cambio, durante el mismo período se redujo del 3,5 al 2,5% en el resto de los países en desarrollo<sup>5</sup>. Así pues, en 2003 cuantitativamente los PMA eran cinco veces más dependientes de las corrientes de capital a largo plazo que los demás países en desarrollo. Un desglose por regiones pone de manifiesto que la creciente dependencia de los PMA respecto de la financiación externa entre 2000 y 2003, puede atribuirse principalmente a los PMA africanos, donde el coeficiente respectivo aumentó del 10,8% en 2000 al 18,9% en 2003. En cambio, los PMA asiáticos y los pequeños PMA insulares no sólo dependen menos de las corrientes externas sino que van reduciendo cada vez más esa dependencia.

Un efecto directo del aumento de las corrientes de capital a largo plazo fue el aumento en un 51% del total de las transferencias netas hacia el grupo de 46 PMA sobre los que se dispone de datos entre 2002 y 2003 y en un 109%

*las corrientes oficiales y, en particular las donaciones representaron el 70 y el 57%, respectivamente, del total de las corrientes netas de recursos hacia los PMA.*

*En 2003 os PMA eran cinco veces más dependientes de las corrientes de capital a largo plazo que los demás países en desarrollo.*

CUADRO 9. PORCENTAJE DE LAS CORRIENTES NETAS DE RECURSOS TOTALES EN EL PIB DE LOS, PMA, POR REGIÓN, Y DE OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 2001 A 2003  
(En porcentaje)

	2000	2001	2002	2003
PMA	7,8	9,6	10,1	12,7
PMA de África	10,8	13,6	14,7	18,9
PMA de Asia	3,5	3,7	3,1	2,9
PMA/PEID	11,6	11,4	9,7	8,2
Otros países en desarrollo	3,5	3,2	2,4	2,5

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en *Global Development Finance 2005 e Indicadores de desarrollo mundial 2005*, del Banco Mundial (CD-ROM).

Nota: No se dispone de datos sobre el Afganistán, Kiribati, Myanmar, Somalia, Timor-Leste y Tuvalu.

entre 2000 y 2003. Si se excluye a los cuatros países africanos citados, el total de las transferencias netas aumentó en un 0,3 y un 25,5%, respectivamente. Si se excluye a la República Democrática del Congo, que se benefició en 2003 de un alivio de la deuda que fue determinante del extraordinario aumento de la cuantía de las donaciones desembolsadas a los PMA, la relación entre los pagos realizados por intereses a largo plazo y las donaciones se redujo ligeramente, del 13,6 al 10,9% entre 2000 y 2003, mientras que la relación remesas de utilidades/donaciones aumentó del 36,5 al 49,7% en los mismos años. Ello significa que en 2003 alrededor del 60% de la cuantía de las donaciones (excluida la cooperación técnica) concedidas a los 45 PMA fue repatriada en forma de pago de intereses y remesas de utilidades. Únicamente en los cuatro PMA exportadores de petróleo, a saber, Angola, la Guinea Ecuatorial, el Sudán y el Yemen, la cuantía total de las remesas de utilidades generadas por la IED fue casi tres veces superior a la de las donaciones desembolsadas (excluida la cooperación técnica) en 2003.

## 2. TENDENCIAS DE LAS CORRIENTES DE AYUDA

Según los datos más recientes del OCDE/CAD de la OCDE<sup>6</sup>, la AOD neta concedida al grupo de los 50 PMA aumentó en 2004 hasta alcanzar el nivel sin precedentes de 24.900 millones de dólares. Con ello se mantuvo la tendencia al aumento de la ayuda a los PMA iniciada en 2000<sup>7</sup>. En términos nominales, la ayuda a los PMA de hecho se duplicó entre 1999 y 2004. En el período 1999-2004, el incremento anual de la AOD real a los PMA fue cuatro veces mayor que el de la concedida a los demás países en desarrollo. Así, la AOD a los PMA como porcentaje del total de la AOD concedida a todos los países en desarrollo aumentó del 23,7% en 1999 al 31,8% en 2004.

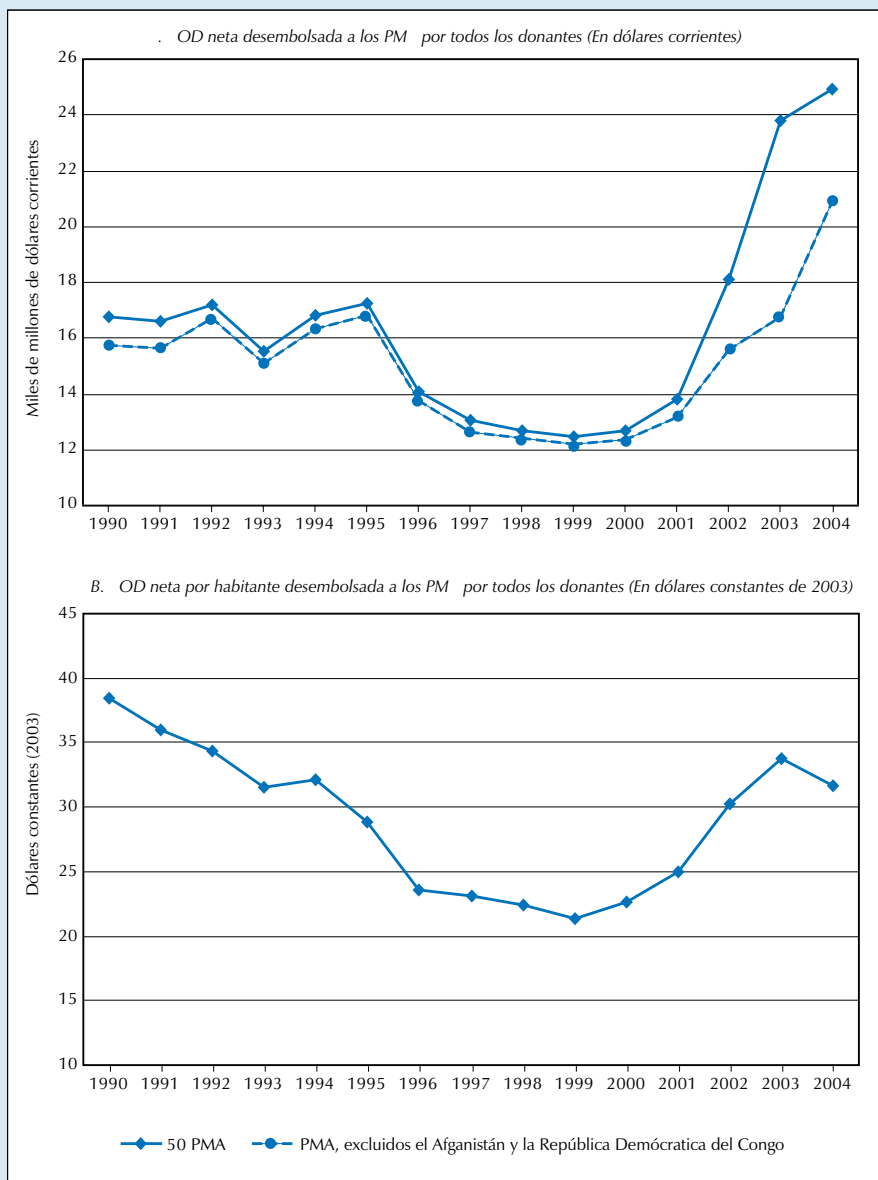
Pese al notable incremento de la AOD total a los PMA en el período 1999-2004, cabe destacar tres características de la coyuntura actual. En primer lugar, el aumento en valores reales ha sido menos importante. De hecho la AOD neta concedida al grupo de los PMA por todos los donantes disminuyó en valores reales en 4,4% entre 2003 y 2004, mientras que entre 2002 y 2003 había aumentado en 14%. Además, la AOD real per cápita desembolsada a los PMA fue en realidad un 13,5% inferior en 2000-2004 que en 1990-1994 (véanse los gráficos 3a y 3b). Sin embargo, el fuerte crecimiento de la ayuda a los PMA desde 2000 es una de las más importantes tendencias económicas recientes observadas en los PMA.

En segundo lugar, el fuerte aumento de la AOD destinada a los PMA está determinado por las donaciones en concepto de condonación de la deuda y de asistencia de emergencia. Éstas crecieron en términos reales en un 22,6 y un 27,9% anual, respectivamente, entre 1999 y 2004<sup>8</sup>. La condonación de la deuda, la ayuda de emergencia, la asistencia técnica y la ayuda alimentaria para el desarrollo representaron conjuntamente el 46,5% del total de la AOD neta desembolsada a los PMA en 2004 (véase el cuadro 10), frente al 37,5% registrado en 1995. En 2003, las donaciones en forma de condonación de la deuda representaron casi la cuarta parte de la AOD neta destinada a los PMA. Este porcentaje, no obstante, se redujo al 15,1% en 2004. La asistencia de emergencia representó el 10,5 y el 12,2% de la AOD total a los PMA en 2003 y 2004, respectivamente, mientras que la parte de la cooperación técnica fue más elevada, alcanzando el 17,2 y el 16,5%, respectivamente. Si se excluyen las donaciones en concepto de condonación de la deuda y de asistencia de emergencia, la parte del total de la AOD neta a los PMA correspondiente a la cooperación técnica fue por término medio del 22,6% en 2004, frente al 17,3% correspondiente a los desembolsos netos de préstamos.

*En términos nominales, la ayuda a los PMA de hecho se duplicó entre 1999 y 2004.*

*La condonación de la deuda, la ayuda de emergencia, la asistencia técnica y la ayuda alimentaria para el desarrollo representaron el 46,5% del total de la AOD neta desembolsada a los PMA en 2004.*

GRÁFICO 3. AOD NETA A LOS PMA, 1990-2004



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos en línea de la OCDE/CAD, *International Development Statistics*, diciembre de 2005.

CUADRO 10. AOD NETA Y AOD NETA POR HABITANTE PARA LOS PMA, DESEMBOLSADA POR TODOS LOS DONANTES 2002-2004

	2002		2003		2004	
	Millones de dólares	Dólares per cápita	Millones de dólares	Dólares per cápita	Millones de dólares	Dólares per cápita
AOD neta total	18 094	28,0	23 791	36,0	24 935	35,4
Donaciones	14 344	22,2	20 359	30,8	21 774	30,9
Ayuda de emergencia	1 760	2,7	2 497	3,8	3 053	4,3
Donaciones en concepto de condonación de la deuda	2 423	3,8	5 859	8,9	3 762	5,3
Cooperación técnica	3 406	5,3	4 095	6,2	4 104	5,8
Ayuda alimentaria para el desarrollo	603	0,9	624	0,9	658	0,9
Préstamos de AOD (AO) netos totales	750	5,8	3 432	5,2	3 134	4,4

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en *Global Development Finance 2005* e *Indicadores de desarrollo mundial 2005*, del Banco Mundial (CD-ROM).

En tercer lugar, las tasas de crecimiento de la AOD real difirieron considerablemente según los países (véase el cuadro 11). Las entradas en concepto de AOD aumentaron en más del 20% anual en ese período en seis de los PMA, a saber, el Afganistán, Burundi, Lesotho, la República Democrática del Congo, Sierra Leona y el Sudán. Todos menos Lesotho son PMA afectados por conflictos, y los incrementos de la AOD se deben principalmente al alivio de la deuda y/o a la asistencia de emergencia. Este incremento de la AOD fue especialmente pronunciado en el caso del Afganistán y la República Democrática del Congo, donde fue del 79 y del 93% anual, respectivamente, en el período 1999-2004. En efecto, el 30% del aumento de la ayuda a los PMA en términos nominales puede atribuirse al aumento de las corrientes de ayuda al Afganistán y la República Democrática del Congo (véase el gráfico 3a). Sin embargo, en el extremo opuesto, las entradas netas de AOD en términos reales bien se estancaron o bien se redujeron en casi la mitad de los PMA en el período 1999-2004, por ejemplo en nueve de los diez pequeños PMA insulares<sup>9</sup>. En promedio, la AOD real concedida a estos últimos países descendió un 3% anual de 1999 a 2004.

Una comparación por regiones muestra que la proporción de la parte A de la AOD neta comprometida para la asistencia técnica, la condonación de la deuda, la asistencia de emergencia y la ayuda alimentaria para el desarrollo en relación con el total de la AOD neta fue más alta en los PMA africanos. También fue importante en el grupo de los pequeños PMA insulares debido a que la proporción de la asistencia técnica en el total de la AOD neta concedida a este grupo de diez PMA fue mayor que en el caso de los PMA de África o Asia.

Los datos del OCDE/CAD en relación con la AOD comprometida (no desembolsada aún) permiten desglosar los compromisos por grandes sectores y también por tipo de corriente, esto es, donaciones y créditos en condiciones favorables. Esto pone de manifiesto que el fuerte aumento de la AOD ha acentuado la tendencia al aumento de proporción de la AOD concedida en forma de donaciones y a la reducción de la destinada a la infraestructura económica y los sectores productivos. En el cuadro 12 se observa que las donaciones representaron el 76% del total de los compromisos de AOD neta contraídos por todos los donantes a favor de los PMA en 2002-2004, frente al 62% en 1992-1994 y al 68% en 1999-2001. De hecho, la AOD destinada a la infraestructura económica y los sectores productivos se redujo del 32% del total de la AOD

Las tasas de crecimiento de la AOD real difirieron considerablemente según los países.

CUADRO 11. INDICADORES SELECCIONADOS DE LA AOD NETA DESEMBOLSADA A LOS PMA, POR PAÍS Y REGIÓN, Y AL GRUPO DE OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, DE TODOS LOS DONANTES, 1995 A 2004

	Tasa nde crecimiento real de la AOD neta (porcentaje anual)	Volumen de la AOD neta de la parte A <sup>a</sup> (porcentaje de la AOD neta total)		Distribución de la AOD neta de la parte A (porcentaje de la AOD neta total)	
	1999–2004	1995–1999	2000–2004	Asistencia técnica	AOD <sup>b</sup> neta de la parte A restante
				2000–2004	
Afganistán	79,2	81,6	54,5	20,1	34,4
Angola	17,0	54,6	44,3	12,7	31,6
Bangladesh	-0,5	38,6	42,0	18,6	23,3
Benin	4,9	33,7	44,0	27,1	16,9
Bhután	2,0	37,7	31,5	30,5	1,0
Burkina Faso	5,4	32,1	36,6	19,5	17,1
Burundi	29,0	53,6	51,2	11,3	39,9
Cabo Verde	-0,6	43,6	40,8	30,8	10,0
Camboya	7,3	40,5	34,2	29,7	4,5
Chad	9,5	27,1	33,2	16,3	16,9
Comoras	-0,3	49,1	50,2	40,5	9,7
Djibouti	-4,3	45,3	42,6	37,0	5,6
Eritrea	8,2	43,5	49,1	12,6	36,5
Etiopía	19,8	39,9	43,5	12,2	31,3
Gambia	8,0	51,8	27,7	20,2	7,5
Guinea	2,0	26,4	53,8	25,0	28,8
Guinea Ecuatorial	0,5	56,5	60,9	45,8	15,1
Guinea-Bissau	4,9	39,8	46,4	19,2	27,2
Haití	-5,1	51,9	70,7	44,9	25,8
Islas Salomón	7,2	47,9	66,6	64,5	2,1
Kiribati	-3,7	47,4	56,3	56,3	0,0
Lesotho	21,0	37,0	22,3	18,9	3,4
Liberia	13,4	50,3	77,7	19,7	58,1
Madagascar	19,8	47,5	46,9	15,8	31,1
Malawi	-2,2	28,6	39,1	24,1	15,1
Maldivas	-2,0	27,3	33,9	26,6	7,3
Malí	6,7	33,2	41,3	25,5	15,8
Mauritania	-5,2	25,7	42,4	14,9	27,5
Mozambique	5,2	56,2	46,9	15,6	31,4
Myanmar	5,3	80,7	70,4	43,1	27,3
Nepal	0,7	37,7	37,3	30,9	6,4
Níger	19,3	40,6	43,6	15,4	28,2
República Centroafricana	-9,0	38,2	50,9	34,2	16,6
Rep. Dem. del Congo	93,0	64,1	74,6	5,6	69,1
Rep. Dem. Popular Lao	-2,6	30,2	31,8	28,6	3,2
Rep. Unida de Tanzania	8,5	32,0	36,0	11,8	24,2
Rwanda	-0,6	52,9	35,2	21,8	13,4
Samoa	1,4	59,6	58,4	58,3	0,1
Santo Tomé y Príncipe	-3,2	43,8	50,5	36,1	14,4
Senegal	5,9	44,6	57,8	30,5	27,3
Sierra Leona	25,0	40,8	43,4	13,4	30,0
Somalia	7,5	70,4	63,9	12,3	51,6
Sudán	27,6	75,0	69,2	10,7	58,5
Timor-Leste	-8,5	63,8	56,3	43,2	13,1
Togo	-9,0	39,2	75,0	52,1	22,8
Tuvalu	2,7	39,4	38,1	38,1	0,0
Uganda	6,5	30,6	32,1	18,3	13,7
Vanuatu	-7,4	59,5	66,7	65,9	0,8
Yemen	-11,9	29,2	30,5	15,0	15,5
Zambia	2,4	27,0	47,1	17,2	29,9
PMA	12,5	40,9	47,4	18,4	29,0
PMA de África	13,7	40,7	48,4	16,2	34,9
PMA de Asia	10,8	40,7	43,1	22,9	10,9
PMA/PEID	-3,0	47,5	53,4	44,8	8,6
Otros países en desarrollo	2,9	43,8	48,7	32,5	16,3

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos en línea, en *International Development Statistics*, de la OCDE/CAD, diciembre de 2005.

a La AOD neta de la parte A es la suma de la asistencia técnica, condonación de la deuda, la asistencia de emergencia y la ayuda alimentaria para el desarrollo.

b La AOD neta de la parte A restante es la AOD neta de la parte A excluida la asistencia técnica.

CUADRO 12. ASIGNACIÓN SECTORIAL DE COMPROMISOS DE AOD EN FAVOR DE LOS PMA, DE TODOS LOS DONANTES, 1992 A 1994, 1999 A 2001 Y 2002 A 2004

(En porcentaje)

	Compromisos de AOD a los PMA			Financiación con donaciones			Financiación con préstamos		
	1992– 1994	1999– 2001	2002– 2004	1992– 1994	1999– 2001	2002– 2004	1992– 1994	1999– 2001	2002– 2004
<b>Total</b>	100,0	100,0	100,0	62	68	76	38	32	23
Infraestructuras y servicios sociales	21,2	33,1	32,2	74	68	81	26	32	18
Medidas relativas a la deuda	8,3	8,8	17,8	55	94	88	45	6	12
Asistencia de emergencia	5,1	8,1	12,2	85	86	91	15	14	9
Infraestructura económica, sector de producción y multisectorial	47,9	32,3	23,5	52	52	57	48	47	41
Infraestructura económica	21,6	16,0	12,7	45	46	47	55	52	50
Sector de producción	15,6	8,7	5,5	56	61	60	43	38	37
Multisectorial	10,7	7,6	5,2	59	54	76	41	46	23
Ayuda en productos básicos/ ayuda para programas generales	16,7	16,5	13,5	72	73	67	28	27	33

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos en línea, en *International Development Statistics*, de la OCDE/CAD, diciembre de 2005.

comprometida entre 1999 y 2001 al 24% entre 2002 y 2004. Este porcentaje es menos de la mitad del registrado en el período 1992-1994. La disminución proporcional de la AOD destinada a la infraestructura económica y a los sectores productivos está relacionada con el paso de la concesión de donaciones a la concesión de préstamos, dado que una mayor proporción de la ayuda en esas esferas se financia con créditos. La AOD comprometida para infraestructura social y servicios constituyó el 32% del total de la AOD a favor de los PMA en el período 2002-2004. Este porcentaje es ligeramente inferior al registrado en 1999-2001 (del 33%) pero supone un aumento importante en comparación con principios de los años noventa, cuando el porcentaje de la AOD dedicada a la infraestructura social y los servicios fue menos de la mitad del destinado a la infraestructura económica y los sectores productivos. La disminución de la parte destinada a los sectores sociales entre 1999-2001 y 2002-2004 no implica que los donantes hayan dejado de atribuir prioridad a esos sectores sino que más bien refleja la importancia creciente de las medidas relacionadas con el alivio de la deuda y la asistencia de emergencia, como ya se señaló al examinar la cuestión de los desembolsos. En su conjunto, los sectores sociales, la asistencia de emergencia y las medidas relacionadas con la deuda absorbieron el 62,1% del total de los compromisos de AOD a favor de los PMA en el período 2002-2004, frente al 34,6% en el período 1992-1994.

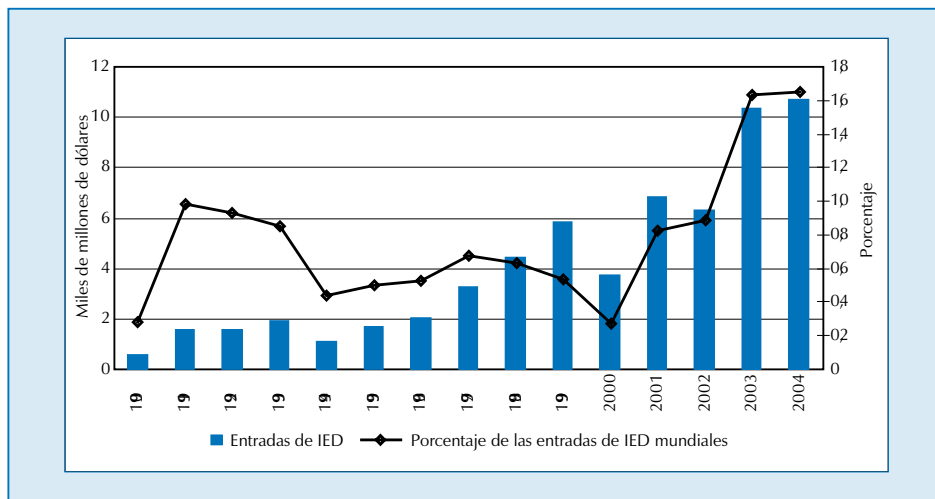
### 3. TENDENCIAS DE LAS ENTRADAS DE IED

Tras un ligero descenso en 2002, las entradas de IED en el grupo de los PMA se recuperaron notablemente en 2003, cuando superaron los 10.400 millones de dólares, en comparación con los 6.300 millones registrados el año precedente. Las entradas de IED en los PMA aumentaron aún más en 2004, alcanzando el nivel histórico de 10.700 millones de dólares, que representa alrededor del 1,6% de las entradas de IED mundiales (gráfico 4). En términos nominales, las entradas de IED en los PMA aumentaron en un 63,6% en 2003 y un 3,4% en 2004. Entre 2002 y 2004, las entradas de IED en los PMA aumentaron en un 69,1%. En 2004, la relación entre la IED y la formación bruta de capital fijo fue por término medio del 20,8% en los PMA, que es el doble del porcentaje registrado en el grupo de los demás países en desarrollo.

*Los sectores sociales, la asistencia de emergencia y las medidas relacionadas con la deuda absorbieron el 62,1% del total de los compromisos de AOD a favor de los PMA en el período 2002-2004, frente al 34,6% en el período 1992-1994.*

*Las entradas de IED en los PMA aumentaron. Sin embargo, solo alcanzando el nivel histórico de 10.700 millones de dólares, representa alrededor del 1,6% de las entradas de IED mundiales.*

GRÁFICO 4. ENTRADAS DE IED EN LOS PMA 1990–2004  
(En valor y como porcentaje de las entradas de IED mundiales)



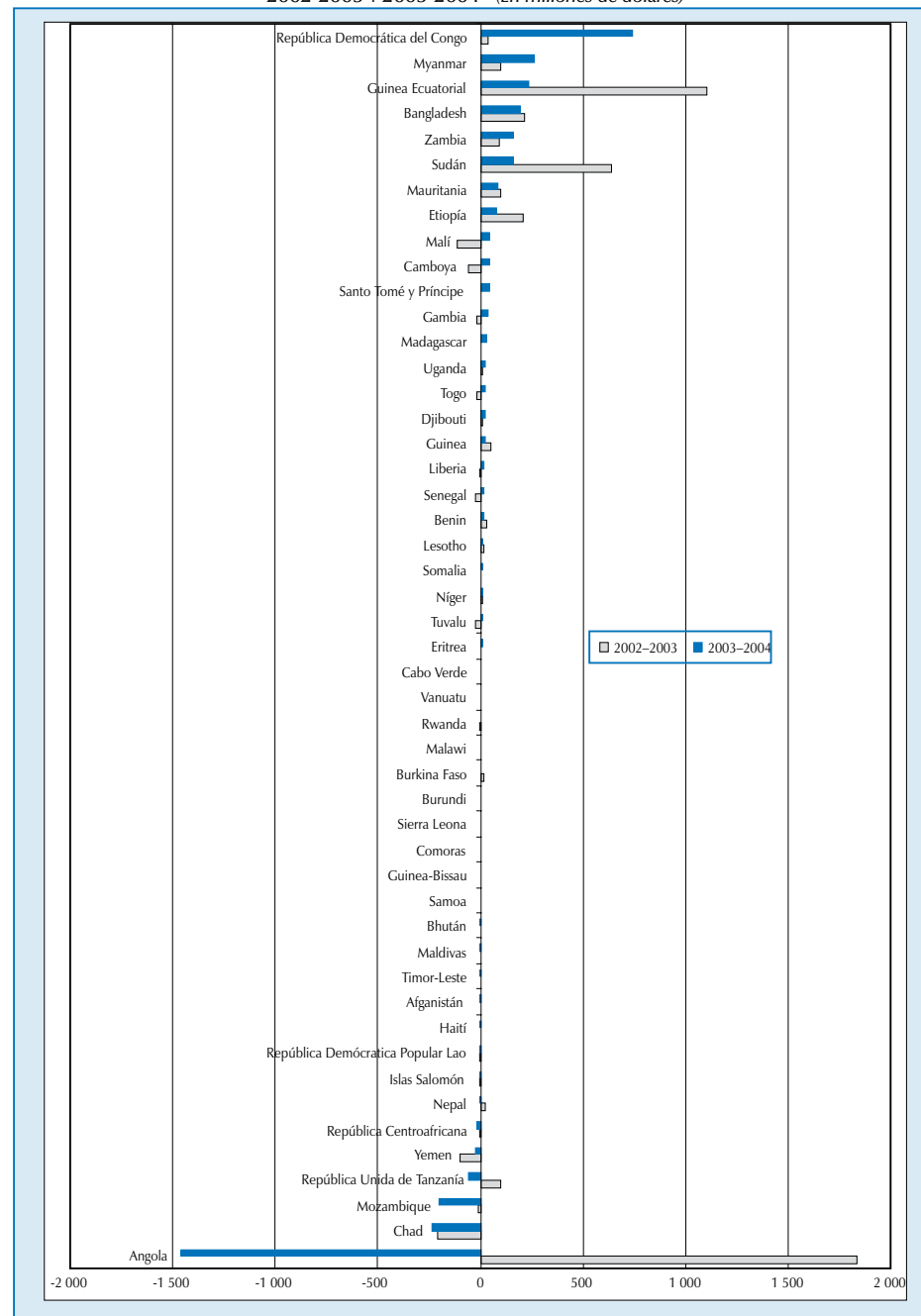
Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en la base de datos sobre IED/ETN de la UNCTAD.  
Nota: No se dispone de datos sobre Kiribati.

Los datos indican que las entradas de IED en los PMA siguen concentrándose en gran medida en los países que poseen abundantes recursos. El cambio del valor nominal de las entradas de IED en los PMA fue insignificante en más de la mitad de los países sobre los que se dispone de datos (véase el gráfico 5). En efecto, la mitad del aumento de las entradas de IED en los PMA entre 2002 y 2004 se registró en los cuatro PMA que son exportadores tradicionales de petróleo: Angola, Guinea Ecuatorial, Sudán y Yemen. En 2004 esos cuatro países captaron el 48,6% del total de entradas de IED en el grupo de 50 PMA. Esta proporción aumenta al 55,9% si se suman a la lista el Chad y Mauritania, que recientemente recibieron flujos de IED para actividades relacionadas con el petróleo. En ese mismo año los PMA exportadores de minerales captaron el 12,7% del total de las entradas de IED en los PMA. En general, en 2004 alrededor del 70% de las entradas de IED en el grupo de los PMA se concentraron en los países exportadores de petróleo y minerales (cuadro 13).

El hecho de que las entradas de IED en los PMA aumentaran menos en 2004 que en 2003 también puede atribuirse a la reorientación de las entradas de IED hacia los PMA exportadores de petróleo. En 2004 las corrientes de IED hacia Angola fueron inferiores en 1.460 millones de dólares y las corrientes hacia el Chad lo fueron en 234.500 millones a las de 2003.

En el cuadro 13 figura otra indicación del grado de concentración de la IED en las economías de los PMA; en particular se muestra que en 2004 los diez principales receptores atrajeron el 83,6% de todas las entradas de IED en los PMA. Esos diez países fueron, en orden decreciente, Angola, la Guinea Ecuatorial, el Sudán, la República Democrática del Congo, Myanmar, Etiopía, el Chad, la República Unida de Tanzania, Bangladesh y Zambia, estos países se contaron entre los diez principales receptores durante todo el período 2002-2004.

GRÁFICO 5. CAMBIO NOMINAL DEL VALOR DE LAS ENTRADAS DE IED EN LOS PMA, 2002-2003 y 2003-2004 (En millones de dólares)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en la base de datos sobre IED/ETN de la UNCTAD.  
Nota: No se dispone de datos sobre Kiribati.

CUADRO 13. ENTRADAS DE IED EN LOS PMA, 2000 A 2004

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>En millones de dólares</b>					
PMA	3 758.1	6 839.8	6 333.2	10 352.6	10 723.0
Diez países con más entradas de IED	2 766.0	5 689.3	5 303.2	9 099.3	8 966.7
Resto de los PMA	992.2	1 150.5	1 030.0	1 253.3	1 756.3
PMA exportadores, de petróleo <sup>a</sup> + el Chad y Mauritania	1 539.9	4 352.1	3 852.0	7 216.8	5 979.9
PMA exportadores de minerales <sup>b</sup>	223.8	201.6	241.4	427.8	1 366.2
Otros PMA	1 994.5	2 274.5	2 233.8	2 705.9	3 356.0
<b>En porcentaje</b>					
Diez países con más entradas de IED	73.6	83.2	83.7	87.9	83.6
Resto de los PMA	26.4	16.8	16.3	12.1	16.4
PMA exportadores de petróleo <sup>a</sup> + el Chad y Mauritania	41.0	63.6	60.8	69.7	55.8
PMA exportadores de minerales <sup>b</sup>	6.0	2.9	3.8	4.1	12.7
Otros PMA	53.1	33.3	35.3	26.1	31.3

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en la base de datos sobre IED/ETN de la UNCTAD.

Nota: No se dispone de datos sobre Kiribati.

a Los PMA exportadores de petróleo son Angola, la Guinea Ecuatorial, el Sudán y el Yemen.

b Los PMA exportadores de minerales son Guinea, Liberia, el Níger, la República Centroafricana, la República Democrática del Congo, Sierra Leona y Zambia.

Los datos muestran que entre 2002 y 2004 las entradas de IED en los PMA aumentaron en todas las regiones excepto en el Pacífico y el Caribe (véase el cuadro 14). Los datos anuales sobre las corrientes de IED muestran la variabilidad de esas corrientes en todas las regiones. En los períodos 2002-2003 y 2003-2004, las entradas de IED aumentaron en términos nominales en un 63,6 y un 3,4%, respectivamente, en los PMA y en un 4,5 y un 42,7%, respectivamente, en el resto de los países en desarrollo. En cuanto al grupo de los PMA, las entradas de IED en los PMA africanos (donde se concentra la mayoría de los PMA ricos en recursos) aumentaron en un 66,9% en 2002-2003, pero se redujeron en un 1,3% en 2003-2004. En cambio, las entradas de IED en los PMA asiáticos aumentaron en ambos períodos. Cabe señalar, no obstante, que las entradas de IED en la República Democrática Popular Lao y el Yemen se redujeron en esos dos años consecutivos.

## E. Tendencias de la deuda externa

*La cuantía total de la deuda de los PMA, aumentó en 2003, alcanzando ese año el nivel sin precedentes de 158.900 millones de dólares, lo que representa un aumento de 20.800 millones con respecto a 2001.*

Tras una tendencia a la baja entre 1998 y 2001, y pese a haberse reducido considerablemente su servicio en mora de la deuda, 2003<sup>10</sup> fue el segundo año consecutivo en que aumentó la cuantía total de la deuda de los PMA, alcanzando ese año el nivel sin precedentes de 158.900 millones de dólares, lo que representa un aumento de 12.000 millones con respecto a 2002 y de 20.800 millones con respecto a 2001. Los datos sobre la deuda por categorías de acreedores muestran que entre 1990 y 2003 el porcentaje de la cuantía total de la deuda correspondiente a los acreedores multilaterales aumentó significativamente en los PMA, mientras que disminuyó el correspondiente a los acreedores bilaterales. En 2003, el monto de la deuda multilateral era más del 46% de la cuantía total de la deuda de los PMA, en comparación con aproximadamente el 27% en 1990 (gráfico 6). De hecho, la deuda multilateral superó por primera vez la deuda bilateral en 1999, es decir, cuando se instituyó la Iniciativa Ampliada a favor de los PPME<sup>11</sup>. En general, entre 2001 y 2003 casi el 80% del aumento del

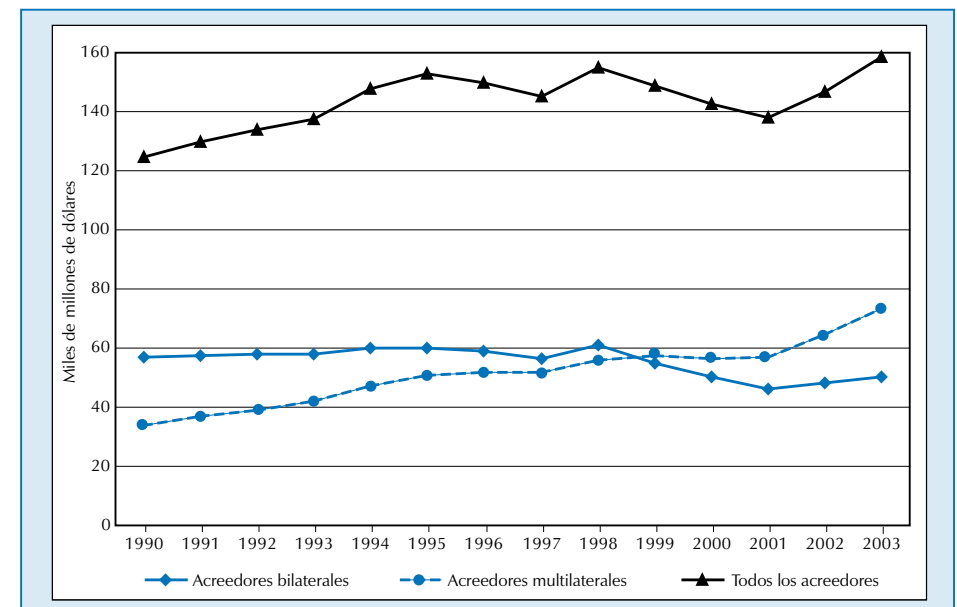
CUADRO 14. ENTRADAS DE IED A LOS PMA, POR REGIÓN, 2000 A 2004

	Millones de dólares					Cambio porcentual			
	2000	2001	2002	2003	2004	2001–2002	2002–2003	2003–2004	2002–2004
PMA	3 758,1	6 828,2	6 327,2	10 350,6	10 702,1	-7,3	63,6	3,4	69,1
PMA de África	3 035,8	6 118,4	5 765,2	9 624,3	9 496,2	-5,8	66,9	-1,3	64,7
PMA de Asia	689,9	697,2	524,0	704,5	1 173,3	-24,8	34,4	66,5	123,9
PMA/PEID	32,4	12,6	38,1	21,7	32,5	202,8	-42,9	49,6	-14,5

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en la base de datos sobre IED/ETN de la UNCTAD.

Nota: En este cuadro, los PMA que son pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID) no se presentan como grupo por separado y, por lo tanto, se incluyen en sus respectivas regiones.

GRÁFICO 6. TENDENCIAS DE LA CUANTÍA TOTAL DE LA DEUDA DE LOS PMA, POR CATEGORÍAS DE ACREEDORES OFICIALES, 1990-2003  
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en *Global Development Finance 2005*, del Banco Mundial (CD-ROM).

Nota: Las estimaciones se basan en los 46 PMA sobre los cuales se dispone de datos. No se dispone de datos sobre el Afganistán, Kiribati, Timor-Leste y Tuvalu.

total de la deuda de los PMA corresponde a la deuda multilateral. Un desglose regional indica que la tendencia de la carga de la deuda externa de los PMA viene determinada principalmente por los PMA de África, cuya deuda ascendía al 72,8% del total de la deuda de los PMA en 2003, frente al 76,7% en 1998. Según los datos de los países, entre 2001 y 2003 la deuda aumentó en todos los países del grupo de los 46 PMA sobre los cuales se disponía de datos, salvo en la República Democrática del Congo, que en 2003 recibió 10.000 millones de dólares en concepto de alivio de la deuda en el marco de la Iniciativa Ampliada en favor de los PPME.



En el cuadro 15 figuran datos sobre las tendencias actuales de cuatro indicadores de la carga de la deuda de los PMA y del grupo de los demás países en desarrollo, a saber, la relación cuantía total de la deuda/PIB, la relación cuantía total de la deuda/exportaciones de bienes y servicios y remesas de trabajadores, la relación servicio de la deuda pagado/exportaciones de bienes y servicios, ingresos y remesas de trabajadores, y la relación valor actual de la deuda/ingreso nacional bruto. Los datos muestran claramente que, con respecto de tres de los cuatro indicadores, la carga de la deuda en el grupo de los PMA prácticamente duplica la de los demás países en desarrollo. La excepción es la relación servicio de la deuda pagado/exportaciones de bienes y servicios, ingresos y remesas de trabajadores, que representa menos de la mitad para el grupo de los PMA que para los demás países en desarrollo.

No obstante, el bajo coeficiente entre el servicio de la deuda y las exportaciones es un tanto engañoso. Ciertamente refleja en parte los buenos resultados de las exportaciones de los PMA, pero también es consecuencia de las dificultades persistentes de varios PMA para cumplir sus pagos contractuales por concepto del servicio de la deuda. Según la base de datos *Global Development Finance*, en 2003, el capital en mora de la deuda a largo plazo era equivalente al 38% de las exportaciones de bienes y servicios, los ingresos y las remesas de trabajadores en el grupo de los PMA, en comparación con el 2,7% en el grupo de los demás países en desarrollo. Análogamente, en el mismo año, la relación entre los intereses en mora y las exportaciones de bienes y servicios, los ingresos y las remesas de trabajadores fue, en promedio, de un 20,2% en los PMA, frente al 1,5% en el grupo de los demás países en desarrollo.

*La carga de la deuda en el grupo de los PMA prácticamente duplica la de los demás países en desarrollo.*

Un desglose regional muestra que la carga de la deuda es mucho mayor en los PMA de África que en los de Asia. Pese al aumento reciente de la cuantía total de la deuda de los PMA, ya señalado, los datos muestran que, en relación con su PIB o sus exportaciones de bienes y servicios, ingresos y remesas de los trabajadores, la carga de la deuda del grupo de los PMA disminuyó entre 2001 y 2003, lo que indica que el PIB y los ingresos en divisas de los PMA aumentaron considerablemente en ese período. Como se observa en el cuadro 15, ese mejoramiento de la situación de la deuda de los PMA puede atribuirse principalmente a los PMA de África. La situación de la deuda de los PMA de Asia continuó deteriorándose entre 2001 y 2003.

Al evaluar esos indicadores se debe prestar particular atención a las tendencias de las remesas de los trabajadores de los PMA. En relación con el ingreso nacional bruto, entre 1999 y 2003 esas remesas aumentaron de manera constante en los PMA y en los demás países en desarrollo, hasta alcanzar el 4,8 y el 1,9%, respectivamente. El aumento de esa proporción fue particularmente notable en los PMA de Asia, donde las remesas de trabajadores representaron en promedio el 7% del ingreso nacional bruto en 2003, en comparación con el 5% en 1999. La proporción aumentó en menor medida -del 2,6 al 3,2%- en los PMA de África durante el mismo período. Sin embargo, la afluencia cada vez mayor de remesas de trabajadores en los PMA asiáticos no bastó para invertir la tendencia al aumento del coeficiente cuantía de la deuda/exportaciones de bienes y servicios, ingresos y remesas de trabajadores en esos países entre 2001 y 2003. Debido a la mayor dependencia general de los PMA de las remesas de los trabajadores, es posible que el resultado de las negociaciones comerciales multilaterales sobre el Modo 4 (movimiento de personas físicas) del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) les resulte de particular interés.

CUADRO 15. INDICADORES DE LA CARGA DE LA DEUDA EXTERNA Y REMESAS DE TRABAJADORES EN LOS PMA, POR PAÍS Y POR REGIÓN, Y EN EL GRUPO DE LOS DEMÁS PAÍSES EN DESARROLLO, 1999–2003  
(En porcentaje)

	Cuantía total de la deuda						Servicio de la deuda			Valor actual de la deuda			Remesas de trabajadores		
	Porcentaje del PIB			Porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios, ingresos y remesas de trabajadores			Porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios, ingresos y remesas de trabajadores			Porcentaje del INB			Porcentaje del INB		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Angola	97,5	82,2	73,5	136,6	108,1	108,1	22,7	16,3	14,9	142,0	120,5	101,7	0,0	0,0	0,0
Bangladesh	32,5	35,9	36,2	169,4	173,1	168,5	7,5	7,4	6,0	20,1	22,3	25,1	4,3	5,7	5,8
Benin	70,0	68,1	52,6	264,5	..	..	7,9	..	..	36,2	36,1	28,2	3,6	3,1	2,4
Bhután	49,5	62,6	60,6	178,2	272,7	..	4,2	4,6	..	57,4	72,3	73,9	0,0	0,0	0,0
Burkina Faso	54,7	50,9	44,1	483,1	493,4	397,3	13,3	14,9	11,2	26,2	16,2	19,5	1,8	1,6	1,2
Burundi	155,2	191,7	219,9	2 313,5	3 157,5	2 950,6	49,7	61,1	65,8	95,1	115,1	150,4	0,0	0,0	0,0
Camboya	72,8	72,5	74,3	119,1	114,9	114,5	1,0	0,9	0,9	66,5	67,7	70,2	3,7	3,7	3,4
Cabo Verde	65,6	67,1	60,2	141,9	144,7	125,7	5,5	7,6	5,7	42,3	47,6	50,9	14,9	14,0	11,7
Rep. Centroafricana	85,0	101,8	110,8	..	..	..	..	..	..	54,6	77,9	154,9	0,0	0,0	0,0
Chad	66,3	64,0	57,5	..	..	..	..	..	..	41,5	36,8	44,9	0,0	0,0	0,0
Comoras	110,6	109,2	89,1	..	..	..	..	..	..	81,8	85,4	79,5	5,4	4,8	3,7
Rep. Dem. del Congo	236,0	181,3	197,0	..	..	..	..	..	..	250,6	184,9	150,2	0,0	0,0	0,0
Djibouti	45,8	56,6	63,4	..	..	..	..	..	..	31,1	37,6	43,7	0,0	0,0	0,0
Guinea Ecuatorial	14,0	12,3	11,0	..	..	..	..	..	..	43,9	..	..	0,0	0,0	0,0
Eritrea	61,6	82,5	84,5	300,5	403,5	758,9	4,9	7,3	14,1	28,8	38,8	46,8	0,0	0,0	0,0
Etiopía	88,0	107,5	107,5	565,2	585,4	537,4	18,0	7,6	6,8	45,1	62,9	24,4	0,3	0,5	0,7
Gambia	116,5	154,9	159,1	..	..	..	..	..	..	66,0	77,5	90,4	7,6	9,5	10,8
Guinea	107,0	106,0	95,2	381,1	414,6	398,9	12,3	15,2	15,1	55,3	46,8	58,7	0,3	0,5	3,1
Guinea-Bissau	335,8	343,5	312,2	862,7	879,0	794,7	30,1	13,8	16,2	213,4	235,5	245,8	5,5	9,2	7,9
Haití	34,8	36,0	44,8	117,3	113,7	102,1	2,4	2,5	4,1	20,8	22,7	28,6	17,3	19,5	27,9
Rep. Dem. Popular Lao	142,6	155,0	134,1	516,4	614,3	591,3	9,0	10,3	10,3	81,0	84,7	90,6	0,1	0,1	0,0
Lesotho	77,9	89,2	62,0	107,6	113,1	93,2	12,3	11,7	8,8	38,4	44,4	47,3	22,2	20,5	13,3
Liberia	404,9	413,7	580,6	1 416,1	1 125,1	1 751,4	0,5	0,4	0,1	489,4	561,3	646,2	0,0	0,0	0,0
Madagascar	91,8	102,7	90,6	319,3	614,0	431,1	5,2	8,7	6,1	51,3	33,3	31,0	0,2	0,4	0,3
Malawi	152,8	154,9	182,9	537,5	608,5	677,9	8,0	6,3	7,7	87,3	50,7	108,1	0,1	0,1	0,1
Maldivas	37,6	42,4	39,3	49,7	54,2	47,5	4,6	4,4	3,6	30,6	34,1	34,7	0,3	0,3	0,4
Mali	110,9	84,8	72,3	297,5	234,8	..	8,3	6,9	..	57,2	46,8	42,4	3,6	4,4	3,3
Mauritania	238,2	228,9	215,8	..	..	..	..	..	..	148,7	56,2	72,6	0,2	0,2	0,2
Mozambique	132,8	132,4	114,1	425,5	433,4	388,2	8,5	6,9	6,9	26,5	26,8	38,1	1,3	1,6	1,7
Myanmar	..	..	..	191,4	216,8	253,0	2,8	3,7	4,2	..	..	..	..	..	..
Nepal	48,6	53,4	55,6	201,0	180,2	173,7	6,9	6,2	6,0	29,1	30,9	37,7	2,6	12,2	13,4
Niger	81,7	82,9	77,5	..	..	..	..	..	..	53,8	26,1	25,5	0,4	0,4	0,3
Rwanda	75,5	83,9	94,1	718,8	970,8	1 044,8	10,3	11,5	14,4	37,3	39,7	57,5	0,5	0,4	0,4
Samoa	86,0	97,4	136,3	..	..	..	..	..	..	59,9	70,2	122,1	19,2	18,7	17,0
Santo Tomé y Príncipe	655,4	622,8	567,4	1 876,7	1 738,7	1 586,6	24,6	25,0	31,0	232,5	252,6	314,2	2,3	2,2	2,0
Senegal	79,5	81,8	68,0	212,1	218,4	188,2	12,3	11,6	10,4	53,6	52,9	36,4	6,7	7,1	5,4
Sierra Leona	172,9	184,9	203,2	1 413,2	1 168,5	789,0	104,6	17,5	12,4	125,5	102,6	118,2	1,0	2,9	3,4
Islas Salomón	65,9	73,1	73,5	..	..	..	..	..	..	37,8	50,1	59,6	0,8	0,8	0,8
Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	113,2	106,6	98,3	626,2	532,0	459,6	2,3	0,8	0,9	136,7	129,7	120,4	6,1	6,9	7,5
Togo	105,9	107,5	97,1	277,6	253,1	203,1	6,4	2,1	1,9	73,2	87,1	91,1	5,4	7,2	6,1
Uganda	65,7	68,1	72,3	353,5	359,3	385,8	4,7	6,3	7,1	20,0	22,3	32,6	8,7	6,5	4,8
Rep. Unida de Tanzania	71,7	75,1	73,0	447,9	446,7	421,4	10,2	6,7	5,1	15,0	18,8	22,2	0,1	0,1	0,1
Vanuatu	32,5	38,6	33,5	41,6	72,9	65,0	0,9	1,5	1,4	16,5	24,7	28,1	24,5	3,5	3,2
Yemen	53,3	52,3	49,6	101,6	100,2	95,7	5,2	3,3	3,1	43,6	39,9	40,4	14,6	14,0	12,6
Zambia	155,9	161,7	148,2	512,9	525,1	459,6	11,3	25,4	27,8	127,1	127,3	121,1	0,0	0,0	0,0
PMA	77,5	77,9	74,9	251,4	247,8	238,9	9,3	8,1	7,5	56,9	55,2	54,1	4,1	4,8	4,8
PMA de África	102,6	99,8	94,0	336,5	322,5	304,1	12,8	10,7	9,9	79,1	73,8	69,0	3,1	3,2	3,2
PMA de Asia	41,9	44,9	44,7	161,1	165,3	165,3	5,6	5,2	4,7	28,0	29,6	32,5	5,3	7,0	7,0
PMA/PEID	74,0	78,7	75,3	107,1	119,3	104,6	4,5	5,4	4,5	45,9	52,8	60,8	9,4	7,0	6,2
Otros países en desarrollo	34,2	34,8	33,3	116,4	108,2	96,9	19,4	18,0	17,0	34,5	33,5	35,8	1,4	1,7	1,9

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en *Global Development Finance 2005*, e *Indicadores de desarrollo mundial*, 2005 del Banco Mundial (CD-ROM).

Notas: Los promedios son ponderados por el denominador y están sujetos a la disponibilidad de datos. Se carece sistemáticamente de datos sobre el Afganistán, Kiribati, Timor-Leste y Tuvalu.

## F. Conclusiones

*Mientras el desempeño económico de los PMA como grupo sigue mejorando. Se ha mantenido la tendencia de una creciente disparidad entre ellos.*

El desempeño económico de los PMA como grupo sigue mejorando. En 2004, la tasa media de crecimiento del PIB fue la más elevada en dos decenios como se observa en los niveles sin precedentes de las exportaciones de mercancías y entradas de capital, en particular en forma de donaciones e IED. El desempeño de la mayoría de los PMA exportadores de petróleo fue muy bueno, sobre todo debido al aumento de los precios del petróleo en 2004. Sin embargo, los resultados económicos positivos no se limitaron a esos países. El crecimiento del PIB real en 2004 fue del 6% o más en 15 PMA, 11 de los cuales no exportan petróleo.

Dentro de ese crecimiento general, se ha mantenido la tendencia a una creciente disparidad entre los PMA, que se manifestó por primera vez en los años noventa. En 2004, el PIB real per cápita se mantuvo invariable o disminuyó en 14 de los 46 PMA sobre los cuales se disponía de datos.

Esa disparidad está relacionada en parte con las diferencias de acceso a la financiación externa. Se registró una gran concentración tanto de las entradas de IED como de las donaciones de AOD, los dos principales elementos propulsores del aumento de las entradas de capital. Diez PMA absorbieron el 84% de las entradas de IED en 2004. En valores nominales, la ayuda incluso se duplicó entre 1999 y 2004. Sin embargo, el 30% de ese aumento fue absorbido por el Afganistán y la República Democrática del Congo. El aumento nominal de la ayuda para otros países fue muy inferior. De hecho, durante el mismo período, la ayuda se mantuvo al mismo nivel o descendió en valores reales en casi la mitad de los PMA, incluidos nueve de los diez PMA insulares.

*Esa disparidad está relacionada en parte con las diferencias de acceso a la financiación externa.*

Otro motivo de preocupación es la sostenibilidad del desempeño económico reciente. El crecimiento en los PMA sigue dependiendo en gran medida de los precios de los productos básicos, las tendencias de la financiación externa y las preferencias para las exportaciones de manufacturas. La relación entre el ahorro interno bruto y el PIB, ya mucho menor que en los demás países en desarrollo, descendió del 13,4% en 2003 al 11% en 2004. Durante ese período los PMA tuvieron que recurrir más a los ahorros de la financiación externa para la formación de capital. Muchos PMA son también particularmente vulnerables por ser importadores netos de alimentos y petróleo. El aumento de los precios en estos dos sectores puede agudizar considerablemente sus persistentes déficit comerciales.

*La sostenibilidad del crecimiento reciente dependerá en particular de la medida en que la AOD y la IED existentes y adicionales se destinen a inversiones productivas, tanto privadas como públicas.*

La sostenibilidad del crecimiento reciente dependerá en particular de la medida en que la AOD y la IED existentes y adicionales se destinen a inversiones productivas, tanto privadas como públicas, y contribuyan al ahorro interno, a los cambios estructurales y al perfeccionamiento y la diversificación de las capacidades productivas. Lamentablemente, una gran proporción del aumento de la AOD puede atribuirse al alivio de la deuda y la asistencia de emergencia, que representaron conjuntamente el 35% de la AOD total neta desembolsada a los PMA en 2003 y el 27% en 2004. Las entradas de IED siguen orientadas hacia la explotación de los sectores extractivos. El monto total de la deuda externa de los PMA sigue aumentando pese a las importantes medidas de alivio adoptadas. En 2003, los pagos de intereses y las remesas de utilidades ascendieron aproximadamente al 60% del valor de las donaciones recibidas (excluida la cooperación técnica).

Por último, el crecimiento económico no será sostenible a menos que permita alcanzar mejoras del bienestar humano que lleguen a toda la sociedad. En el siguiente capítulo se analizan los progresos realizados en relación con varios indicadores sociales.

## Notas

1. Si se suma el Chad, que es un exportador reciente de petróleo del grupo de los PMA, las exportaciones de mercancías en esos cinco PMA aumentaron en un 20,9% en 2003 y un 40,7% en 2004, mientras que las del resto de los PMA aumentaron en un 13,7 y un 15,4%, respectivamente.
2. Se trata del petróleo crudo, los productos derivados del petróleo refinado y los productos residuales del petróleo.
3. En el momento de redactarse el presente Informe, 2003 era el último año sobre el que se disponía de datos en la base de datos *Global Development Finance* del Banco Mundial.
4. Si se excluyen esos cuatro países, la dependencia de los PMA de la financiación externa, medida por la relación corrientes de capital a largo plazo/PIB, aumentó del 8,5% del PIB en 2000 al 9,3% del PIB en 2003.
5. Los cálculos se basan en un grupo de 62 países sobre los que se dispone de datos. Si se excluye a Angola, la Guinea Ecuatorial la República Democrática del Congo y el Sudán, puede observarse que la dependencia de los PMA de la financiación externa, medida por la relación entre las corrientes de capitales a largo plazo y el PIB, aumentó del 8,5% del PIB en 2000 al 9,3% en 2003.
6. Comité de Asistencia para el Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
7. En términos reales, en 1999-2004 la AOD a los PMA aumentó en un 12,5% anual. Sin contar el Afganistán y la República Democrática del Congo, que en 2000-2004 absorbieron el 16% del total de la AOD neta desembolsada a los 50 PMA, la tasa media de crecimiento anual de la AOD neta a los otros 48 PMA se reduce al 6,7% anual en valores reales. En el Afganistán la AOD neta aumentó en un 79,2% anual en el período 1999-2004, principalmente debido a un incremento sin precedentes y sostenido de la asistencia de emergencia y la cooperación técnica. En la República Democrática del Congo, el incremento anual del 93% de la AOD real neta puede atribuirse al gran aumento de las donaciones para la condonación de las deudas, en particular en 2003, año en que éstas ascendieron a 4.460 millones de dólares, frente a 160 millones en 2002.
8. Si se excluye al Afganistán y a la República Democrática del Congo, la tasa anual de aumento fue del 5 y del 25,2%, respectivamente.
9. Se considera que el crecimiento de la AOD neta se ha estancado si en valores reales es inferior o casi equivalente al crecimiento demográfico del país beneficiario.
10. Al prepararse este Informe, 2003 era el último año del que se tenían datos sobre la deuda en la base de datos *Global Development Finance* del Banco Mundial.
11. La Iniciativa en favor de los países pobres muy endeudados (PPME) es un método global de reducción de la deuda de dichos países mediante programas de ajuste y reforma respaldados por el FMI y el Banco Mundial. La Iniciativa fue lanzada en 1996, y en 1999 fue revisada y reforzada.



# Progresos hacia el logro de los objetivos de desarrollo establecidos en la tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados

## A. Introducción

En Mayo de 2001, en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados (III CNUPPMA), se acordó un nuevo Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el decenio 2001-2010. El Programa tiene por objeto ofrecer «un marco para una firme asociación mundial con objeto de acelerar el crecimiento económico sostenido y el desarrollo sostenible en esos países, acabar con su marginación erradicando la pobreza, la desigualdad y la miseria y permitirles integrarse provechosamente en la economía mundial» (Naciones Unidas, 2001: párr. 4). Esta asociación se basa en compromisos mutuos de los países menos adelantados (PMA) y sus asociados en el desarrollo para emprender actividades concretas en siete esferas:

- i) El fomento de un marco normativo centrado en el ser humano;
- ii) El buen gobierno a nivel nacional e internacional;
- iii) El fomento de las capacidades humanas e institucionales;
- iv) El fortalecimiento de las capacidades de producción para que la mundialización beneficie a los PMA;
- v) El fomento de la contribución del comercio al desarrollo;
- vi) La reducción de la vulnerabilidad y la protección del medio ambiente;
- vii) La movilización de recursos financieros.

Una característica importante del Programa de Acción es que comprende objetivos de desarrollo cuantificados y sujetos a plazos. La inclusión de esos objetivos es importante porque permite supervisar más fácilmente los resultados del programa.

En este capítulo se describen los progresos realizados en relación con algunos de los objetivos de desarrollo cuantificados del Programa de Acción. Algunos de ellos tienen elementos en común con las metas de desarrollo asociadas a los objetivos de desarrollo del Milenio. Sin embargo, existen también diferencias entre esos objetivos y los de la III CNUPPMA (véase el recuadro 1). Los objetivos que se examinan en este capítulo son los siguientes:

- i) Objetivos de crecimiento e inversión;
- ii) Objetivos de reducción de la pobreza;
- iii) Objetivos de desarrollo humano;

---

*Una característica importante del Programa de Acción es que comprende objetivos de desarrollo cuantificados y sujetos a plazos.*

---

RECUADRO 1. ¿QUÉ DIFERENCIAS EXISTEN ENTRE LOS OBJETIVOS ENUNCIADOS EN LA TERCERA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS Y LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO?

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados se celebró después de la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas, por lo que el Plan de Acción integra los principales objetivos de desarrollo formulados en la Declaración del Milenio (Naciones Unidas, 2000). Sin embargo, los objetivos de la Tercera Conferencia se diferencian de los objetivos de desarrollo del Milenio en dos aspectos importantes.

En primer lugar, los objetivos del Plan de Acción trascienden los objetivos de desarrollo del Milenio al incluir variables macroeconómicas, en particular objetivos en materia de tasa de crecimiento y tasa de inversión y metas mucho más ambiciosas en lo relativo al comercio internacional y la infraestructura física, en especial el transporte y las comunicaciones.

En segundo lugar, los objetivos de la Tercera Conferencia suelen estar formulados de una manera más ambiciosa que los objetivos de desarrollo del Milenio. Así por ejemplo, la Tercera Conferencia propone luchar no sólo contra el hambre sino también contra la malnutrición, especialmente entre las mujeres embarazadas y los niños en edad preescolar (de modo análogo al primer objetivo de desarrollo del Milenio); promover no sólo la enseñanza primaria universal sino también la alfabetización informática, especialmente en la enseñanza media elemental y superior y la universidad, y la alfabetización de adultos, en particular de las mujeres (de modo análogo al segundo y tercer objetivos de desarrollo del Milenio); no solamente reducir la tasa de mortalidad materna, sino también aumentar el porcentaje de mujeres que acceden a los servicios de atención prenatal materna (de modo análogo al quinto objetivo de desarrollo del Milenio), y no sólo detener la propagación del VIH/SIDA, sino también invertir realmente esta tendencia, en particular en los más afectados (de modo análogo al sexto objetivo de desarrollo del Milenio). El Programa de Acción hace hincapié en los medios para alcanzar los objetivos de desarrollo relacionados con la educación y la salud: el acceso equitativo y universal a la enseñanza básica y permanente, inclusive de los adultos, y el acceso sin restricciones al sistema general de atención primaria de la salud, en particular un acceso ilimitado al mayor número posible de métodos de planificación familiar y contraceptivos que sean seguros, eficaces, asequibles y aceptados.

Los objetivos del Plan de Acción que trascienden los del desarrollo del Milenio plantean el problema de que a veces no están especificados de un modo que permita su supervisión. La falta tanto de indicadores convenidos como de años de referencia para poder medir los avances impiden su supervisión. Hay que desplegar un esfuerzo importante para que los objetivos cuantitativos del Programa de Acción puedan supervisarse y garantizar que estén en consonancia con los objetivos de desarrollo del Milenio.

Se ha hecho un esfuerzo estadístico considerable para poder supervisar los objetivos de desarrollo del Milenio y concitar un consenso institucional sobre los métodos de supervisión. Por ello, pueden haber una cierta tendencia a utilizar los progresos realizados hacia los objetivos de desarrollo del Milenio como base para supervisar los progresos en relación con los objetivos del Plan de Acción. Sin embargo, no es conveniente pasar por alto los objetivos que son específicos del Plan de Acción. El desarrollo en los PMA exige no sólo mejoras en las esferas sociales, sino una mejora sustancial de las capacidades productivas y del crecimiento económico, que dependen de unos mayores niveles de inversión y de comercio y una mejor infraestructura.

Fuente: Herrmann (2003).

- iv) Objetivos de desarrollo de la infraestructura de transporte y comunicaciones;
- v) Objetivos de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD), el alivio de la deuda y el acceso a los mercados;
- vi) Progresos hacia la superación de la condición de PMA (para lo cual existen criterios definidos y cuantificables).

En el presente capítulo se amplían y se ponen al día anteriores análisis del punto en que se encuentran los PMA y sus asociados en el desarrollo en relación con el Programa de Acción establecido en Naciones Unidas (2001). Dichos análisis figuran en UNCTAD (2002: primera parte, cap. 2) y UNCTAD (2004: primera parte, cap. 2, anexo 1).

## B. Objetivos de crecimiento e inversión

El Programa de Acción incluye objetivos de crecimiento e inversión para el grupo de los PMA. Según el Programa, «los países menos adelantados, con el apoyo de sus asociados en el desarrollo, se esforzarán por lograr una tasa de crecimiento anual del PIB de por lo menos el 7% y aumentar al 25% anual la proporción entre las inversiones y el PIB» (Naciones Unidas, 2001: párr. 6). Desde el inicio del Programa de Acción, la tasa de crecimiento y la tasa de inversión han mejorado en muchos PMA. Como se indica en el capítulo 1, el año 2004 fue un año excepcionalmente positivo para los PMA en lo relativo al crecimiento del PIB. Sin embargo, en lo que se refiere al logro de estos objetivos, los PMA están perdiendo terreno en términos globales.

Entre 2001 y 2004, sólo 6 de los 46 PMA para los que se dispone de datos alcanzaron o superaron una tasa de crecimiento anual del 7%. Tres de esos países, Angola, el Chad y Guinea Ecuatorial, son (o van a ser) exportadores de petróleo; los otros 3 son Maldivas, Mozambique y Sierra Leona. En el mismo período, 11 PMA iban bien encaminados, con un crecimiento anual situado entre el 5 y el 7%; 8 PMA tenían, en promedio, un crecimiento moderado (del 3,5 al 5% anual), pero no habían alcanzado la tasa establecida como meta; otros 16 crecían a menos de la mitad de dicha tasa, lo cual apenas era suficiente para garantizar un crecimiento positivo del PIB per cápita; por último, el PIB disminuyó en los 5 países restantes.

Con respecto a los objetivos de inversión del Programa de Acción, de los 39 PMA para los que se dispone de datos, Bhután, el Chad, Eritrea, Haití, Lesotho, Maldivas, Mozambique, Nepal, Santo Tomé y Príncipe y Timor-Leste alcanzaron o superaron una relación inversión/PIB del 25% anual durante el período 2001-2004. Ocho PMA estaban en vías de alcanzar el objetivo, con unas tasas medias anuales de formación bruta de capital de entre el 20 y el 25% del PIB; otros 10 registraban tasas de inversión de entre el 17 y el 20% anual, y un último subgrupo de 11 PMA acusaban bajos niveles de formación bruta de capital.

## C. Objetivos de reducción de la pobreza

El objetivo supremo del Programa de Acción es «realizar progresos apreciables de manera que se reduzca a la mitad en 2015 la proporción de personas que viven en la extrema pobreza y sufren del hambre, así como promover el desarrollo sostenible de los países menos adelantados» (Naciones Unidas, 2001: párr. 6). Sin embargo, determinar los progresos de los PMA en relación con el objetivo de reducir la pobreza a partir de datos de encuestas de hogares es muy difícil (véase el recuadro 2).

En anteriores informes sobre los PMA, la UNCTAD ha sostenido que, dada la escasez de estimaciones fiables de la pobreza en esos países en un período determinado, basadas en encuestas de hogares, sería aconsejable utilizar estimaciones de la incidencia de la pobreza basadas en cuentas nacionales. Las estimaciones de la UNCTAD que figuran en el *Informe sobre los países menos adelantados de 2002* indican que en el decenio de 1990 la incidencia de la pobreza no disminuyó en el conjunto de los PMA, sino que se mantuvo en el 50% de la población total (UNCTAD, 2002: segunda parte, cap. 1). Si esta tendencia se mantiene, el número de personas que viven en la pobreza en los PMA aumentará de 334 millones en 2000 a 471 millones en 2010 (UNCTAD, 2004, pág. 222).

*Entre 2001 y 2004, sólo 6 de los 46 PMA para los que se dispone de datos alcanzaron o superaron una tasa de crecimiento anual del 7%.*

*Si esta tendencia se mantiene, el número de personas que viven en la pobreza en los PMA aumentará de 334 millones en 2000 a 471 millones en 2010.*

## RECUADRO 2 ¿QUÉ INDICAN LOS DATOS DE LOS HOGARES SOBRE LAS TENDENCIAS DE LA POBREZA EN LOS PMA?

En la tabla 1 se exponen estimaciones basadas en un estudio sobre los hogares en relación con el porcentaje de población de los PMA que vive con menos de 1 dólar al día utilizando a tal fin el umbral de pobreza internacional (paridad de capacidad adquisitiva en dólares de 1993), así como el porcentaje de la población que vive en la pobreza según los umbrales de pobreza definidos en cada país y publicados internacionalmente. Los datos se han extraído del sitio de la Web donde se recogen los indicadores estadísticos de los objetivos de desarrollo del Milenio y la base de datos en línea sobre la pobreza, del Banco Mundial (PovcalNet).

Estas fuentes proporcionan la cobertura más exhaustiva de las estimaciones de pobreza que se basan en un estudio de los hogares. Sin embargo, es evidente que los datos no bastan para obtener una imagen nítida de la situación en todos los PMA. Sólo en 30 PMA hay estimaciones de la pobreza. Además, sólo en 14 PMA es posible calcular una tasa de variación de la incidencia de la pobreza utilizando el umbral de pobreza internacional, y sólo en 10 PMA puede hacerse utilizando el umbral nacional de pobreza.

Los datos indican fuertes divergencias en las tendencias de la pobreza en los PMA. Se observa una disminución de la incidencia de la pobreza, en los períodos sobre los que se dispone de datos en 6 de los 14 PMA que utilizan el umbral internacional de pobreza y en 7 de los 10 PMA que utilizan un umbral nacional de pobreza.

Extraer conclusiones de esos datos aún es más difícil, por la falta de coherencia entre las tendencias que se manifiestan cuando se utiliza el umbral internacional de pobreza y las que se observan cuando se emplea el umbral nacional. En el caso de siete PMA de los que se dispone de datos sobre los dos umbrales de pobreza, la tendencia de la incidencia de la pobreza va en direcciones opuestas (positiva o negativa) según se trate del umbral internacional o del umbral nacional de pobreza. En muchos casos esto obedece a que las tasas de pobreza se calcularon para períodos distintos del decenio de los noventa. Sin embargo, esta discrepancia evidencia la imposibilidad de obtener una pauta coherente de las tendencias de la pobreza en los PMA en los años noventa si se utilizan esos datos.

Este tipo de estimaciones de la pobreza basadas en las cuentas nacionales ha dado lugar a un intenso debate; algunos no las consideran válidas, aduciendo que las estimaciones del consumo de los hogares basadas en las cuentas nacionales adolecen de demasiadas deficiencias y son excesivamente amplias para ofrecer un panorama preciso de la pobreza a nivel de los hogares<sup>1</sup>. Sin embargo, como señala el *Informe sobre los PMA de 2002*, las estimaciones de la pobreza basadas en las cuentas nacionales son tan plausibles como las basadas exclusivamente en las encuestas de los hogares (UNCTAD, 2002, pág. 47). Desde un punto de vista pragmático, la única forma de controlar las tendencias de la pobreza en el conjunto de los PMA será utilizar los datos de las cuentas nacionales, con la máxima prudencia posible y teniendo presentes sus deficiencias.

Teniendo esto en cuenta, en el gráfico 7 se expone la tasa media de crecimiento anual real del consumo privado per cápita de los 27 PMA para los que se dispuso de datos en el período 2001-2003. El consumo privado per cápita está disminuyendo en 8 de esos PMA y aumenta en menos del 0,5% anual en otros 3 países. Sin datos sobre los cambios en la distribución de la renta resulta imposible afirmar definitivamente que la disminución del consumo privado per cápita hace crecer la pobreza. Sin embargo, en los PMA existe una estrecha relación a largo plazo entre el aumento del consumo privado medio per cápita y la incidencia de la pobreza (UNCTAD, 2002: segunda parte, cap. 3). Así pues, es muy posible que la incidencia de la pobreza esté aumentando en esos países.

En el gráfico 7 también se indican las tasas de crecimiento real del PIB per cápita. En general, el consumo privado per cápita aumenta en los PMA en los que el PIB per cápita aumenta, y disminuye en los PMA cuyo PIB per cápita se reduce. Sin embargo, eso no siempre es así. Hay algunos países, como las Comoras, Malawi, Malí, la República Unida de Tanzania y Zambia, en los que

RECUADRO TABLA 1. ESTIMACIONES DE LA POBREZA EN LOS PMA CON ARREGLO A LOS UMBRALES DE POBREZA INTERNACIONAL Y NACIONAL

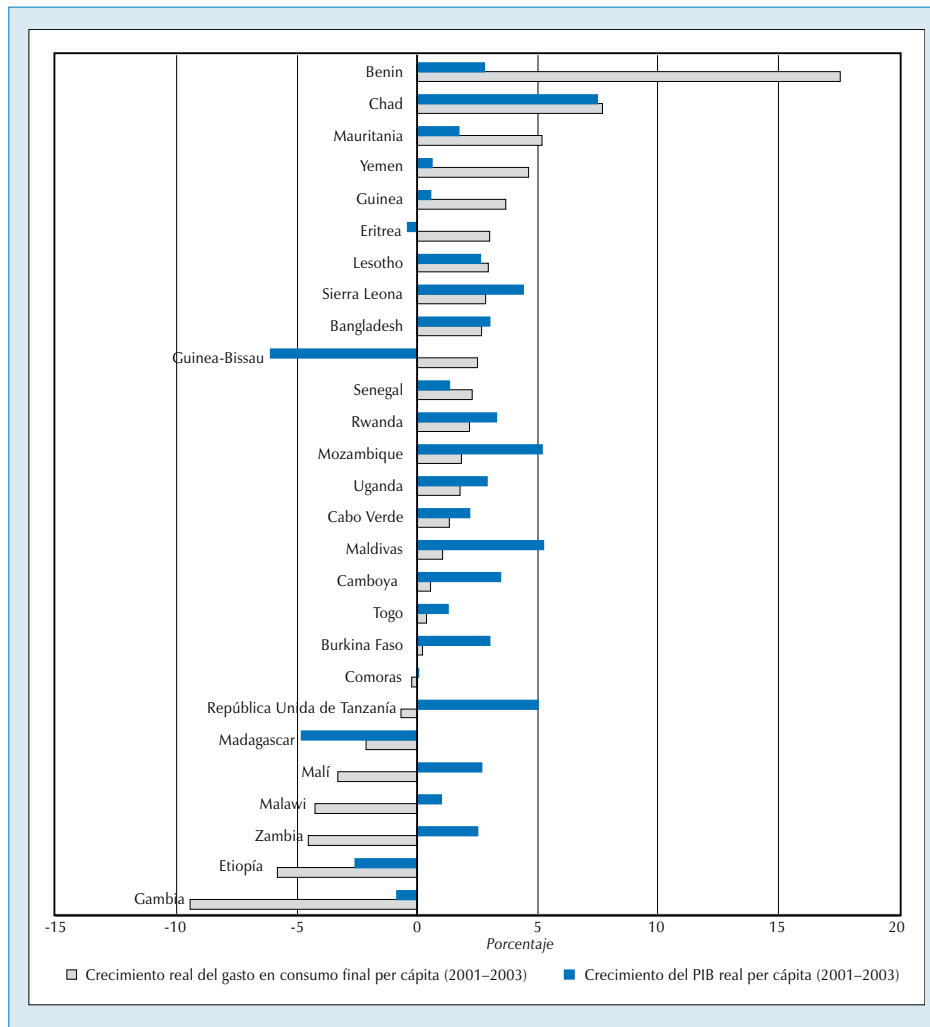
	Umbral de pobreza internacional: porcentaje de población con un consumo diario inferior a 1 dólar <sup>a</sup>				Umbral de pobreza nacional: porcentaje de población que vive por debajo del umbral de pobreza nacional			
	Año	Última estimación de la pobreza	Período	Tasa de variación anual	Año	Última estimación de la pobreza	Período	Tasa de variación anual
Bangladesh	2000	36	1996–2000	2,3	2000	50	1996–2000	-0,3
Benin					1995	33		
Burkina Faso	1998	45	1994–1998	-4,5	1998	45	1994–1998	0,2
Burundi	1998	55	1992–1998	1,7				
Camboya	1997	34			1997	36	1994–1997	-1,0
Chad					1996	64		
Djibouti					1996	45		
Eritrea					1994	53		
Etiopía	1995	31	1995–2000	-1,6	1996	46		
Gambia	2000	26	1998–2000	-1,7				
Guinea					1994	40		
Guinea-Bissau					1991	49		
Haití	2001	67						
Lesotho	1995	36	1993–1995	-3,5				
Madagascar	2001	61	1999–2001	6,0	1999	71	1997–1999	-1,0
Malawi	1997	42			1998	65	1991–1998	1,6
Malí	1994	72			1998	64		
Mauritania	2000	26	1995–2000	-0,6	2000	46	1996–2000	-0,9
Mozambique	1996	38			1997	69		
Nepal	1995	39			1996	42		
Níger	1995	61	1992–1995	6,3	1993	63		
Rep. Centroafricana	1993	67						
Rep. Dem. Pop. Lao	1997	26	1992–1997	3,6	1998	39	1993–1998	-1,3
Rep. Unida de Tanzania	1991	49			2001	36	1991–2001	-0,3
Rwanda	2000	52			1993	51		
Senegal	1994	22	1991–1994	-7,7	1992	33		
Sierra Leona					2004	70		
Uganda	1999	85	1996–1999	-0,3	1997	44	1993–1997	-2,8
Yemen	1998	16	1992–1998	2,0	1998	42		
Zambia	1998	64	1998–1996	4,5	1998	73	1996–1998	1,9

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en el World Development Indicators 2005, CD-ROM, el Banco Mundial, PovcalNet y División de Estadística de las Naciones Unidas.

a Medido en paridad de poder adquisitivo de 1993.

el crecimiento positivo del PIB per cápita coincide con el descenso del consumo privado per cápita. En algunos de esos países esto ocurre porque la formación real de capital bruto per cápita ha crecido a un ritmo superior al PIB per cápita, lo que aumenta la capacidad para producir bienes y reduce la pobreza en el futuro, aunque la inversión se produce a expensas del consumo actual. Eso indica que puede existir una compensación recíproca a corto plazo entre el logro del objetivo relativo a la inversión de la III CNUPEMA y el relativo a la reducción de la pobreza<sup>2</sup>. Eso se puede atenuar mediante el acceso al ahorro externo, que, como se indica en el capítulo 1, ha aumentado significativamente en los últimos años.

GRÁFICO 7. CONSUMO PRIVADO PER CÁPITA EN LOS PMA (2001–2003)  
(Tasas medias de crecimiento anual)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos recogidos en *World Development Indicators 2005* del Banco Mundial (CD-ROM).

## D. Objetivos de desarrollo humano

El Programa de Acción comprende un gran número objetivos de desarrollo humano, que en su Mayor parte coinciden con los objetivos de desarrollo del Milenio. Esta sección trata en particular de los progresos en el logro de los siete objetivos siguientes:

- i) Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, el porcentaje de personas que padecen hambre;
- ii) Velar por que, para 2015, todos los niños y niñas puedan terminar un ciclo completo de enseñanza primaria;
- iii) Eliminar las desigualdades entre los géneros en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para 2005, y en todos los niveles de la enseñanza para 2015;
- iv) Reducir en dos terceras partes, entre 1990 y 2015, la tasa de mortalidad de los niños menores de 5 años;
- v) Reducir a la mitad, para 2015, el porcentaje de personas que carecen de acceso al agua potable;
- vi) Detener y comenzar a reducir la propagación del VIH/SIDA;
- vii) Lograr una mejora del 50% de los niveles de alfabetización de adultos para 2015<sup>3</sup>.

Aunque los datos disponibles sobre los PMA son fragmentarios, existe suficiente información en relación con los cinco primeros indicadores para presentar las tendencias de un gran número de PMA de 1990 a 2003. Los países se clasifican en cuatro grupos: i) los que habían alcanzado el objetivo en 2003; ii) los que están en vías de alcanzarlo en 2015 si se mantiene el ritmo registrado entre 1990 y 2003; iii) los que están haciendo progresos pero que, al ritmo actual, no es probable que cumplan el plazo de 2015, y iv) los que se encuentran en situación de retroceso o estancamiento. En relación con el sexto indicador sólo se dispone de datos para 2001 y 2003, por cuyo motivo la observación ha de limitarse al aumento o la disminución de la tasa de prevalencia del VIH entre estos años. En cuanto al séptimo indicador, existen datos sobre las tasas de alfabetización de adultos para el período de 1990 a 2002, que permiten hacer una proyección hasta 2015.

En el cuadro 16 se resumen las tendencias de los cinco primeros indicadores. Se puede observar que, aunque ningún PMA ha logrado todavía *reducir a la mitad el porcentaje de la población que no recibe una alimentación suficiente*, cerca de un tercio de los 34 PMA abarcados, han avanzado mucho hacia ese objetivo desde principios de los años noventa. Los casos de Angola, el Chad, Haití, Malawi y Mozambique son notables. La proporción de personas subalimentadas en esos países disminuyó entre un 24 y un 17% entre 1990 y 2002, después de haber superado el 50% en 1990.

Sin embargo, es preocupante que en 21 de esos PMA haya habido progresos muy lentos, estancamiento o retrocesos. En 11 de ellos, la proporción de personas subalimentadas está aumentando. La República Democrática del Congo y Burundi ilustran esta situación: la proporción de personas subalimentadas en estos dos países se incrementó en un 40 y un 20%, respectivamente, entre 1990 y 2002. Es poco probable que, al ritmo actual, este grupo de países alcance el objetivo de reducir el hambre para 2015, cuando vence el plazo establecido.

*Aunque ningún PMA ha logrado todavía reducir a la mitad el porcentaje de la población que no recibe una alimentación suficiente, cerca de un tercio de los 34 PMA abarcados, han avanzado mucho hacia ese objetivo desde principios de los años noventa.*

*Sin embargo, en 11 de ellos, la proporción de personas subalimentadas está aumentando.*

*La mayoría de los PMA han realizado pocos progresos con respecto a este objetivo.*

CUADRO 16. PROGRESOS DE LOS PMA HACIA EL LOGRO DE DETERMINADOS OBJETIVOS DE DESARROLLO HUMANO (1990–2003)<sup>a</sup>

Objetivo	Disponibilidad de datos	Alcanzado en 2003	Alcanzando posiblemente en 2015	Progreso lento	Retroceso/ estancamiento
<b>Hambre</b>	34 PMA		13 Angola Benín Camboya Chad Guinea Haití Rep. Dem. Pop. Lao Lesotho Malawi Mauritania Mozambique Myanmar Togo	9 Bangladesh Burkina Faso Rep. Centroafricana Nepal Níger Rwanda Somalia Sudán Uganda	12 Afganistán Burundi Rep. Dem. del Congo Gambia Liberia Madagascar Malí Senegal Sierra Leona Rep. Unida de Tanzania Yemen Zambia
<b>Enseñanza primaria</b>	26 PMA	1 Cabo Verde	9 Camboya Gambia Rep. Dem. Pop. Lao Lesotho Mauritania Rwanda Togo Vanuatu	14 Bangladesh Burkina Faso Chad Eritrea Etiopía Madagascar Maldivas Malí Mozambique Níger Senegal Rep. Unida de Tanzania Yemen	2 Zambia Myanmar <sup>b</sup>
<b>Igualdad género en la educación</b>	36 PMA	10 Bangladesh Lesotho Madagascar Maldivas Myanmar Rwanda Samoa Rep. Unida de Tanzania Vanuatu Uganda	9 Camboya Gambia Guinea Malawi Mauritania Senegal Togo Yemen Nepal	14 Benín Burkina Faso Cabo Verde Rep. Centroafricana Chad Comoras Djibouti Etiopía Rep. Dem. Pop. Lao Malí Mozambique Níger Sudán Zambia	3 Afganistán Burundi Eritrea
<b>Mortalidad infantil</b>	50 PMA		11 Bangladesh Bhután Cabo Verde Comoras Eritrea Rep. Dem. Pop. Lao Maldivas Nepal Samoa Islas Salomón Vanuatu	24 Benín Djibouti Timor-Leste Guinea Ecuatorial Etiopía Gambia Guinea Guinea-Bissau Haití Kiribati Lesotho Madagascar Malawi	15 Afganistán Angola Burkina Faso Burundi Camboya Rep. Centroafricana Chad Rep. Dem. del Congo Liberia Mauritania Rwanda Santo Tomé y Príncipe Somalia

Cuadro 16 (cont.)

Objetivo	Disponibilidad de datos	Alcanzado en 2003	Alcanzando posiblemente en 2015	Progreso lento	Retroceso/ estancamiento
<b>Mortalidad infantil (cont.-)</b>				Malí Mozambique Níger Senegal Sierra Leona Sudán Togo Tuvalu Uganda Yemen	Rep. Unida de Tanzania Zambia
<b>Acceso a agua potable</b>	34 PMA	3 Rep. Centroafricana Rep. Unida de Tanzania	10 Angola Burundi Comoras Eritrea Haití Kiribati Malawi Mauritania Nepal Rwanda	16 Bangladesh Benín Burkina Faso Chad Rep. Dem. del Congo Djibouti Guinea Liberia Madagascar Malí Níger Senegal Sudán Togo Uganda Zambia	5 Etiopía Maldivas Samoa Vanuatu Yemen

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en comunicaciones directas de la Oficina del Informe de Desarrollo Humano del PNUD.

- a Las variables cuantitativas empleadas para proceder al seguimiento de los objetivos relativos al hambre, la enseñanza primaria, la igualdad de género en la educación, la mortalidad infantil y el acceso al agua potable son las siguientes: las personas desnutridas, el porcentaje de población total, la tasa neta de matriculación en la enseñanza primaria, la relación entre las tasas de matriculación de niños y niñas en la enseñanza primaria (índice de paridad de género), la tasa de mortalidad de niños menores de 5 años (por cada 1.000 nacimientos vivos) y el porcentaje de personas con mejor acceso a los recursos hídricos.
- b Alcanzado en 2000, pero después se ha experimentado un retroceso. Para estimar los progresos hacia el logro de los objetivos, se emplearon los datos correspondientes a los años siguientes: objetivo del hambre, 1990-1992 y 2000-2002; objetivo de la enseñanza primaria, 1990-1991 y 2002-2003; objetivo de la igualdad de género en la educación, 1991 y 2003; objetivo de la mortalidad infantil, 1990 y 2003, y objetivo del acceso a agua potable, 1990 y 2002. Las proyecciones se basan en la premisa de que las tasas medias anuales de variación entre 1990 (o el año más próximo) y 2003 (o el año más próximo) se mantendrán inalteradas hasta 2015.

Con respecto al objetivo de la educación primaria, para el que sólo se dispone de datos completos de 26 PMA, Cabo Verde ha sido el único país que lo ha alcanzado. Otros 9 PMA están en vías de cumplir el plazo establecido de 2015. Guinea logró aumentar las tasas netas de matriculación en primaria en un 40% entre 1990 y 2003. Sin embargo, la mayoría de los PMA han realizado pocos progresos con respecto a este objetivo. Además, todo programa de valoración de los progresos debe tener en cuenta las grandes diferencias que existen entre las tasas de matriculación iniciales. Los países insulares y por lo general los PMA asiáticos tenían tasas de matriculación en primaria superiores al 70% y, en algunos casos, al 90%. Aunque las experiencias de los PMA africanos varían, ya que las tasas de matriculación iniciales de algunos países eran del 8% mientras que otros alcanzaban el 79%, la tasa media de matriculación inicial de los PMA africanos en 1990 fue muy inferior a la de los otros dos grupos de PMA.

Con respecto al objetivo de la educación primaria, 10 de los 26 PMA han alcanzado o están en vías de cumplir el plazo establecido de 2015.



CUADRO 17. TASA DE PREVALENCIA DEL VIH Y VARIACIÓN PORCENTUAL EN LOS PMA EN 2001 Y 2003  
(Tasa de prevalencia: porcentaje del grupo de edad de 15 a 49 años)

	2001	2003	Dirección de la variación
Burundi	6,2	6,0	Decreciente
Camboya	2,7	2,6	Decreciente
Chad	4,9	4,8	Decreciente
Eritrea	2,8	2,7	Decreciente
Lesotho	29,6	28,9	Decreciente
Malawi	14,3	14,2	Decreciente
República Unida de Tanzania	9,0	8,8	Decreciente
Togo	4,3	4,1	Decreciente
Uganda	5,1	4,1	Decreciente
Zambia	16,7	16,5	Decreciente
Benin	1,9	1,9	Estancada
Burkina Faso	4,2	4,2	Estancada
Gambia	1,2	1,2	Estancada
Malí	1,9	1,9	Estancada
República Centroafricana	13,5	13,5	Estancada
República Democrática del Congo	4,2	4,2	Estancada
República Democrática Popular Lao	0,1	0,1	Estancada
Rwanda	5,1	5,1	Estancada
Senegal	0,8	0,8	Estancada
Angola	3,7	3,9	Creciente
Djibouti	2,8	2,9	Creciente
Etiopía	4,1	4,4	Creciente
Guinea	2,8	3,2	Creciente
Haití	5,5	5,6	Creciente
Liberia	5,1	5,9	Creciente
Madagascar	1,3	1,7	Creciente
Mauritania	0,5	0,6	Creciente
Mozambique	12,1	12,2	Creciente
Myanmar	1,0	1,2	Creciente
Nepal	0,4	0,5	Creciente
Níger	1,1	1,2	Creciente
Sudán	1,9	2,3	Creciente

Fuente: Estimaciones de ONUSIDA; División de Estadística de las Naciones Unidas.

*El proceso de eliminación de las desigualdades de género en la enseñanza primaria ha sido bastante positivo.*

El proceso de *eliminación de las desigualdades de género* en la enseñanza primaria ha sido bastante positivo, puesto que 10 PMA (de los 36 para los que se dispone de datos) han alcanzado el objetivo y otros 9 están en vías de alcanzarlo en 2015. Por ejemplo, la relación de niñas y niños matriculados en la enseñanza primaria aumentó del 35% en 1990 al 69% en 2003 en el Yemen, y durante el mismo período, del 68 al 98% en Gambia, del 47 al 77% en Guinea y del 60 al 89% en Nepal. Sin embargo, aproximadamente la mitad de los PMA para los que se dispone de datos avanzan con mucha lentitud.

*Los progresos en la reducción de la mortalidad infantil en los PMA son muy lentos.*

Los progresos en la reducción de la *mortalidad infantil* en los PMA son muy lentos en más del 80% de los casos para los que se dispone de datos, y algunos PMA han experimentado un retroceso. Sólo 11 PMA parece que vayan a alcanzar el objetivo. Bhután, Guinea, Mozambique y la República Democrática Popular Lao han logrado reducciones impresionantes.

*Sólo 11 PMA parece que vayan a alcanzar el objetivo.*

La República Centroafricana, Myanmar y la República Unida de Tanzania han logrado reducir a la mitad el porcentaje de la población que *carece de acceso al agua potable*. Entre 1990 y 2002, el acceso al agua en esos países aumentó del 38 al 73%, del 48 al 80% y del 48 al 75%, respectivamente. De los PMA restantes para los que se disponía de datos, 10 estaban en condiciones de cumplir el

plazo de 2015, 16 avanzaban muy lentamente y 5 se habían estancado o habían sufrido retrocesos.

Muchos PMA se han visto especialmente afectados por la epidemia de VIH/SIDA. Según datos del ONUSIDA (2004), para finales de 2003:

- El 28% de la población mundial estimada de adultos y niños y el 27% de la población mundial de adultos infectados vivía en PMA;
- El 32% de la población mundial de mujeres seropositivas vivía en PMA;
- El 45% de la población mundial de niños seropositivos (de 0 a 14 años) vivía en PMA;
- Cerca del 34% de las defunciones por SIDA (de niños y adultos) se produjeron en PMA;
- El 43% de los niños huérfanos a causa del VIH/SIDA vivían en PMA.

*La mayoría de los PMA deberían incrementar su tasa de alfabetización de adultos en más de un 33% con respecto al nivel de 2001 para el año 2015.*

En el cuadro 17 se resumen los progresos recientes en lo relativo a la prevalencia del VIH en los 32 PMA para los que se dispone de datos<sup>4</sup>. Entre 2001 y 2003 las tasas de prevalencia del VIH entre la población de 15 a 49 años aumentaron en 13 PMA, permanecieron estancadas en 9 y disminuyeron en 10. En UNCTAD (2004: primera parte, cap. 2) se examinan las principales repercusiones económicas y sociales de la epidemia en los PMA. Si no se consiguen mayores avances en esta esfera, es poco probable que se cumpla el objetivo de 2015.

En el cuadro 18 se resumen los progresos realizados hacia el objetivo del Programa de Acción relativo a la *alfabetización de adultos*, que se ha estimado suponiendo que la meta es un incremento del 50% de la tasa en 2015 con respecto al nivel de 2001. En el cuadro puede verse que, si la tendencia dominante entre 1990 y 2001 se mantiene hasta 2015, sólo un PMA (Malí), se encontrará muy lejos de alcanzar este objetivo. Tres PMA están encarrilados, pero la mayoría de los países para los que se dispone de datos deberían incrementar su tasa de alfabetización de adultos en más de un 33%.

## E. Objetivos de desarrollo de la infraestructura de transporte y comunicaciones

El Programa de Acción comprende los seis objetivos siguientes relacionados con la infraestructura:

- Ampliar las redes viarias o los enlaces por carretera en los PMA hasta alcanzar el nivel actual de otros países en desarrollo y la capacidad viaria urbana, incluido el sistema de alcantarillado y otros servicios conexos, en 2010;
- Modernizar y ampliar los puertos y los aeropuertos, así como las instalaciones auxiliares, para aumentar su capacidad en 2010;
- Modernizar y ampliar las conexiones y las instalaciones ferroviarias, aumentando su capacidad hasta alcanzar el nivel de otros países en desarrollo al final del decenio;
- Ampliar las redes de comunicaciones de los PMA, incluidos los servicios de telecomunicaciones y correos, y mejorar el acceso de los pobres a esos servicios en las zonas urbanas y rurales hasta alcanzar los niveles actuales de otros países en desarrollo;

*El Programa de Acción comprende los seis objetivos siguientes relacionados con la infraestructura.*

CUADRO 18. PROGRESOS DE LOS PMA HACIA EL LOGRO DEL OBJETIVO DE ALFABETIZACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN: 1990, 2001 Y 2015

(Tasa de alfabetización de adultos: porcentaje de la población mayor de 15 años de edad)

	1990	2001	2015 objetivo	2015 previsto <sup>a</sup>
Bangladesh	34	41	61	49
Benin	26	39	58	54
Burundi	37	49	74	65
Cabo Verde	64	75	100	89
Camboya	62	69	100	77
Chad	28	44	66	65
Comoras	54	56	84	59
Etiopía	29	40	60	55
Haití	40	51	76	65
Lesotho	78	81	100	86
Liberia	39	55	82	75
Malawi	52	61	91	73
Maldivas	95	97	100	100
Malí	19	19	29	19
Mauritania	35	41	61	48
Mozambique	33	45	68	60
Myanmar	81	85	100	90
Nepal	30	43	64	59
Níger	11	17	25	23
Rep. Centroafricana	33	49	73	68
Rep. Dem. Popular Lao	57	66	98	77
Rep. Unida de Tanzania	63	76	100	93
Rwanda	53	68	100	87
Samoa	98	99	100	100
Senegal	28	38	57	51
Sudán	46	59	88	75
Togo	44	58	88	76
Uganda	56	68	100	83
Yemen	33	48	71	67
Zambia	68	79	100	93

Fuente: Estimaciones y proyecciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en el *World Development Indicators 2005* (CD-ROM).

a La tasa de alfabetización de adultos prevista para 2015 se calcula a partir del supuesto de que entre 2001 y 2015 se mantendrá el ritmo de los progresos registrados entre 1990 y 2001.

e) Aumentar los conocimientos de informática de los estudiantes de instituciones de enseñanza superior y de universidades en un 50%, y los de los alumnos de las escuelas primarias y secundarias en un 25%, para 2015;

f) Aumentar la densidad telefónica media a 5 líneas principales por cada 100 habitantes y los enlaces de Internet a 10 usuarios por cada 100 habitantes en el año 2010» (Naciones Unidas, 2001: párr. 43).

Para evaluar los progresos de los PMA hacia el logro de los objetivos a) y f), se ha supuesto que lo que se quiere conseguir es que en 2010 los PMA alcancen el nivel que otros países en desarrollo tenían en 2001.

La falta de datos limita gravemente el alcance del análisis. Salvo en el caso de los objetivos a) y f), las observaciones no son suficientes para permitir la comparación. Con respecto al objetivo a), la falta de datos recientes hizo que la evaluación hubiera de basarse en las tasas de crecimiento desde los años noventa hasta el año más reciente, que luego se proyectaron hasta el año 2010. A continuación, los valores estimados en la hipótesis de que se mantendrán las

tasas de crecimiento anteriores al Programa de Acción se comparan con el valor de 2001 en otros países en desarrollo. Para el objetivo f) se dispone de datos más recientes, y la evaluación de los progresos se basa en la estimación de la tasa media de crecimiento anual registrada por los PMA de 2001 a 2003 y haciendo proyecciones para el año 2010.

En el cuadro 19 se indican los progresos realizados por cada PMA hacia el logro de los objetivos a) y f). Cabe extraer las siguientes conclusiones:

- Los PMA insulares tienen mejores infraestructuras de transporte y comunicaciones que los otros PMA, y parecen mejor preparados para alcanzar los objetivos del Programa de Acción.
- En lo que se refiere a la infraestructura de transporte, 16 PMA podrían tener en 2010 el mismo número de carreteras per cápita que otros países en desarrollo tenían en 2001, y 17 PMA van muy rezagados. Si se tiene en cuenta una medida de calidad de la infraestructura, por ejemplo las carreteras asfaltadas, el panorama cambia: 24 PMA están muy retrasados, 5 han alcanzado el objetivo y 1 está en vías de hacerlo. Esto demuestra que no basta con prolongar la red viaria si las carreteras son de mala calidad y apenas se pueden utilizar.
- La brecha digital tiene pocas posibilidades de cerrarse antes de 2010. La mayoría de los PMA distan mucho de estar en condiciones de disponer de 5 líneas telefónicas principales y 10 usuarios de Internet por cada 100 habitantes en el año 2010. Es interesante observar que, en lo referente al número de usuarios de Internet, 21 PMA alcanzarán el objetivo si el ritmo de aumento del período 2001-2004 se mantiene hasta 2010.

16 PMA podrían tener en 2010 el mismo número de carreteras per cápita que otros países en desarrollo tenían en 2001, y 17 PMA van muy rezagados.

## F. Objetivos relativos a la AOD, el alivio de la deuda y el acceso a los mercados para los asociados en el desarrollo

### 1 C UANÁ DE A AUDA

En el compromiso 7 del Programa de Acción, «Movilización de recursos financieros», se establece entre otras cosas que los países donantes «aplicarán lo antes posible las siguientes medidas a las que se comprometieron en la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados:

- Los países donantes que proporcionan más del 0,20% de su PNB en forma de AOD a los PMA continuarán haciéndolo y redoblarán sus esfuerzos;
- Otros países donantes que han cumplido la meta del 0,15% se comprometerán a alcanzar el 0,20% rápidamente;
- Todos los demás países donantes que se hayan comprometido a alcanzar el objetivo del 0,15% reafirmarán su compromiso y harán cuanto esté a su alcance por lograr ese objetivo en los próximos cinco años o desplegarán todos los esfuerzos posibles por acelerar las medidas encaminadas a alcanzar ese objetivo;
- Durante el período de vigencia del Programa de Acción, los demás países donantes harán todo lo posible por aumentar su AOD a los países menos adelantados de manera que colectivamente su asistencia a éstos aumente apreciablemente» (Naciones Unidas, 2001: párr. 83).

La brecha digital tiene pocas posibilidades de cerrarse antes de 2010. La mayoría de los PMA distan mucho de estar en condiciones de disponer de 5 líneas telefónicas principales y 10 usuarios de Internet por cada 100 habitantes en el año 2010.

**CUADRO 19. PROGRESOS DE LOS PMA HACIA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE ACCIÓN RELATIVOS A LAS INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE Y COMUNICACIONES, 2010**  
(Antes y después de la Conferencia de Bruselas)

	Objetivos de transporte		Objetivos de la infraestructura de comunicaciones	
	Carreteras (km/1.000 personas)	Carreteras asfaltadas (km/1.000 personas)	Líneas principales de teléfono por cada 100 personas	Usuarios de Internet por cada 100 personas
Afganistán	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado	Encarrilado
Angola	Rezagado	Retrocede	Muy retrasado	Encarrilado
Bangladesh	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado
Benin	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado	Encarrilado
Bhután	Encarrilado	Alcanzado	Retrocede	Muy retrasado
Burkina Faso	Muy retrasado	Retrocede	Muy retrasado	Muy retrasado
Burundi	..	..	Muy retrasado	Muy retrasado
Cabo Verde	Muy retrasado	Alcanzado	Muy retrasado	Encarrilado
Camboya	Retrocede	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado
Chad	Encarrilado	Muy retrasado	Muy retrasado	Encarrilado
Comoras	..	..	Rezagado	Encarrilado
Djibouti	Encarrilado	Muy retrasado	Muy retrasado	Encarrilado
Eritrea	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado
Etiopía	Muy retrasado	Retrocede	Muy retrasado	Muy retrasado
Gambia	Muy retrasado	Muy retrasado	Rezagado	Encarrilado
Guinea	Encarrilado	Muy retrasado	Muy retrasado	Encarrilado
Guinea-Bissau	Rezagado	Muy retrasado	Muy retrasado	Encarrilado
Guinea Ecuatorial	Encarrilado	..	Muy retrasado	Encarrilado
Haití	Muy retrasado	Muy retrasado	Rezagado	Encarrilado
Islas Salomón	Encarrilado	Muy retrasado	Retrocede	Muy retrasado
Kiribati	..	..	Encarrilado	Muy retrasado
Lesotho	Encarrilado	Muy retrasado	Encarrilado	Encarrilado
Liberia	Encarrilado	Muy retrasado	Retrocede	Encarrilado
Madagascar	Encarrilado	Retrocede	Retrocede	Muy retrasado
Malawi	Encarrilado	Rezagado	Muy retrasado	Muy retrasado
Maldivas	..	..	Alcanzado	Encarrilado
Malí	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado
Mauritania	Rezagado	Muy retrasado	Rezagado	Muy retrasado
Mozambique	Muy retrasado	Muy retrasado	Retrocede	Encarrilado
Myanmar	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado
Nepal	Muy retrasado	Retrocede	Muy retrasado	Muy retrasado
Níger	Retrocede	Retrocede	Muy retrasado	Muy retrasado
Rep. Centroafricana	Encarrilado	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado
Rep. Dem. del Congo	..	..	Retrocede	Muy retrasado
Rep. Dem. Pop. Lao	Encarrilado	Alcanzado	Muy retrasado	Muy retrasado
Rep. Unida de Tanzania	Encarrilado	Retrocede	Retrocede	Encarrilado
Rwanda	Muy retrasado	Retrocede	Retrocede	Muy retrasado
Samoa	..	Alcanzado	Encarrilado	Encarrilado
Santo Tomé y Príncipe	..	Alcanzado	Encarrilado	Alcanzado
Senegal	Muy retrasado	Muy retrasado	Retrocede	Encarrilado
Sierra Leona	Retrocede	Retrocede	Muy retrasado	Muy retrasado
Somalia	Rezagado	Muy retrasado	Encarrilado	Muy retrasado
Sudán	Muy retrasado	Muy retrasado	Encarrilado	Encarrilado
Timor-Leste	..	..	..	..
Togo	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado	Muy retrasado
Uganda	..	..	Muy retrasado	Muy retrasado
Vanuatu	Encarrilado	Encarrilado	Retrocede	Muy retrasado
Yemen	Encarrilado	Muy retrasado	Encarrilado	Encarrilado
Zambia	Encarrilado	Rezagado	Retrocede	Encarrilado

Fuente: Estimaciones y proyectos de la UNCTAD basadas en los *World Development Indicators 2005* (CD-ROM) del Banco Mundial y los *Indicadores de las telecomunicaciones mundiales 2005* (CD-ROM).

Nota: La diferencia con respecto a los restantes países en desarrollo en lo referente al primer objetivo (el objetivo A) se calculó aplicando a los datos disponibles del último año la tasa media de crecimiento anual del período 1990-1999 y realizando proyecciones hasta el año 2010. La nomenclatura empleada es la siguiente:

«Alcanzado» (el país está al mismo nivel que el promedio de los restantes países en desarrollo); «Encarrilado» (el país ha alcanzado el 95% del promedio de los restantes países en desarrollo); «Rezagado» (el país está entre el 75 y el 94% del promedio de los restantes países en desarrollo); «Muy retrasado» (el país está entre el 0 y el 74% del promedio de los restantes países en desarrollo); «Retrocede» (el país bajó de nivel en los años noventa). Los progresos hacia el logro del último objetivo (el objetivo E) se estimaron aplicando a la última cifra disponible las tasas medias de crecimiento anual del período 2001-2004 y realizando proyecciones hasta el año 2010.

Como se indica en el cuadro 20, siete países miembros del CAD, a saber, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Luxemburgo, los Países Bajos, Noruega y Suecia, alcanzaron el objetivo del Programa de Acción consistente en efectuar desembolsos netos por concepto de AOD equivalentes al 0,20% de su ingreso nacional bruto respectivo (INB) en 2003. En 2004, Portugal, Noruega, Luxemburgo, Dinamarca, los Países Bajos, Suecia e Irlanda alcanzaron este objetivo. El mismo año, Bélgica y Francia alcanzaron el objetivo del 0,15% (0,18 y 0,15% del INB, respectivamente). Las aportaciones combinadas de los Estados miembros de la UE, que representaron el 63,6% del total de desembolsos efectuados a los PMA por concepto de AOD en 2004, disminuyeron ligeramente del 0,13 al 0,12% del INB entre 2003 y 2004, aunque de 2000 a 2001 habían aumentado (en un 0,09% en 2001 y en un 0,10% en 2002).

Entre los países miembros del CAD, los Estados Unidos siguen siendo el principal donante a los PMA en términos absolutos, y su aportación representó el 19,2% del total de la ayuda neta del CAD a los PMA en 2004. Sin embargo, la AOD de los Estados Unidos a los PMA como porcentaje del INB aumentó muy poco, del 0,03% en 2002 al 0,04% en 2003 y 2004. En este último año, Francia se convirtió en el segundo donante del CAD a los PMA en términos absolutos.

**CUADRO 20. DESEMBOLSOS TOTALES NETOS DE LOS ESTADOS MIEMBROS DEL COMITÉ DE ASISTENCIA PARA EL DESARROLLO DE LA OCDE A LOS PMA<sup>a</sup> Y TASA DE DESVINCLACIÓN DE LA AOD CONCEDIDA A LOS PMA (2003 Y 2004)**

(Clasificación por orden decreciente del porcentaje del INB de los donantes)

	Millones de dólares EE.UU.	Total del CAD 2003	Total de los donantes	Total del INB de los donantes	Millones de dólares EE.UU.	Total del CAD 2004	Total de los donantes	Total del INB de los donantes	Tasa de desvinculación de la AOD <sup>b</sup>
	Porcentaje 2003				Porcentaje 2004				
Portugal	205	0,9	64	0,14	878	3,7	85	0,53	0,99
Noruega	801	3,6	39	0,36	837	3,6	38	0,33	1,00
Luxemburgo	65	0,3	34	0,27	87	0,4	37	0,31	1,00
Dinamarca	673	3,0	38	0,32	735	3,1	36	0,31	0,80
Países Bajos	981	4,4	25	0,20	1 453	6,2	35	0,25	0,96
Suecia	822	3,7	34	0,27	762	3,2	28	0,22	0,98
Irlanda	266	1,2	53	0,21	322	1,4	53	0,21	1,00
Bélgica	1 088	4,9	59	0,35	645	2,7	44	0,18	0,99
Francia	2 965	13,3	41	0,16	3 169	13,5	37	0,15	0,85
Reino Unido	2 273	10,2	36	0,12	2 988	12,7	38	0,14	1,00
Suiza	405	1,8	31	0,12	399	1,7	26	0,11	0,95
Alemania	2 508	11,3	37	0,10	2 312	9,8	31	0,08	0,66
Finlandia	183	0,8	33	0,11	153	0,6	23	0,08	1,00
Canadá	634	2,9	31	0,07	702	3,0	27	0,07	0,76
Nueva Zelanda	45	0,2	27	0,06	65	0,3	31	0,07	0,36
Australia	259	1,2	21	0,05	350	1,5	24	0,06	0,91
Austria	169	0,8	33	0,07	168	0,7	25	0,06	0,68
Italia	1 104	5,0	45	0,08	788	3,4	32	0,05	0,80
España	342	1,5	17	0,04	424	1,8	17	0,04	0,95
Estados Unidos	4 474	20,1	27	0,04	4 504	19,2	23	0,04	0,03
Japón	1 922	8,6	22	0,04	1 684	7,2	19	0,04	0,81
Grecia	55	0,2	15	0,03	65	0,3	14	0,03	0,41
Total CAD	22 237	100,0	32	0,08	23 490	100,0	30	0,08	0,68
de los que:									
Miembros UE	13 697	61,6	37	0,13	14 949	63,6	35	0,12	..

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos en línea del CAD de la OCDE y la OCDE (2006).

a Incluidas las corrientes multilaterales imputadas, o sea, teniendo en cuenta las contribuciones aportadas a través de las organizaciones multilaterales, calculadas empleando la distribución geográfica de los desembolsos multilaterales en el año de referencia.

b La tasa de desvinculación bilateral de la AOD a los PMA es igual a la AOD bilateral desvinculada a los PMA dividida por la AOD bilateral total a los PMA (sobre la base de los compromisos).

Siete países miembros del CAD, alcanzaron el objetivo del Programa de Acción consistente en efectuar desembolsos netos por concepto de AOD equivalentes al 0,20% de su INB en 2003.

En términos de volumen, los desembolsos netos de los países miembros del CAD a los PMA por concepto de AOD se duplicaron casi en 2004 en comparación con las cifras de 2001 (12.019 millones de dólares en 2001 a 23.490 millones de dólares en 2004). El esfuerzo de asistencia de todos los países miembros del CAD, medido por el coeficiente de AOD/INB, se mantuvo en un 0,08% en 2003 y 2004 (0,06% en 2002). Sin embargo, en términos globales el coeficiente de AOD/INB sigue estando por debajo de los objetivos de AOD para los PMA, establecidos en el Programa de Acción.

## 2. DESVINCULACIÓN DE LA AYUDA

En cuanto a la mejora de la eficacia de la asistencia a los PMA, en el Programa de Acción de Bruselas figura un compromiso por parte de los países donantes de aplicar la recomendación del CAD de la OCDE de desvincular la asistencia oficial para el desarrollo a los PMA (DCD/DAC (2001)12/FINAL). Esta medida entró en vigor el 1° de enero de 2002.

Como se indica en el cuadro 20, la tasa de desvinculación de la AOD bilateral a los PMA sigue aumentando. En 2004, la tasa media del conjunto de los miembros del CAD superó el nivel convenido de referencia de los miembros, o sea, el 0,60%. En el informe provisional de 2006 del CAD de la OCDE se señala que en 2005 la recomendación se siguió aplicando debidamente, y que la mayoría de los miembros habían desvinculado su ayuda más allá de lo exigido en ella (OCDE, 2006, págs. 2 a 3).

Además, según el informe provisional de 2006:

- Todos los miembros habían llevado a efecto las disposiciones de cobertura de la recomendación.
- En respuesta a la Declaración de París y a la petición de la mayoría de las principales conferencias internacionales de que se incremente la proporción de la ayuda desvinculada, el CAD ha estudiado «formas de ampliar las ventajas de ese tipo de ayuda, especialmente en lo que se refiere a la mejora de la eficacia de la asistencia y a la optimización de los recursos» (OCDE, 2006, pág. 7). Una de las medidas adoptadas es la eliminación de los niveles mínimos de cobertura a fin de mejorar la distribución del esfuerzo entre los donantes; está previsto que estas disposiciones entren en vigor el 1° de julio de 2006.
- Aunque la cooperación técnica no está incluida en las recomendaciones, otra medida consiste en «estudiar las posibilidades de desvincular la cooperación técnica relacionada con la contratación pública» (OCDE, 2006, pág. 8). Con todo, en 2004 Australia adoptó la política de desvincular la cooperación técnica con los PMA.
- En 2005 la Comunidad Europea aprobó dos nuevas normativas sobre el acceso a su asistencia externa, conforme a las cuales toda la ayuda a los PMA estaría desvinculada. De esta forma, «todos los servicios de expertos, como la cooperación técnica, estarán desvinculados y se basarán en el doble criterio de la calidad y el precio» (OCDE, 2006, pág. 3); además, no estará condicionada la ayuda alimentaria.

En resumen, el proceso de desvincular la asistencia a los PMA ha evolucionado rápidamente, y parece existir consenso en torno a la idea de que llevar adelante este proceso contribuiría a hacer más eficaz la ayuda.

*La tasa de desvinculación de la AOD bilateral a los PMA sigue aumentando... y que la mayoría de los miembros habían desvinculado su ayuda más allá de lo exigido en la recomendación.*

*En resumen, el proceso de desvincular la asistencia a los PMA ha evolucionado rápidamente, y parece existir consenso en torno a la idea de que llevar adelante este proceso contribuiría a hacer más eficaz la ayuda.*

## 3. EL ALIVIO DE LA DEUDA

En el Programa de Acción se destacan diversas medidas clave que podrían adaptarse en relación con el alivio y la gestión de la deuda por parte de los PMA y sus asociados en el desarrollo. La piedra angular de la acción de estos últimos es la aplicación eficaz de la Iniciativa ampliada en favor de los países pobres muy endeudados (PPME).

Actualmente 30 países son posibles candidatos a beneficiarse de medidas de alivio de la deuda, con arreglo a dicha Iniciativa. En agosto de 2005, 22 de esos países habían alcanzado el punto de decisión en el proceso de la Iniciativa, y otros 13 el de culminación (véase el cuadro 21)<sup>5</sup>. La Mayoría de los países alcanzaron el punto de decisión en el año 2000. Desde Mayo de 2001, sólo otros cuatro PMA han logrado llegar a este punto. Sin embargo, durante ese período 12 PMA han alcanzado el punto de culminación, de los cuales 8 (Benín, Etiopía, Madagascar, Malí, Níger, Rwanda, Senegal y Zambia), lo han hecho después de 2003.

En 2004, la «cláusula de extinción» de la Iniciativa se prolongó hasta finales de 2006. Esto permitirá que más países reúnan las condiciones prescritas en la Iniciativa si se cumplen los criterios de renta y endeudamiento utilizando datos correspondientes a finales de 2004. Sobre la base del análisis realizado por el FMI y la AIF, 10 PMA han calculado indicadores de la carga de la deuda superiores a los niveles mínimos de la Iniciativa. Entre ellos figuran 7 PMA que ya habían sido reconocidos como posibles beneficiarios de la Iniciativa pero que todavía no habían llegado al punto de decisión, a saber, la República Centroafricana, las Comoras, la República Democrática Popular Lao, Liberia, Somalia, el Sudán y el Togo, y también Eritrea, Haití y Nepal. Otros 2 PMA (Afganistán y Cabo Verde) tienen coeficientes inferiores a los niveles mínimos de la Iniciativa, y en el caso de otros 3 PMA, la falta de datos no ha permitido hacer una evaluación definitiva: estos países son Bangladesh y Bhután, y también Myanmar, que había sido identificado como posible candidato. Así pues, existe la posibilidad de que se añadan otros 5 PMA a los 30 que figuran actualmente en la lista de PPME.

En términos de valor actual neto, los PMA-PPME que han alcanzado el punto de culminación han recibido un compromiso de alivio de la deuda equivalente a 14.200 millones de dólares; el 60% de estos fondos han ido destinados a Etiopía, Mozambique, la República Unida de Tanzania y Zambia. Los PMA-PPME que han alcanzado el punto de decisión han recibido 9.700 millones de dólares, de cuya cifra el 65% ha correspondido a la República Democrática del Congo.

En el cuadro 21 se puede observar el cambio que ha experimentado en esos países, entre 2000 y 2004, un indicador clave de la carga de la deuda que es la relación entre el servicio de la deuda pagado y los ingresos fiscales del Estado. Esa relación disminuyó en 17 de los 22 PMA-PPME que alcanzaron el punto de decisión antes de septiembre de 2005. Las cinco excepciones son Burundi, la República Democrática del Congo, Gambia, Mozambique y Zambia, países en los que la relación aumentó a pesar del alivio de la deuda. En los 22 PMA que han alcanzado el punto de decisión, la relación entre el servicio de la deuda pagado y los ingresos fiscales del Estado disminuyó del 22,3% en 2000 al 16,6% en 2004. Esa disminución fue todavía más pronunciada en los 13 PMA-PPME que alcanzaron el punto de culminación. Sin embargo, en 2004 la relación se mantuvo en promedio justo por encima del 10%.

*En agosto de 2005, 22 de esos países habían alcanzado el punto de decisión en el proceso de la Iniciativa, y otros 13 el de culminación.*

CUADRO 21. RELACIÓN DEL SERVICIO DE LA DEUDA CON LOS INGRESOS DEL ESTADO EN DETERMINADOS PMA QUE SON PPME (2000–2004)

	Fecha de la aprobación		Reembolsos por concepto de servicio de la deuda como porcentaje de los ingresos del Estado				
	Momento de la decisión	Momento de la finalización	2000	2001	2002	2003	2004
Benin	Julio de 2000	Marzo de 2003	14,6	9,4	7,8	5,4	5,4
Burkina Faso	Julio de 2000	Abril de 2002	18,5	11,4	10,3	8,1	5,8
Etiopía	Noviembre de 2001	Abril de 2004	10,2	15,5	8,9	6,4	8
Madagascar	Diciembre de 2000	October de 2004	13,9	9,8	14,3	9,3	11,9
Malí	Septiembre de 2000	Marzo de 2003	20,9	12,9	12,5	9,1	9,8
Mauritania	Marzo de 2000	Junio de 2002	36,1	40,2	20,9	15,6	12,6
Mozambique	Abril de 2000	Septiembre de 2001	4,1	6,7	12,3	11,6	6,5
Níger	Diciembre de 2000	Abril de 2004	14,5	18,8	23	9,3	6,8
Rep. Unida de Tanzania	Abril de 2000	Noviembre de 2001	16,1	8,3	8	6,8	7,7
Rwanda	Diciembre de 2000	Abril de 2005	23,4	11,8	8,1	7,2	7,1
Senegal	Junio de 2000	Abril de 2004	21,8	19,6	16,5	13,8	8,1
Uganda	Marzo de 2000	Mayo de 2000	15,3	9,3	8,6	8,6	10,5
Zambia	Diciembre de 2000	Abril de 2005	29,3	21,7	18,3	23,6	37,6
Burundi	Agosto de 2005		16,5	11,9	22,7	22,3	69,7
Chad	Mayo de 2001		29,4	9,3	18,6	14,9	12,4
Gambia	Diciembre de 2000		26,6	26,3	43,2	22	34
Guinea	Diciembre de 2000		33,1	18,5	19,7	18,1	16,7
Guinea-Bissau	Diciembre de 2000		31,3	1,2	6,9	12,8	28,2
Malawi	Diciembre de 2000		36,1	25,7	18,6	28,6	17,4
Rep. Dem. del Congo	Julio de 2003		..	..	8,2	21	13,6
Santo Tomé y Príncipe	Diciembre de 2000		38,7	46,4	39,2	36,6	18,6
Sierra Leona	Marzo de 2002		44,4	88,6	19,2	12,7	28

Fuente: Fondo Monetario Internacional y Asociación Internacional de Fomento e Iniciativa para la Reducción de la Deuda de los Países Pobres Muy Endeudados (PPME): Estado de su ejecución, preparado por funcionarios del FMI y del Banco Mundial, 19 de agosto de 2005.

Nota: Las cifras de 2004 son provisionales.

Esto indica que, si bien el alivio de la deuda ha permitido mejorar considerablemente la situación de los PMA que habían alcanzado el punto de culminación, el problema del endeudamiento no se ha resuelto del todo. En los países que tratan de crear infraestructuras y de cumplir los objetivos de desarrollo humano, la carga fiscal de la deuda sigue siendo considerable. En este contexto cobran importancia las medidas adicionales para la cancelación de la deuda bilateral y multilateral, que el Programa de Acción considera deseables. A este respecto, la decisión de cancelar la deuda de los PMA africanos que alcanzaron el punto de culminación en el marco de la Iniciativa ampliada en favor de los PPME, acordada en la Cumbre del G-8 de Gleneagles en julio de 2005 y confirmada en las reuniones de septiembre del FMI y el Banco Mundial, constituye una novedad positiva.

#### 4. ACCESO A LOS MERCADOS

El Programa de Acción reconoce la importancia del comercio para los PMA y trata de diversas cuestiones de política relacionadas con el comercio, como la fuerte dependencia de los PMA respecto de un limitado surtido de productos básicos exportados, la necesidad de mejorar el trato especial y diferenciado y las deficiencias en la capacidad de oferta. Con respecto al acceso a los mercados, existe un objetivo concreto y cuantificable que permite proceder al seguimiento de los progresos realizados: el acceso a los mercados de los países desarrollados, en franquicia arancelaria y sin contingentes, de los productos de todos los PMA<sup>6</sup>.

*los PMA que habían alcanzado el punto de culminación, el problema del endeudamiento no se ha resuelto del todo... En este contexto cobran importancia las medidas adicionales para la cancelación de la deuda bilateral y multilateral, que el Programa de Acción considera deseables.*

En 2003, que es el último año para el que se dispone de datos, el 80,5% de las importaciones totales de los países desarrollados procedentes de los PMA, en términos de valor (y con exclusión de las armas), se admitieron en franquicia y sin sujeción a contingentes. Esto representa un incremento del 3% con respecto a 2001. Con exclusión de las armas y el petróleo, el 72,1% de las importaciones procedentes de los PMA entraron en franquicia (cuadro 22), lo que supone un incremento de casi el 2% con respecto a 2001.

Desde 2001 ha habido diversas iniciativas de la Cuadrilateral (Canadá, Unión Europea, Japón y Estados Unidos) para otorgar acceso a los mercados, en franquicia y sin sujeción a contingentes, a una gama cada vez más amplia de productos de los PMA<sup>7</sup>. No obstante, si se excluyen las armas y el petróleo, en realidad el porcentaje del total de las importaciones de los PMA a los países desarrollados que se admitieron en franquicia disminuyó entre 1996 y 2003. Como se puede ver en el cuadro 22, en la práctica los países en desarrollo que no son PMA son los que han experimentado el mayor incremento en el porcentaje de sus exportaciones a los mercados de países desarrollados que se han admitido en franquicia. Una explicación probable, habida cuenta de las nuevas iniciativas de acceso a los mercados en favor de los PMA, es que esos otros países en desarrollo tienen una mayor capacidad de oferta.

En la sexta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), celebrada en Hong Kong (China) en diciembre de 2005, se acordó que los países desarrollados miembros y los países en desarrollo miembros que estuvieran en condiciones de hacerlo deberían otorgar «acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes con carácter perdurable para todos los productos originarios de todos los PMA para el año 2008, o no más tarde del comienzo del período de aplicación, de un modo que garantice la estabilidad, la seguridad y la previsibilidad», «velar por que las normas de origen aplicables a las importaciones procedentes de los PMA sean transparentes y sencillas y contribuyan a facilitar el acceso a los mercados», y que los miembros «que en este momento se enfrenten con dificultades para otorgar acceso a los mercados con arreglo a lo establecido supra otorgarán acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para al menos el 97% de los productos originarios de los PMA, definidos a nivel de línea arancelaria, para el año 2008 o no más tarde del comienzo del período de aplicación» (Declaración de Hong Kong, anexo F).

Que estas medidas logren mejorar el acceso efectivo de los PMA a los mercados dependerá de la inclusión de productos difíciles, como los textiles, el arroz, los lácteos y el pescado. De lo contrario, el compromiso de Hong Kong sólo garantizará el actual nivel de acceso a los mercados en franquicia y sin sujeción a contingentes. Además, las ventajas reales del acceso a los mercados dependerán de la existencia de normas de origen simples y transparentes, así como de los esfuerzos por incrementar la capacidad de oferta para la exportación.

CUADRO 22. PROPORCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS (EN VALOR) PROCEDENTES DE PAÍSES EN DESARROLLO Y PAÍSES MENOS ADELANTADOS ADMITIDAS EN FRANQUICIA (1996, 2001, 2002 Y 2003)

	1996	2001	2002	2003
<b>Con exclusión de las armas</b>				
Países en desarrollo	48,2	62,6	64,8	69,7
PMA	70,3	77,5	78	80,5
<b>Con exclusión de las armas y el petróleo</b>				
Países en desarrollo	44,7	60,2	63,4	63,9
PMA	77,4	70,4	69,2	72,1

Fuente: Estimaciones de la UNCTAD y la OMC compiladas por la UNCTAD y la OMC en consulta con el Banco Mundial, a partir de la Base Integrada de Datos de la OMC, y complementadas por el Mapa de acceso a mercados del CCI y el Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS), CD-ROM (Ginebra, anual).

*Con exclusión de las armas y el petróleo, el 72,1% de las importaciones procedentes de los PMA entraron en franquicia (cuadro 22), lo que supone un incremento de casi el 2% con respecto a 2001.*

*Dependerá de la inclusión de productos difíciles... ventajas reales del acceso a los mercados dependerán de la existencia de normas de origen simples y transparentes, así como de los esfuerzos por incrementar la capacidad de oferta para la exportación.*

## G. Progresos de los PMA hacia la reclasificación

*El Programa de Acción considera que la reclasificación de los PMA es uno de los criterios para juzgar el éxito de su aplicación.*

El Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2001-2010 considera que la reclasificación de los PMA es uno de los criterios para juzgar el éxito de su aplicación. El principio de reclasificación fue aprobado en 1991 por el Comité de Planificación del Desarrollo (en la actualidad el Comité de Políticas de Desarrollo), un grupo de expertos independientes designados por el Consejo Económico y Social que se encargan, entre otras cosas, del examen trienal de la lista de PMA.

Los criterios de reclasificación son conceptualmente similares a los utilizados para incluir a los países en la lista: los bajos ingresos, la insuficiencia de los recursos humanos y la vulnerabilidad económica. La metodología de la reclasificación se basa en umbrales cuantitativos concretos para cada uno de los indicadores agregados o compuestos correspondientes a esos criterios: el ingreso nacional bruto per cápita, el índice de activos humanos (IAH) y el índice de vulnerabilidad económica (IVE) respectivamente (véase el recuadro 3).

### RECUADRO 3. METODOLOGÍA PARA REVISAR LA RECLASIFICACIÓN DE LOS PMA

En la tabla 2 se muestran los umbrales cuantitativos específicos de los indicadores agregados o compuestos empleados para decidir la admisión a la lista de PMA o la salida de la misma.

Para cada uno de estos indicadores existe un margen entre el umbral de incorporación de un país a la lista y el umbral para la reclasificación. Este margen se considera una estimación razonable del progreso socioeconómico adicional que debe verificarse en un país que haya superado el umbral por debajo del cual se produce la incorporación a la lista: del país aspirante a la reclasificación se espera no sólo que supere los umbrales prescritos, sino que lo haga con un margen determinado. Esta medida garantiza lo bien fundado de la idea de que un país que aspire a la reclasificación debe experimentar una mejora estructural, y elimina el riesgo de que la reclasificación se base en circunstancias económicas temporales o irrelevantes.

Otros dos aspectos fundamentales de la norma de la reclasificación también garantizan el logro de mejoras estructurales en el país aspirante: i) para aspirar a la reclasificación deben cumplirse al menos dos de los tres criterios prescritos mientras que una aplicación simétrica de la norma de la inclusión y la reclasificación hubiese supuesto dejar de cumplir uno de los criterios, ya que deben satisfacerse los tres criterios para que un país pueda ser incorporado a la lista; ii) tras haberse verificado que se cumplen las condiciones para la reclasificación en ocasión del examen de la lista, la aptitud para la reclasificación no se reconocerá plenamente hasta que se haya constatado de nuevo el cumplimiento de los correspondientes criterios de reclasificación en un segundo examen consecutivo de la lista.

Si el Consejo Económico Social y la Asamblea General de las Naciones Unidas hacen suya la recomendación de reclasificar a un país de conformidad con la norma antes señalada, la reclasificación real tendría lugar en principio después de una moratoria de tres años. Este período previo a la reclasificación fue establecido por la Asamblea General en diciembre de 2004 como período de gracia que se concede al país aspirante para que pueda negociar con sus asociados en el desarrollo una estrategia de «transición ordenada». Mediante este concepto de «transición ordenada», que se utiliza para impedir que la reclasificación afecte negativamente al proceso de desarrollo de un PMA, las Naciones Unidas alientan a los asociados para el desarrollo de estos países a asegurar que el fin del trato preferencial, del país de ser inevitable, tenga lugar de una manera gradual y sin causar perturbaciones.

El Comité de Políticas de Desarrollo aprobó en 2005 una importante modificación de la norma de reclasificación (que se aplicó por primera vez en 2006) a la luz del caso atípico de Guinea Ecuatorial. El Comité decidió que cuando un país supere solamente el umbral de reclasificación correspondiente al criterio de bajos ingresos, y lo haga con un margen importante, se podrá considerar que cumple los requisitos para la reclasificación como si hubiese satisfecho dos criterios. La lógica de esta modificación, según el Comité de Políticas de Desarrollo, estriba en que un país que de repente se encuentra en una situación financiera desahogada (sobre todo si exporta petróleo) ha adquirido la capacidad de corregir, sin ningún apoyo externo excepcional, las debilidades estructurales que se miden con los otros dos criterios. El Comité decidió que esta excepción se aplicaría siempre que el ingreso nacional bruto per cápita duplicase con creces el valor previsto en el correspondiente umbral de reclasificación. En el caso de Guinea Ecuatorial, como puede verse en el diagrama 1, este valor era aproximadamente cuatro veces mayor (véanse también los diagramas 2 y 3). Por ello, el Comité llegó a la conclusión de que el país cumpliría las condiciones para su reclasificación y debía sujetarse al calendario previsto por la norma de la reclasificación, lo que quiere decir que, si no cambia la situación, Guinea Ecuatorial dejará de ser un PMA a principios de 2013.

### Recuadro 3 (cont.)

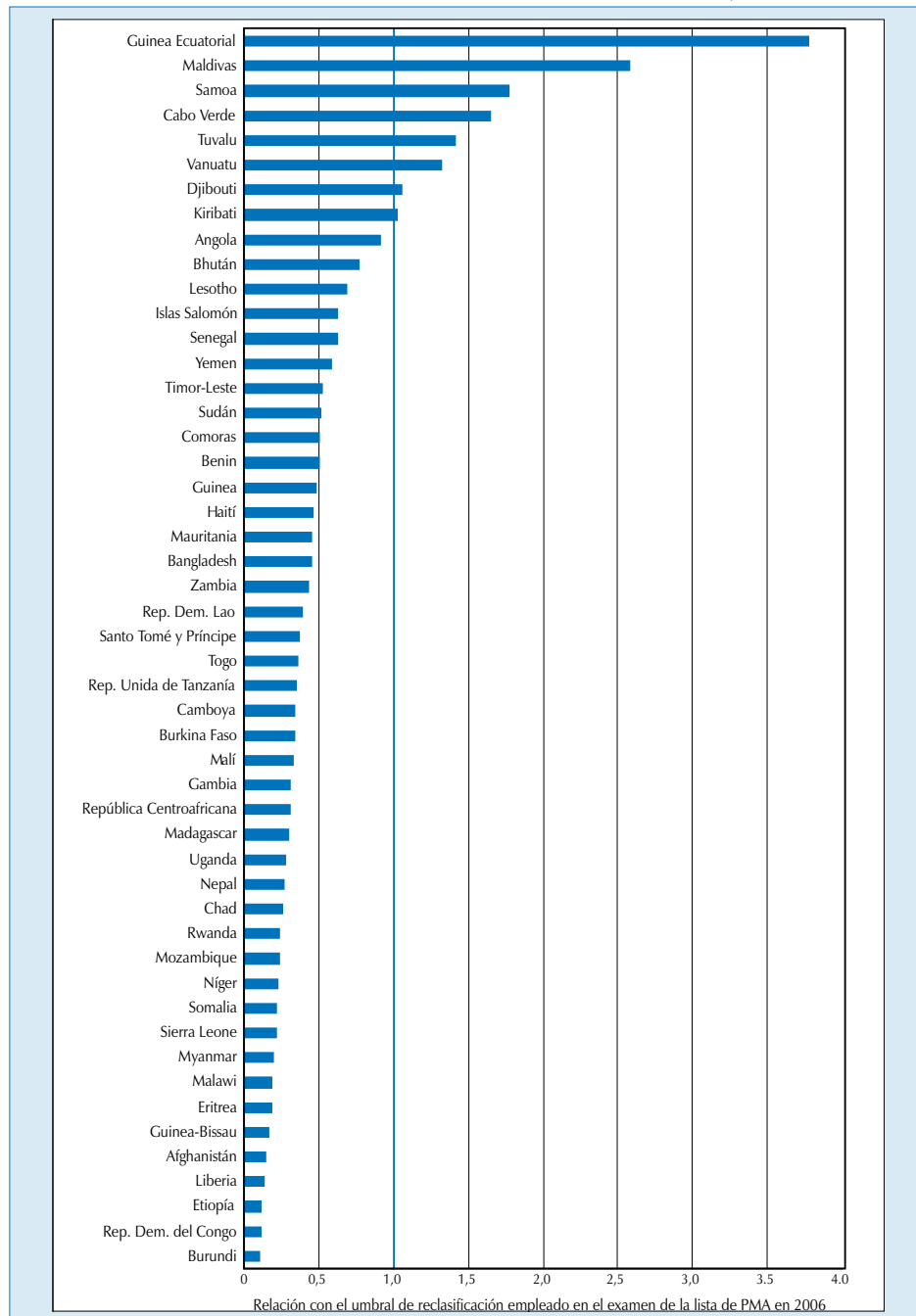
TABLA 2. EVOLUCIÓN DE LOS CRITERIOS DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA REVISIÓN DE LA LISTA DE PMA (A 2006)

Criterios empleados antes de 2000 para revisar la lista de PMA	Criterios empleados en 2003 para revisar la lista de PMA	Criterios empleados en 2006 para revisar la lista de PMA
<b>Criterio de ingresos bajos</b> Producto interno bruto (PIB) per cápita: promedio trienal (1993-1995) (menos de 800 dólares para la incorporación a la lista y más de 900 dólares para la reclasificación).	<b>Criterio de ingresos bajos</b> Ingreso nacional bruto (INB) per cápita: promedio trienal (1999-2001) (menos de 750 dólares para la incorporación a la lista y más de 900 dólares para la reclasificación).	<b>Criterio de ingresos bajos</b> Ingreso nacional bruto (INB) per cápita: promedio trienal (2002-2004) (menos de 750 dólares para la incorporación a la lista y más de 900 dólares para la reclasificación).
<b>Criterio de la calidad material de vida</b> <i>Índice ampliado de la calidad material de vida (IACMV)</i> Índice compuesto basado en los cuatro indicadores siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>* Promedio de ingesta calórica diaria por persona;</li> <li>* Esperanza de vida al nacer;</li> <li>* Tasa combinada de matriculación en la enseñanza primaria y secundaria;</li> <li>* Tasa de alfabetización de adultos.</li> </ul>	<b>Criterio de recursos humanos endeble</b> <i>Índice de activos humanos (IAH)</i> Índice compuesto basado en los cuatro indicadores siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>* Promedio de ingesta calórica diaria por persona como porcentaje de los correspondientes requisitos mínimos;</li> <li>* Tasa de mortalidad de menores de 5 años;</li> <li>* Tasa bruta de matriculación en la enseñanza secundaria;</li> <li>* Tasa de alfabetización de adultos.</li> </ul>	<b>Criterio de recursos humanos endeble</b> <i>Índice de activos humanos (IAH)</i> Índice compuesto basado en los cuatro indicadores siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>* Porcentaje de la población desnutrida;</li> <li>* Tasa de mortalidad de menores de 5 años;</li> <li>* Tasa de matriculación bruta en la enseñanza secundaria;</li> <li>* Tasa de alfabetización de adultos.</li> </ul>
<b>Criterio de diversificación económica</b> <i>Índice de diversificación económica (IDE)</i> Índice compuesto basado en los cuatro indicadores siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>* Parte correspondiente al sector manufacturero en el PIB;</li> <li>* Proporción de la mano de obra empleada en la industria;</li> <li>* Consumo de electricidad per cápita;</li> <li>* Índice de concentración de las exportaciones.</li> </ul>	<b>Criterio de vulnerabilidad económica</b> <i>Índice de vulnerabilidad económica (IVE)</i> Índice compuesto basado en los cinco indicadores siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>* Índice de inestabilidad de la producción agrícola;</li> <li>* Índice de inestabilidad de las exportaciones de bienes y servicios;</li> <li>* Parte correspondiente al sector manufacturero y los servicios modernos en el PIB;</li> <li>* Índice de concentración de las exportaciones de mercancías;</li> <li>* Población (en logaritmo).</li> </ul> También se consideró una variante de la formulación del IVE en el que se integraba como componente la proporción de la población desplazada por catástrofes naturales.	<b>Criterio de vulnerabilidad económica</b> <i>Índice de vulnerabilidad económica (IVE)</i> Índice compuesto basado en los siete indicadores siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>* Índice de inestabilidad de la producción agrícola;</li> <li>* Proporción de la población desplazada por las catástrofes naturales;</li> <li>* Índice de inestabilidad de las exportaciones de bienes y servicios;</li> <li>* Parte correspondiente a la agricultura, la silvicultura y la pesca en el PIB;</li> <li>* Índice de concentración de las exportaciones de mercancías;</li> <li>* Población (en logaritmo);</li> <li>* Índice de lejanía.</li> </ul>
<b>Para los casos de reclasificación</b> Se recomendaría la reclasificación inmediata de un país si cumpliera al menos dos de estos tres criterios (con sujeción a un margen entre los umbrales de inclusión en la lista de PMA y de exclusión de la misma) en al menos dos exámenes trienales consecutivos de la lista. Sin embargo, el Comité de Políticas de Desarrollo no consideraría ningún caso de reclasificación si no se le facilita un perfil de vulnerabilidad del país.	<b>Para los casos de reclasificación</b> Se podría recomendar la reclasificación inmediata de un país si cumpliera al menos dos de los tres criterios (con sujeción al margen entre los umbrales de inclusión en la lista de PMA y de exclusión de la misma) en al menos dos exámenes trienales consecutivos de la lista.	<b>Para los casos de reclasificación</b> El Comité de Políticas de Desarrollo puede recomendar la reclasificación de un país sobre la base de la misma norma de reclasificación, pero la reclasificación efectiva no tendría lugar antes de que transcurra un período de gracia de tres años a contar de la fecha en que la Asamblea General decida apoyar esa recomendación (después de que la haya apoyado el Consejo Económico y Social), de conformidad con la resolución 59/209 de la Asamblea General, de 20 de diciembre de 2004.

Fuente: Resumen de la metodología de la secretaría de la UNCTAD.

## Recuadro 3 (cont.)

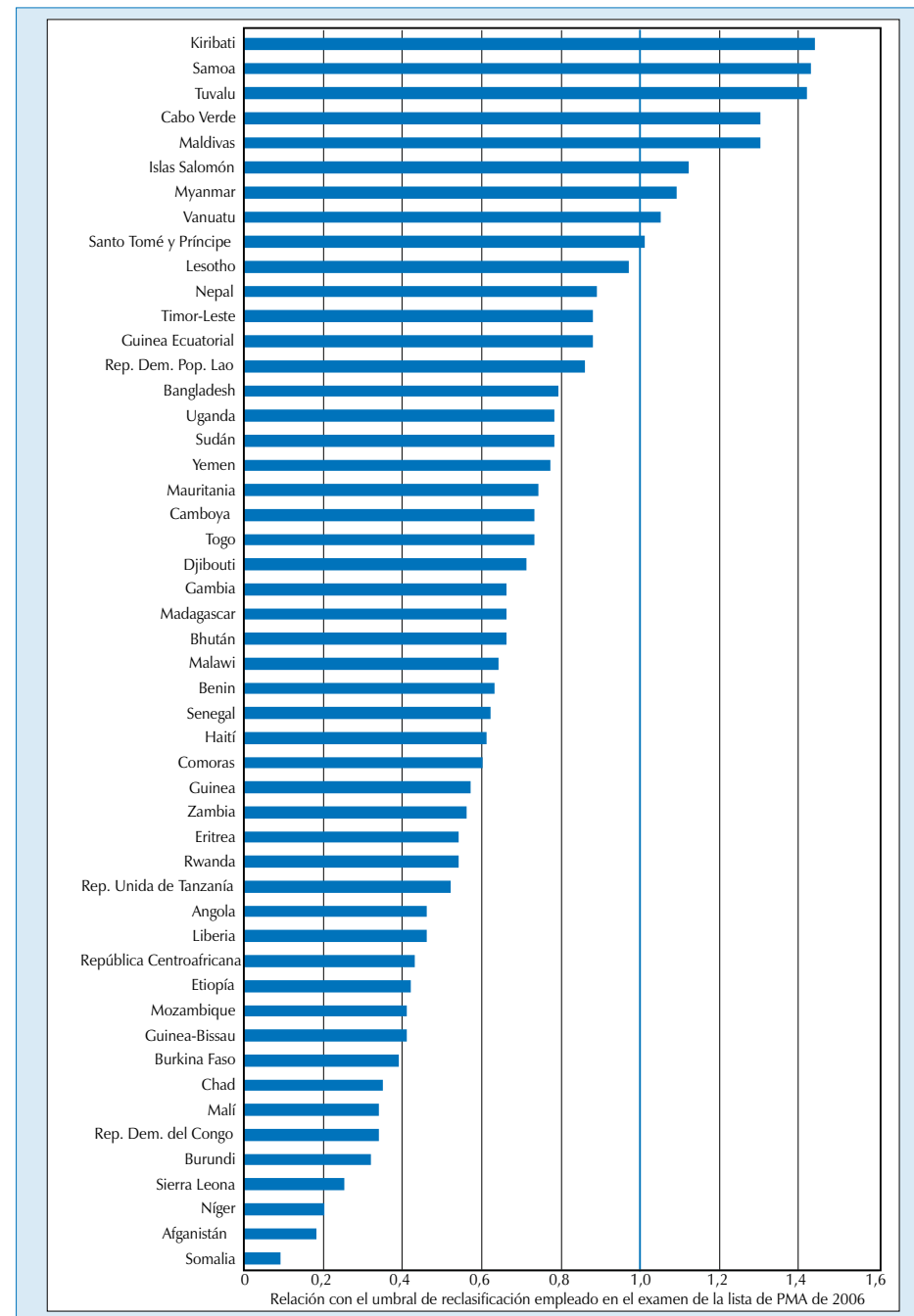
DIAGRAMA 1. CRITERIO DE INGRESOS BAJOS (INGRESO NACIONAL BRUTO MEDIO PER CÁPITA, 2002–2004)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en los datos proporcionados por el Comité de Desarrollo de las Naciones Unidas (2006).

## Recuadro 3 (cont.)

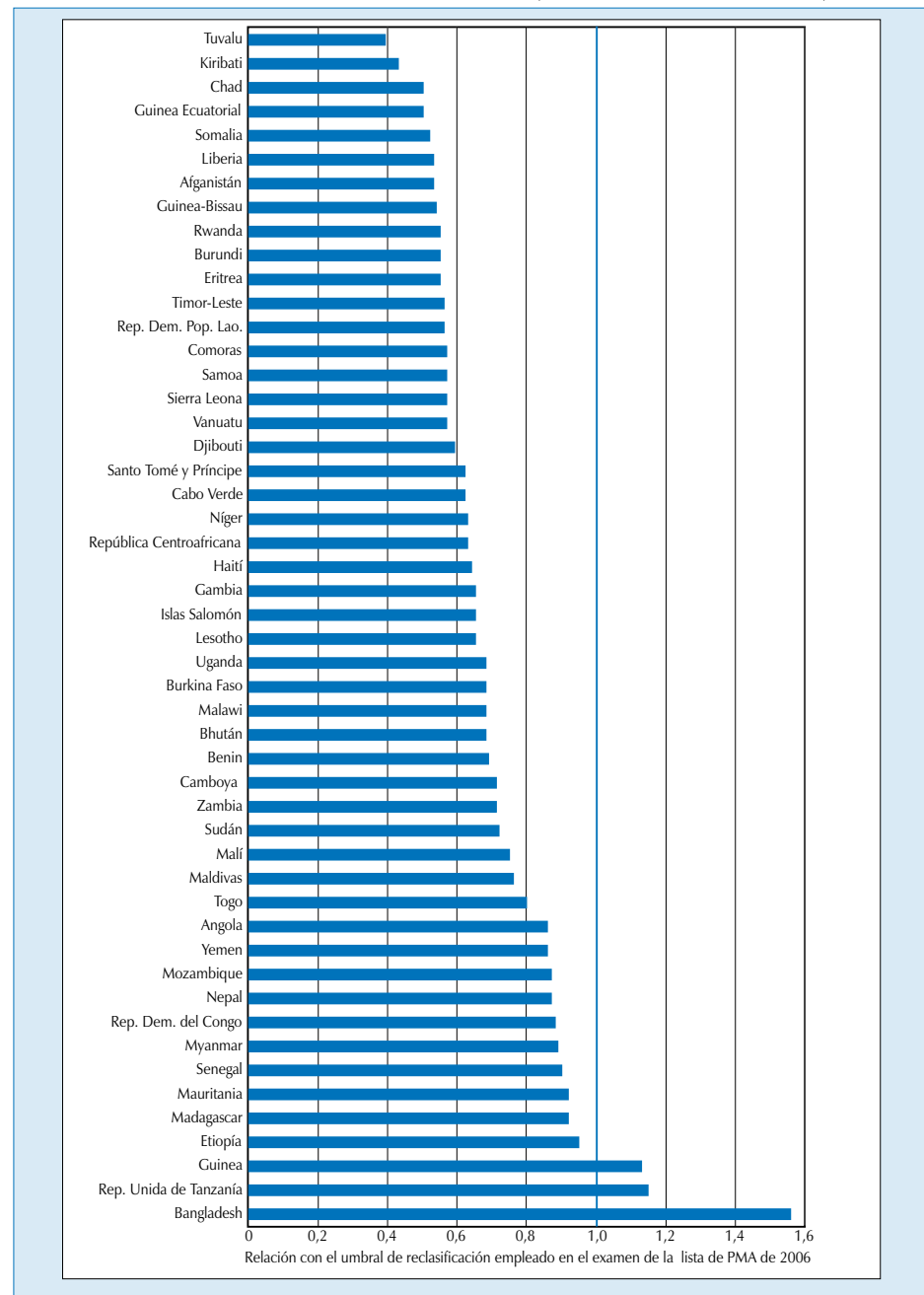
DIAGRAMA 2. CRITERIO DE RECURSOS HUMANOS ENDEBLES (ÍNDICE DE ACTIVOS HUMANOS)



Fuente: La misma que la del diagrama 1.

Reuadro 3 (cont.)

DIAGRAMA 3. CRITERIO DE VULNERABILIDAD ECONÓMICA (ÍNDICE DE VULNERABILIDAD ECONÓMICA)



Fuente: La misma que la del diagrama 1.

El examen de la lista llevado a cabo en 2003 por el Comité de Políticas de Desarrollo para recomendar la reclasificación de Cabo Verde y Maldivas, dos países que estaban alcanzando los umbrales de reclasificación correspondientes al criterio de bajos ingresos y endeblez de los recursos humanos, aunque sus economías siguiesen siendo vulnerables. La decisión de la Asamblea General de que esos dos países fueran eliminados finalmente de la lista se aprobó en 2004, unos días antes de que Maldivas sufriese los efectos del tsunami del 26 de diciembre. El fuerte retroceso económico que registró Maldivas a raíz de esta catástrofe natural obligó a la Asamblea General a conceder en 2005 una moratoria extraordinaria de tres años, tras de lo cual se iniciará efectivamente el período de gracia de tres años previsto para obtener la reclasificación. En consecuencia, la fecha prevista para que Maldivas salga de la lista de países menos adelantados es la de principios de 2011. Entretanto, Cabo Verde debería salir normalmente de la lista a comienzos de 2008.

En 2003, se consideró que Samoa reunía los requisitos para su reclasificación, puesto que satisfacía dos de los criterios (los bajos ingresos y la insuficiencia de los recursos humanos). El cumplimiento de estos criterios se confirmó en el momento de llevar a cabo el examen de la lista de 2006, lo que propició que el Comité de Políticas de Desarrollo recomendase la reclasificación de Samoa. Si la situación no cambia, esta reclasificación tendrá lugar a principios de 2010. En 2006 el Comité de Políticas de Desarrollo observó que se reunían las condiciones para la reclasificación de otros tres PMA, a saber, Kiribati, Tuvalu y Vanuatu.

En el cuadro 23 se exponen en forma resumida los progresos realizados por los PMA con vistas a su reclasificación. Aunque se considera que 7 países podrían obtener su reclasificación entre 2008 y 2013, el examen de la lista efectuado en 2006 hizo ver que más del 70% de los PMA (36 de 50) no satisfacen ninguno de los criterios de reclasificación. De esos 36 países, 10 no habían registrado progreso alguno a largo plazo respecto de los tres umbrales de reclasificación, mientras que 17 habían logrado algunos progresos respecto de un criterio, 7 respecto de 2 criterios y 2 respecto de 3 criterios.

En 2006, siete PMA satisfacían un único criterio (Bangladesh, Djibouti, Guinea, Myanmar, Santo Tomé y Príncipe, Islas Salomón y República Unida de Tanzania). Sólo de tres de esos siete países se esperan progresos hacia el cumplimiento de un segundo criterio de reclasificación (Bangladesh, Djibouti y Myanmar).

En resumen, a la vista de las tendencias actuales las posibilidades de realizar progresos para obtener la reclasificación en un futuro previsible son muy escasas en unos siete de diez PMA y son insignificantes en aproximadamente dos de diez. Existen posibilidades relativas de reclasificación en uno o dos de diez PMA. Asimismo, si se hace una lectura vertical del cuadro 23 se puede observar que más de la mitad de los PMA (27 de 50) han acreditado progresos importantes hacia su reclasificación desde que empezó a aplicarse el programa de acción. Había que seguir investigando para determinar si esta situación obedece a la aplicación de este plan, o a otros factores.

## H. Conclusión

El rasgo más sobresaliente de los progresos realizados hacia el logro de los objetivos establecidos en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados es la gran determinación de los asociados en desarrollo de cumplir los compromisos en relación con la ayuda, el alivio de la deuda y el acceso a los mercados. A diferencia de los años noventa, cuando la

*Aunque se considera que 7 países podrían obtener su reclasificación entre 2008 y 2013, más del 70% de los PMA no satisfacen ninguno de los criterios de reclasificación.*

*El rasgo más sobresaliente de los progresos realizados hacia el logro de los objetivos establecidos en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados es la gran determinación de los asociados en desarrollo de cumplir los compromisos en relación con la ayuda, el alivio de la deuda y el acceso a los mercados.*



CUADRO 23. CLASIFICACIÓN DE LOS PMA CON ARREGLO A LOS PROGRESOS REALIZADOS HACIA LOS UMBRALES DE RECLASIFICACIÓN 2006

Clasificación de los PMA	PMA que apenas han progresado desde que se empezó a aplicar el Programa de Acción de Bruselas	PMA que han realizado importantes progresos desde que se empezó a aplicar el Programa de Acción de Bruselas
PMA que no satisficieron ningún criterio de reclasificación en 2006: PMA que no hicieron ningún progreso a largo plazo con arreglo a ningún criterio	Afganistán, Chad, Guinea-Bissau, Haití, Liberia, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Senegal, Sierra Leona	Burkina Faso
PMA que hicieron algún progreso a largo plazo: * Con arreglo a un criterio	Burundi, Camboya, Comoras, Gambia, Malawi, Mozambique, Níger, Rep. Dem. Pop. Lao, Somalia, Togo, Zambia	Benin, Etiopía, Lesotho, Malí, Sudán, Timor-Leste
* Con arreglo a dos criterios * Con arreglo a tres criterios	Madagascar, Rwanda, Uganda, Yemen Eritrea	Angola, Bhután, Mauritania Nepal
PMA que satisficieron un solo criterio de reclasificación en 2006: * PMA que satisficieron el criterio de reclasificación de los ingresos bajos * PMA que satisficieron el criterio de reclasificación de los recursos humanos endebles * PMA que satisficieron el criterio de reclasificación de la vulnerabilidad económica		Djibouti  Myanmar, Islas Salomón, Santo Tomé y Príncipe  Bangladesh, Guinea, Rep. Unida de Tanzania
PMA que satisficieron dos criterios de reclasificación en 2006: * PMA que se considera reúnen las condiciones para su reclasificación en 2013 * PMA que reúnen las condiciones para su reclasificación en 2010		Kiribati, Tuvalu, Vanuatu  Samoa
PMA que se considera reúnen las condiciones para su reclasificación en 2013, aunque cumplan únicamente un criterio de reclasificación en 2006 (excepción a la regla)	Guinea Ecuatorial	
PMA de reclasificación prevista: * Reclasificación prevista normalmente en 2008 * Reclasificación prevista normalmente en 2011		Cabo Verde Maldivas
PMA ya reclasificados		Botswana (1994)

Fuente: Estimaciones de la secretaria de la UNCTAD.

ayuda a los PMA se redujo drásticamente y las iniciativas de alivio de la deuda eran muy limitadas, ahora se ha registrado un importante incremento de la ayuda y se han realizado importantes progresos en el alivio de la deuda. Estas iniciativas para aumentar la financiación del desarrollo en los PMA se han complementado con nuevas iniciativas para mejorar el acceso a los mercados.

Las entradas de ayuda aún no han alcanzado niveles que estén en consonancia con los objetivos del Plan de Acción relativos a la ayuda al ingreso nacional bruto.

Sin embargo, las últimas tendencias suponen un importante punto de inflexión en relación con los años noventa. En ese decenio, muchos PMA acometieron importantes y profundas reformas económicas, entre ellas una amplia liberalización comercial y financiera y un proceso de privatización. Sin embargo, la ayuda real per cápita se redujo en un 45% en 1990 y 1998 (UNCTAD, 2000).

Las tasas de crecimiento y las tasas de inversión en los PMA no han alcanzado el nivel de los ambiciosos objetivos fijados en el Plan de Acción. Sin embargo, en el período 2001-2004 las cifras del crecimiento y la inversión en el conjunto de los PMA mejoraron respecto al decenio precedente.

No obstante, existen algunas características perturbadoras en los progresos registrados hasta la fecha para alcanzar los objetivos enunciados en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados.

En primer lugar, se observan crecientes disparidades entre los PMA en las cifras relativas al crecimiento. Dieciocho de los 42 PMA para los que se dispone de datos no han logrado alcanzar una tasa de crecimiento per cápita superior al 0,1% anual durante el período 2001-2004, que es demasiado baja para surtir un efecto importante en la extrema pobreza en que vive alrededor de la mitad de la población de los PMA. La mitad de los PMA están bien encarrilados para lograr el objetivo relativo a las infraestructuras viales, siendo así que en 2010 el kilometraje per cápita de la red vial será equivalente al que tenían el resto de países en desarrollo en 2001, si se mantiene la tendencia. Sin embargo, al mismo tiempo la otra mitad de los PMA están muy rezagados, más aún si se tiene en cuenta la calidad de la red vial (en términos del porcentaje de carreteras asfaltadas). Estos malos resultados acarrearán consecuencias muy negativas para la producción y el comercio, así como para el bienestar humano.

En segundo lugar los progresos hacia el logro de las metas de desarrollo humano son muy desiguales. Aunque lentamente se avanza más en las dimensiones del desarrollo humano que se ven directamente afectadas por la cantidad y la calidad de los servicios públicos (enseñanza primaria, igualdad de género en la educación y acceso al agua potable) que en las resultantes a la vez de los servicios públicos y los niveles de ingresos familiares (hambre y mortalidad infantil).

En tercer lugar, un rasgo importante de la actual coyuntura de los PMA es su vulnerabilidad económica, que favorece la incertidumbre en cuanto a la sostenibilidad de las recientes mejoras. Los efectos de la fuerte subida registrada recientemente en el precio del petróleo, por ejemplo, aún no se ven claramente, habida cuenta de los años sobre los que se dispone de datos.

La sostenibilidad de los avances económico y sociales en los PMA dependerá ante todo de la creación de una base productiva que con el tiempo les permita recurrir en mayor medida a la movilización de recursos internos y privados que a las fuentes públicas de financiación externa y competir en los mercados internacionales sin preferencias especiales de acceso a los mismos. Con gran acierto, los objetivos del Plan de Acción son de mayor alcance que los objetivos de desarrollo del Milenio, al hacer hincapié en la importancia de fomentar las capacidades productivas. A la postre, el aumento de los recursos externos proporcionados por los asociados en el desarrollo no se traducirá en una mejora económica y social sostenida si los fondos proporcionados a los PMA para su desarrollo no siguen creciendo paulatinamente, se complementan con medidas de fomento comercial más eficaces y se vinculan con iniciativas para desarrollar las capacidades productivas nacionales. Esta última cuestión se examina en la siguiente parte del Informe.

*Las entradas de ayuda aún no han alcanzado niveles que estén en consonancia con los objetivos del Plan de Acción relativos a la ayuda al ingreso nacional bruto.*

*La mitad de los 42 PMA para los que se dispone de datos no han logrado alcanzar una tasa de crecimiento per cápita superior al 0,1% anual durante el período 2001-2004, que es demasiado baja para surtir un efecto importante en la extrema pobreza en que vive alrededor de la mitad de la población de los PMA.*

## Notas

1. En relación con este debate, véanse Deaton (2003) y Ravallion (2001). Karshenas (2004) ofrece una perspectiva unificada que trata de utilizar toda la información que se encuentra tanto en las encuestas de hogares como en las cuentas nacionales.
2. En relación con la compensación recíproca entre la inversión y la reducción de la pobreza, véase Storm (2005).
3. Este objetivo del Programa de Acción no constituye un objetivo de desarrollo del Milenio.
4. Los principales indicadores del Milenio utilizados para controlar los progresos realizados en esta esfera son los siguientes: prevalencia del VIH entre las gestantes de 15 a 24 años; porcentaje de uso del preservativo dentro de la tasa de uso de anticonceptivos; utilización del preservativo en la última relación sexual de alto riesgo; porcentaje de la población de 15 a 24 años que tiene conocimientos amplios y correctos sobre el VIH/SIDA; tasa de uso de anticonceptivos, y relación entre la matriculación de niños huérfanos y la matriculación de niños no huérfanos de 10 a 14 años. Sin embargo, en los PMA los datos para esos indicadores son muy escasos; por consiguiente, el indicador que se ha utilizado para el análisis es el de la tasa de prevalencia del VIH entre la población de 15 a 49 años.
5. En UNCTAD (2000) se examina el proceso de la Iniciativa ampliada en favor de los PPME, en particular los puntos de decisión y culminación.
6. El objetivo general del acceso a los mercados es más complejo, como puede verse a continuación: «Mejorar el acceso preferencial de los PMA a los mercados procurando alcanzar el objetivo de que todos los productos de los PMA tengan acceso a los mercados en franquicia y sin estar sujetos a contingentes. Esto se aplicará en los mercados de los países desarrollados. Las mejoras del acceso de los PMA a los mercados deberán ser de carácter seguro y predecible. Deberán combinarse con normas de origen simplificadas que proporcionen transparencia y previsibilidad para ayudar a los PMA a beneficiarse del acceso a los mercados que se les haya concedido y de los programas de múltiples donantes tales como el Marco Integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio, con objeto de mejorar la capacidad de producción y exportación de los PMA. También deberán estudiarse las propuestas encaminadas a lograr que los países en desarrollo contribuyan a mejorar el acceso de las exportaciones de los PMA a los mercados» (Naciones Unidas, 2001: párr. 68).
7. Justo antes de la III CNUPMA, la UE presentó la iniciativa «Todo menos armas» en beneficio de los PMA. Otros países desarrollados siguieron el ejemplo. El Canadá y el Japón han ampliado las preferencias de acceso a los mercados que ofrecen a los PMA, y los Estados Unidos han hecho lo propio con las preferencias que otorgan a diversos países africanos, entre ellos PMA, mediante la Ley para el crecimiento y el fomento de las oportunidades en África. Los PMA de la región de Asia y el Pacífico siguen gozando de acceso preferencial al mercado estadounidense en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias, y Haití, que es el único PMA de la región de América Latina y el Caribe, sigue gozando de este tipo de acceso a los Estados Unidos gracias a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. Otros países desarrollados y países en desarrollo avanzados también ofrecen preferencias de acceso a los mercados a los PMA. Las distintas iniciativas se examinan en UNCTAD (2003, 2004, 2005).

## Bibliografía

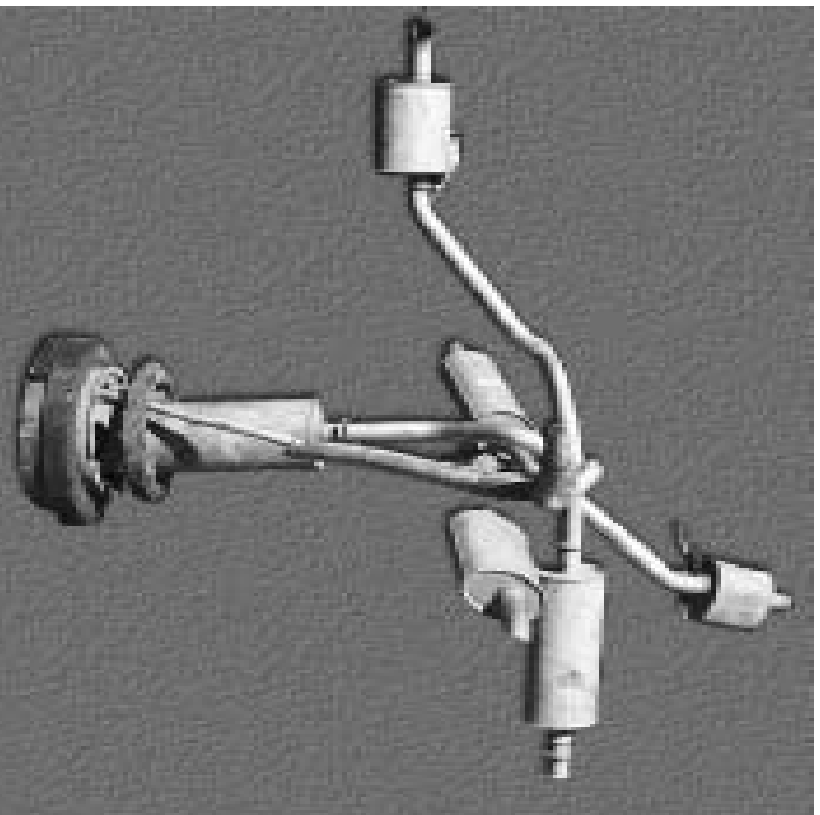
- Deaton, A. (2003). Measuring poverty in a growing world (or measuring growth in a poor world), NBER Working Paper Series, Working Paper 9822, National Bureau of Economic Research, Cambridge, (Massachusetts).
- Herrmann, M. (2003). Millennium Development Goals and LDC-specific development goals: An assessment of differences and recommendations towards harmonization, mimeografía.
- International Monetary Fund and International Development Association (2005). Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative: Status of implementation, preparado por funcionarios del FMI y del Banco Mundial, 19 de agosto.
- Karshenas, M. (2004). Global poverty estimates and the millennium goals: Towards a unified framework, Employment Strategy Paper (Documentos de Estrategia de Empleo) No. 5, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Naciones Unidas (2000). Declaración del Milenio, resolución 55/2 de la Asamblea General, *Documentos Oficiales de las Naciones Unidas, quincuagésimo quinto período de sesiones, Suplemento N° 49. A/RES/55/49*, Nueva York.
- Naciones Unidas (2001). Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2001-2010, 8 de junio de 2001, A/CONF.191/11.
- OCDE (2006). Aplicación de la recomendación 2001 del CAD de prestar una ayuda desligada a los países menos adelantados - Informe de avance para la Reunión de Alto Nivel de 2006. DCD/DAC (2006) 26, París.
- ONUSIDA (2004). *El informe sobre la epidemia mundial de VIH/SIDA 2004*, ONUSIDA/04.16E, Programa conjunto de las Naciones Unidas sobre el VIH/SIDA, Ginebra.
- Ravallion, M. (2001). Measuring aggregate welfare in developing countries: How well do national accounts and surveys agree? World Bank Policy Research Working Paper No. 2665, Banco Mundial, Washington, DC.
- Storm, S (2005). Development, trade or aid? UN views on trade, growth and poverty. *Development and Change*, 36 (6), 1239-1261, The Institute of Social Studies, La Haya.
- UNCTAD (2000). Los Países Menos Adelantados: Informe de 2000, publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.00.II.D.21, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2002). Los Países Menos Adelantados: Informe de 2002, publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.02.II.D.13, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2003). Últimas iniciativas más importantes en favor de los países menos adelantados en la esfera del acceso preferencial a los mercados: una primera valoración de sus efectos, TD/B/50/5, Ginebra.
- UNCTAD (2004). Los Países Menos Adelantados: Informe de 2004, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.27, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2005). Erosión de las preferencias para los países menos adelantados: Evaluación de los efectos y opciones paliativas, TD/B/52/4, Ginebra.



# Parte II

DA O DE A

BA DADS PB DIA



# ¿Qué son las capacidades productivas? ¿Cómo se desarrollan? ¿Por qué son importantes?

## A. Introducción

En la mayoría de los PMA la pobreza absoluta es generalizada. La mayoría de la población vive con un nivel de ingresos suficiente que apenas basta para cubrir sus necesidades básicas o que no llega a satisfacerlos. Las estimaciones de la UNCTAD indican que, a finales de los años noventa, alrededor del 50% de la población de los PMA vivía con menos de 1 dólar diario y que, si persisten las tendencias de esos años, cabe esperar que el número de personas que viven con menos de 1 dólar en esos países aumente de 334 millones en 2000 a 471 millones en 2010 (UNCTAD, 2004). En teoría, sería posible avanzar mucho en la erradicación de esa pobreza extrema si se reorientara la ayuda internacional actual a los PMA hacia transferencias directas de efectivo a la población con menos de 1 dólar diario. Pero esa asistencia internacional, incluso si fuera posible, no sería una solución duradera. Las personas tienen que abrirse camino en el mundo mediante su trabajo y creatividad, y tienen que definir sus horizontes de libertad individual mediante sus propias actividades. Para que sea así, es necesario aumentar las oportunidades de empleo en los PMA.

La población activa de los PMA aumenta con suma rapidez. Entre 2000 y 2010, aumentará en casi un 30% (UNCTAD, 2004). Estas personas pueden tratar de buscar trabajo en otros países. De hecho, esa es una fuente de ingresos cada vez más importante para un número creciente de ciudadanos de los PMA. Sin embargo, los demás países a menudo son reacios a admitir a trabajadores sin calificaciones. Si no se produce un cambio en el régimen que rige la migración internacional y si no aumenta más rápidamente el empleo productivo en los PMA, la mayoría de quienes se incorporan a la población activa se enfrentará al brutal dilema de elegir entre la pobreza en el propio país o la exclusión en el extranjero, como inmigrantes ilegales.

La única manera de reducir la pobreza en los PMA sin recurrir a la asistencia o a la migración internacionales consiste en desarrollar sus capacidades productivas y la consiguiente expansión en ellos de las oportunidades de empleo productivo. La importancia de desarrollar las capacidades productivas para que haya crecimiento económico y se reduzca la pobreza resulta evidente a la luz de la experiencia del desarrollo de los países en desarrollo que han podido lograr conseguir una reducción constante y sustancial de la pobreza durante los últimos 30 años. Sus políticas se han caracterizado por tratar de promover de manera consciente el crecimiento económico y por haberlo conseguido mediante políticas precisas tendientes a desarrollar sus capacidades productivas internas. Ello ha obligado a esforzarse por promover la inversión, la innovación y la transformación estructural (véase UNCTAD, 1994, 1996, 2003; Banco Mundial, 2005<sup>a</sup>, págs. 80 a 92). Los objetivos básicos perseguidos de manera gradual, centrados en los objetivos de la economía real, han sido el incremento de la productividad agrícola, la industrialización acelerada y el aumento de la competitividad internacional en los sectores de comercio. Esto no se ha hecho como un fin en sí, sino con miras a elevar el nivel de vida de la población, de reducir la pobreza generalizada y,

---

*La única manera de reducir la pobreza en los PMA sin recurrir a la asistencia o a la migración internacionales consiste en desarrollar sus capacidades productivas y la consiguiente expansión en ellos de las oportunidades de empleo productivo.*

---

en última instancia, garantizar la estabilidad política y de reforzar la soberanía efectiva del Estado nación.

En la política internacional se está también reconociendo cada vez más la importancia de desarrollar las capacidades productivas para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza:

- En el Programa de Acción de Bruselas a favor de los PMA se indica que el desarrollo de las capacidades productivas es uno de los siete compromisos principales y la clave para lograr que los PMA se beneficien de la mundialización en vez de seguir sufriendo marginación socioeconómica (Naciones Unidas, 2001);
- La ONUDI, en colaboración con la NEPAD, ha emprendido la Iniciativa para la capacidad productiva en África como piedra angular de su método para fortalecer la base productiva de las economías africanas (ONUDI, 2003);
- En su importante informe *Economic Growth in the 1990s: Lessons from a Decade of Reform*, el Banco Mundial ha sostenido que las reformas de los años noventa tuvieron unos efectos sobre el crecimiento menores de lo previsto porque «la orientación política central de los años noventa permitía utilizar mejor la capacidad productiva, pero no ofrecía bastantes incentivos para aumentar la capacidad» y en adelante hay que hacer más hincapié en los incentivos necesarios para incrementar la capacidad productiva y en las fuerzas que sostienen el crecimiento económico (Banco Mundial, 2005<sup>a</sup>, pág. 10);
- La CEPAL ha hecho del aumento de la capacidad productiva el centro de sus propuestas de política encaminadas a lograr un crecimiento económico acelerado con equidad, publicando en 2004 *Desarrollo productivo en las economías abiertas*, el último de una serie de importantes informes sobre ese tema, que comenzó con «Changing Production Patterns with Social Equity» (1990);
- La ONUDI (2005) ha destacado la importancia de crear capacidades tecnológicas para superar el retraso adquirido y lograr una reducción sostenida de la pobreza.

El presente Informe sigue la misma tónica. Se basa en trabajos anteriores de la UNCTAD sobre la dinámica del desarrollo de los pocos países en desarrollo, principalmente del Asia oriental (mencionados anteriormente) que lograron iniciar, mantener y acelerar el desarrollo, así como en las conclusiones y los argumentos empíricos de los dos últimos informes sobre los PMA. En esos dos informes se analizaba la naturaleza y la dinámica de la pobreza en los PMA (Informe sobre los PMA de 2002), y se afirmaba que el subdesarrollo de las capacidades productivas era el eslabón perdido entre la expansión del comercio internacional lograda por muchos PMA en los últimos años y la constante reducción de la pobreza que sigue siendo difícil de alcanzar en la mayoría de ellos (Informe sobre los PMA de 2004). En el presente Informe se intenta proseguir ese análisis de tres maneras:

- Describiendo la situación actual de las capacidades productivas en los PMA y analizando la manera en que se están desarrollando (caps. 2, 3 y 4);
- Examinando las tres limitaciones básicas del desarrollo de las capacidades productivas en los PMA -infraestructura material (cap. 5), instituciones (cap. 6) y el estímulo de la demanda (cap. 7);
- Formulando algunas consecuencias generales de política (cap. 8).

Este análisis tiene por objeto sentar una mejor base sustantiva para idear unas políticas internacionales y nacionales que promuevan el crecimiento

---

*En el Programa de Acción de Bruselas a favor de los PMA se indica que el desarrollo de las capacidades productivas es uno de los siete compromisos principales y la clave para lograr que los PMA se beneficien de la mundialización en vez de seguir sufriendo marginación socioeconómica (Naciones Unidas, 2001).*

---

económico y la reducción de la pobreza en los PMA. También debería contribuir al cumplimiento del compromiso esencial del Programa de Acción de Bruselas para los PMA en la década 2001-2010, a saber, desarrollar las capacidades productivas.

En este capítulo se establece el marco conceptual básico del Informe y se estudia por qué razones es importante el asunto para las autoridades. Se señala de qué manera se definirá en el informe la noción de capacidades productivas (sección B), y también el marco analítico que se utiliza para comprender cómo se desarrollan las capacidades productivas (sección C). La sección D trata de la importancia que tiene para los dirigentes prestar especial atención a las capacidades productivas, tanto para promover el crecimiento económico como para lograr que éste reduzca la pobreza. En la última sección se resumen los principales puntos del capítulo.

## B. ¿Qué son las capacidades productivas?

Aunque se utiliza cada vez más la expresión «capacidades productivas» en los círculos internacionales que se ocupan de la política del desarrollo, no hay una definición aceptada de ella (véase el recuadro 4)<sup>1</sup>. En este Informe se adopta una definición general acorde con el enfoque de las capacidades productivas adoptado en el Programa de Acción a favor de los Países Menos Adelantados (Naciones Unidas, 2001). Ese enfoque se centra en las limitaciones estructurales y en las limitaciones de la oferta, y abarca la infraestructura material, la tecnología, el desarrollo de la empresa y la energía, así como algunos problemas sectoriales específicos relacionados con la agricultura y la agroindustria, las manufacturas y la minería, el desarrollo rural, la seguridad alimentaria y el turismo sostenible. Mediante ese planteamiento general se evita la trampa de ceñirse a determinados elementos del proceso de producción (por ejemplo, maquinaria y equipo, infraestructura material, desarrollo de los recursos humanos, capacidades tecnológicas) como resortes mágicos del crecimiento económico y la reducción de la pobreza. También se evita predeterminar los tipos de actividad económica (por ejemplo, exportaciones o manufacturas) en los que se debería centrar la atención política para el desarrollo de las capacidades productivas. Las prioridades variarán en función de las circunstancias de cada país y de la secuencia del proceso de desarrollo.

Para evitar el riesgo de que la definición sea parcial, en el Informe se definen las capacidades productivas como los recursos productivos, las capacidades empresariales y las vinculaciones de la producción que, en conjunto, determinan la capacidad de un país de producir bienes y servicios y le permiten crecer y desarrollarse.

En las economías de mercado, la producción está a cargo sobre todo de empresarios competentes que movilizan recursos productivos e insumos intermedios para obtener productos que respondan de manera rentable a la demanda actual y futura. En cualquier momento, la producción potencial de una economía es el máximo de oferta global de bienes y servicios que puede lograrse utilizando eficiente y plenamente todos los recursos productivos y las capacidades empresariales. Cuando las capacidades productivas están subempleadas o se utilizan de manera ineficiente, puede haber un aumento de la producción si se reasignan recursos o se induce una tasa mayor de utilización de los recursos y capacidades existentes. Sin embargo, para que se dé un crecimiento económico sostenido se requiere la expansión y el desarrollo de las capacidades productivas, así como una utilización más completa de ellas. La tasa de crecimiento potencial

---

*Aunque se utiliza cada vez más la expresión «capacidades productivas» en los círculos internacionales que se ocupan de la política del desarrollo, no hay una definición aceptada de ella.*

---



---

*En el Informe se definen las capacidades productivas como los recursos productivos, las capacidades empresariales y las vinculaciones de la producción que, en conjunto, determinan la capacidad de un país de producir bienes y servicios y le permiten crecer y desarrollarse.*

---

**RECUADRO 4. DIFERENTES DEFINICIONES DE LAS CAPACIDADES EN RELACIÓN CON LA PRODUCCIÓN, EL COMERCIO Y EL DESARROLLO**

En el lenguaje cotidiano, el término «capacidad» se utiliza con frecuencia para referirse a la posibilidad de hacer algo. En los debates internacionales sobre las políticas, esa palabra se ha vinculado a diversos fenómenos, haciendo referencia a las capacidades de producción, las capacidades de suministro, las capacidades tecnológicas, las capacidades industriales, las capacidades sociales, las capacidades productivas, la capacidad productiva (en singular), la capacidad de producción, la capacidad de comercio y la capacidad de suministro. Esta proliferación semántica refleja el hecho de que los diferentes analistas se centran en diferentes aspectos del problema de las capacidades productivas. Algunos equiparan el desarrollo de las capacidades productivas al desarrollo de las capacidades de suministro para la exportación, en tanto que otros lo equiparan al desarrollo de las industrias manufactureras. Para algunos, la capacidad productiva se refiere a la producción máxima de las instalaciones materiales, el equipo y los edificios que constituyen una fábrica, o a la capacidad de las instalaciones de infraestructura materiales de las que depende la producción, en tanto que para otros la creación de capacidad se centra en la formación y el desarrollo de los recursos humanos. Otros identifican el desarrollo de las capacidades productivas con el desarrollo de las capacidades tecnológicas: la capacidad de las empresas para dominar, adaptar y mejorar las tecnologías existentes, así como para diseñar nuevos productos y procesos. Otros equiparan el desarrollo de las capacidades productivas a la inversión en las personas mediante el mejoramiento de la sanidad, la educación y la nutrición.

Seguidamente se transcriben unas definiciones, tomadas de documentos oficiales, para ilustrar la profusión de la terminología relacionada con la noción de capacidades productivas y la variedad de usos de esa terminología. Entre ellas figuran algunas definiciones que se centran en el comercio, es decir, que equiparan las capacidades productivas a las capacidades de suministro para la exportación (por ejemplo, la OMC); otras se centran en la industria (por ejemplo, la ONUDI); algunas se centran en las capacidades humanas (por ejemplo, el informe de la Comisión Económica para África y el PNUD); otras combinan el comercio y la producción (Iniciativa sobre la capacidad productiva africana, de la NEPAD, y Acuerdos de asociación económica entre la Unión Europea y Estados de África, el Caribe y el Pacífico), y algunas son de amplia base (Programa de Acción de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los PMA). En este informe se utiliza una definición amplia que figura en el cuerpo del texto.

*Programa de Acción de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los PMA:* «La capacidad de los PMA para acelerar el crecimiento y el desarrollo sostenible se halla limitada por diversos factores estructurales y relacionados con la oferta. Cabe mencionar entre éstos la baja productividad, la insuficiencia de los recursos financieros, las deficiencias de la infraestructura material y social, la falta de recursos humanos especializados, la degradación del medio ambiente, la escasa capacidad institucional, incluidos los servicios a de un ambiente propicio a la actividad empresarial y a las relaciones de asociación entre el sector público y el privado, y la falta de acceso de los pobres, en particular de las mujeres, a los recursos productivos y los servicios. [...] Las medidas que adopten los PMA y sus asociados en el desarrollo deberán tener como principal objetivo seguir reforzando la capacidad de producción mediante la superación de las limitaciones estructurales» (Naciones Unidas, 2001, pág. 31).

*Iniciativa sobre la capacidad productiva de África, de la NEPAD:* «Definimos la capacidad productiva como la posibilidad, primero, de producir bienes que cumplan las exigencias de calidad de los mercados actuales y, segundo, de mejorarlos para aprovechar los mercados futuros. El aumento de la capacidad productiva asegurará una participación sostenible en el nuevo sistema de producción mundial basado en redes de producción. [...] La capacidad productiva es función de seis factores [...] el nivel de calificaciones de los trabajadores, la infraestructura, la disponibilidad de insumos intermedios, la tecnología disponible, las modalidades efectivas de acción conjunta y la práctica en materia de análisis comparado. Hay otros problemas que influyen en estos seis factores y que, si se tratan de manera positiva, pueden reforzar la capacidad productiva» (ONUDI, 2003, pág. 4).

*Informe de la ONUDI sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2004:* «La clave para elevar la productividad hasta niveles competitivos es el mejoramiento de las capacidades industriales. Ahora bien, ¿qué son las capacidades industriales? No son capacidades de producción en el sentido de instalaciones materiales, equipo y edificios; adquirir o crear capacidad es relativamente fácil, al menos si se dispone de recursos financieros. La posibilidad de explotar la capacidad de forma competitiva requiere algo más: el tacto, los conocimientos, las calificaciones y la experiencia relacionados con tecnologías específicas que son adquiridos por las empresas y que no pueden importarse ni comprarse. Ese proceso entraña la creación de nuevas calificaciones, en parte mediante una educación convencional, pero generalmente, y ello es más importante, mediante la formación y la experiencia en lo que concierne a las nuevas tecnologías. Requiere la obtención de información técnica, su asimilación y su mejoramiento. Entraña un capital institucional más que individual, con nuevos métodos de dirección y de organización y con nuevas formas de almacenar y difundir información y de gestionar las jerarquías internas. También exige interacción entre las empresas, dado que las empresas no aprenden por sí solas, así como entre las empresas y las instituciones de apoyo. Finalmente, requiere que el mercado de los factores que proporciona calificaciones, tecnología, financiación, comercialización de las exportaciones e infraestructura responda a las nuevas necesidades de las empresas» (ONUDI, 2004: recuadro 1).

**Recuadro 4 (cont.)**

*Acuerdos de asociación económica entre la Unión Europea y Estados de África, el Caribe y el Pacífico:* Las limitaciones relacionadas con la oferta se definen como «las graves limitaciones con que se enfrentan las empresas locales para producir bienes de forma competitiva, por el hecho de que las economías de las que forman parte son economías en desarrollo [...]. Tratar de superar efectivamente esas limitaciones relacionadas con la oferta es un problema fundamental para promover la transformación estructural de las economías de los países de Asia, el Caribe y el Pacífico de forma que se fomenten las inversiones, se añada más valor localmente y se creen más empleos y más oportunidades de obtener ingresos para que la gente pueda salir de la pobreza mediante el trabajo» (European Research Office, pág. 1, 2004).

*OMC:* «Las limitaciones relacionadas con la oferta se refieren a los obstáculos al desarrollo de la capacidad para producir bienes y servicios de manera competitiva e introducirlos en los mercados con un costo razonable. Esta amplia definición abarca una gran diversidad de cuestiones que constituyen un obstáculo a la participación de los PMA en el comercio internacional e incluyen, entre otras, la infraestructura física, las aduanas, los servicios de apoyo al comercio, la capacidad humana e institucional, las prescripciones tecnológicas, la prestación de servicios públicos y los marcos de política macroeconómicos. [...] Un elemento común a las cuestiones relacionadas con la oferta antes mencionadas, pese a que son de distinta naturaleza, es que aumentan de manera efectiva los costos de transacción para los empresarios de los PMA que participan en el comercio. Este costo se suma a los obstáculos al acceso a los mercados impuestos a sus productos en las fronteras, como los aranceles, y reducen en consecuencia su competitividad en los mercados de exportación. [...] A menudo, se hace referencia a las limitaciones relacionadas con la oferta junto con la falta o la necesidad de diversificación de las exportaciones. La dependencia de unos pocos productos básicos es una característica típica del perfil de exportación de los PMA, y está estrechamente relacionada con su escasa capacidad de oferta. [...] La superación de la atonía de la oferta es una condición previa para el desarrollo y la diversificación de una cartera sostenible de exportaciones» (OMC, 2004, págs. 1 a 3).

*Comisión Económica para África, 2005:* La capacidad es «La aptitud de las personas, organizaciones y sociedades para desempeñar funciones, resolver problemas y fijarse y alcanzar sus propios objetivos. En el contexto del desarrollo, el «desarrollo de la capacidad» se refiere a las inversiones en personas, instituciones y prácticas que, en conjunto, hagan posible que el país alcance sus objetivos en materia de desarrollo» (Comisión Económica para África, 2005, pág. 389).

*Fukuda-Parr y otros, 2002 (PNUD):* El «desarrollo de la capacidad» se entiende, en este contexto, como un proceso de desarrollo de los recursos humanos, «un proceso mediante el cual las personas, los grupos, las instituciones y las sociedades aumentan su aptitud para: 1) desempeñar funciones fundamentales, resolver problemas y definir y alcanzar objetivos, y 2) comprender sus necesidades en materia de desarrollo y tratar de satisfacerlas en un contexto amplio y de manera sostenible» (Fukuda-Parr y otros, 1997).

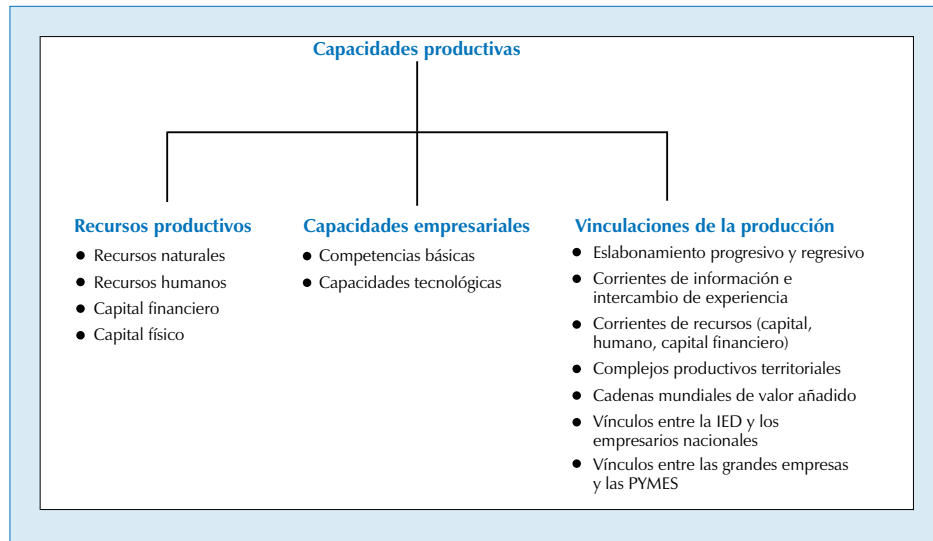
(plena capacidad) de una economía en el curso del tiempo se define por el crecimiento y el desarrollo de las capacidades productivas. Pero esta tasa de crecimiento no se logrará a menos que las capacidades productivas no sólo se creen sino que además se utilicen. Ello depende de factores relacionados con la demanda, y en el caso de los bienes y servicios comercializables, requiere que la producción sea competitiva.

Los tres elementos básicos de las capacidades productivas definidos en este Informe son los recursos productivos, las capacidades empresariales, y las vinculaciones de la producción (véase el gráfico 8).

Los *recursos productivos* son los factores de producción. Incluyen los siguientes:

- Los recursos naturales: cantidad y calidad de las tierras agrícolas, recursos hídricos, recursos energéticos, yacimientos minerales, recursos forestales y pesqueros, biodiversidad y calidad del paisaje;
- Los recursos humanos: cantidad y calidad de la mano de obra, incluyendo el nivel de educación, la salud, la nutrición y las calificaciones;
- Los recursos de capital financiero: disponibilidad y costo de capital para financiar la producción, la inversión y la innovación;

GRÁFICO 8. LOS TRES ELEMENTOS BÁSICOS DE LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS



- Los recursos de capital físico: el conjunto de herramientas, maquinaria y equipo de que disponen los productores, así como la infraestructura material que proporciona a los productores una serie de servicios, como transportes, energía, telecomunicaciones, abastecimiento de agua, alcantarillado y regadío.

La combinación de factores empleada en la producción es distinta en cada actividad económica. Algunos factores de producción pueden trasladarse de un país a otro, mientras que otros no.

*Las capacidades empresariales son las calificaciones, los conocimientos y la información de que disponen las empresas, en primer lugar para movilizar los recursos productivos a fin de transformar insumos en productos y, en segundo lugar, para invertir, innovar y mejorar los productos e incluso para crear mercados.*

Las *capacidades empresariales* son las calificaciones, los conocimientos y la información de que disponen las empresas, en primer lugar para movilizar los recursos productivos a fin de transformar insumos en productos que pueda responder de manera competitiva a la demanda actual y futura, y, en segundo lugar, para invertir, innovar y mejorar los productos e incluso para crear mercados. Las capacidades, según la definición dada en el presente Informe, son un atributo de los agentes económicos. En los estudios, a veces se definen las capacidades empresariales como «capacidades de la empresa». Ahora bien, esa expresión no es adecuada en el contexto de los PMA, porque muchas empresas son familiares y no constituyen entidades jurídicas distintas de los miembros de la familia que las poseen y administran.

Las capacidades empresariales consisten en saber qué y cómo hacer para producir y competir. Abarcan lo siguiente:

- Competencias básicas, que son los conocimientos, las calificaciones y la información cotidiana necesaria para administrar instalaciones establecidas o para utilizar las tierras agrícolas existentes e incluyendo la gestión de la producción, el control de la calidad, la reparación y el mantenimiento de equipo y la comercialización.

- Capacidades tecnológicas (o dinámicas), que son la aptitud para establecer y adecuar las competencias a fin de incrementar la productividad, la competitividad y la rentabilidad, así como para adaptarse a un entorno exterior cambiante en cuanto a las condiciones de la oferta y de la demanda. Las capacidades tecnológicas se han especificado de varias maneras (por ejemplo, Dahlman y Westphal, 1983; Dahlman, Ross-Larsen y Pack, 1986; Amsden, 2001; Lall, 1992, 2004). En una útil lista inicialmente preparada por la UNCTAD se definen cinco categorías principales de capacidades tecnológicas:

- a) Capacidades de inversión: conocimientos y técnicas empleados para identificar y ejecutar proyectos de ampliación de las instalaciones físicas;
- b) Capacidades de innovación incremental: conocimientos y técnicas empleados para mejorar y adaptar continuamente los productos y los procesos mediante la innovación incremental, la ingeniería adaptativa y los ajustes de organización;
- c) Capacidades de comercialización estratégica: conocimientos y técnicas empleados para desarrollar nuevos mercados y mejorar la ventaja competitiva de la empresa;
- d) Capacidades de vinculación: conocimientos y técnicas relacionados con la transferencia de tecnología dentro de la empresa, de una empresa a otra y entre empresas e instituciones nacionales de ciencia y tecnología;
- e) Capacidades de innovación radical: conocimientos y técnicas necesarios para crear nueva tecnología, es decir, cambios importantes del diseño y las características básicas de productos y procesos de producción (Ernst, Ganiatos y Mytelka, 1998, 17 a 23).

Las capacidades tecnológicas tienen particular importancia, ya que son la base de la creatividad, la flexibilidad y el dinamismo de una economía.

La buena movilización de los recursos productivos y el ejercicio de las capacidades empresariales son indisolubles de los sistemas de producción en los que están integrados los agentes económicos. Así pues, el tercer elemento de las capacidades productivas de un país son las *vinculaciones de la producción* entre las empresas y entre los distintos tipos de actividades económicas.

Las vinculaciones de la producción adoptan formas distintas, por ejemplo:

- Flujos de bienes y servicios, que pueden ser eslabonamientos hacia atrás o hacia delante (lo que se refiere a las vinculaciones de una determinada empresa o actividad con los proveedores y con los compradores, respectivamente);
- Corrientes de información y de conocimientos entre las empresas, que se producen mediante la interacción con los clientes y los proveedores, así como mediante las relaciones de colaboración entre empresas agrupadas geográficamente;
- Corrientes de recursos productivos entre las empresas, que pueden abarcar relaciones de crédito a corto plazo relacionadas con compras y ventas, así como el movimiento de trabajadores calificados.

La articulación productiva incluye los vínculos establecidos entre empresas de distinto tamaño o del mismo tamaño (por ejemplo, entre PYMES) y pueden consistir en relaciones de externalización o de subcontratación. En las economías abiertas, la articulación productiva de bienes comercializables puede ser de alcance internacional, estando las empresas nacionales vinculadas a cadenas de adición



de valor mundiales (Gereffi, 1999; ONUDI, 2002, cap. 6; Kaplinsky, Morris y Readman, 2002). También abarca las vinculaciones entre empresas de propiedad extranjera y de propiedad nacional situadas en el país. Las vinculaciones de la producción pueden asimismo presentarse en agrupaciones geográficas. Esas agrupaciones de producción pueden definirse como «una concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se dedican a la misma actividad o a actividades muy similares, que hacen economías externas considerables y acumulativas por su aglomeración y su especialización (al estar cerca los productores, los proveedores, la mano de obra especializada y los servicios específicos para el sector) y que pueden actuar juntas para elevar su eficiencia colectiva» (Ramos, 1998, pág. 108).

Las vinculaciones de la producción se han considerado particularmente importantes en las industrias manufactureras (Hirschman, 1958; Chenery, Robinson y Syrquin, 1986). Sin embargo, también lo son en el sector agrícola, en el que la producción comercial depende de las relaciones entre los agricultores, los proveedores de insumos y los compradores de la producción, en el que la disponibilidad de servicios de infraestructura influye en los costos de producción y de transacción, y en el que las vinculaciones entre las actividades agrícolas y de otro tipo tienen una importancia crucial en el proceso de desarrollo económico (Fei y Ranis, 1997). Las diversas formas de complementariedad de la producción dimanantes de las distintas vinculaciones de la producción significan que la competitividad de determinadas actividades y empresas depende no sólo de los recursos productivos y de las capacidades empresariales correspondientes a esas actividades y empresas, sino también de la competitividad del sistema de producción en su conjunto (Porter, 1990).

Los recursos productivos, las capacidades empresariales y las vinculaciones de producción determinan, en conjunto, no sólo la capacidad global de un país para producir bienes y servicios, sino también los tipos de bienes y servicios que puede producir. Esto se debe a que las capacidades productivas no siempre son genéricas; más bien, suelen ser específicas para una actividad.

El capital financiero es maleable y puede destinarse a distintos usos y actividades. Pero, una vez transformado en capital físico, en forma de fábricas con instalaciones, maquinaria y equipo que producen determinados bienes, es difícil utilizar ese capital físico para producir otra cosa. Una fábrica textil no puede usarse para producir cemento, y los cocoteros no sirven para cultivar café<sup>2</sup>. El capital humano acumulado en un ámbito no siempre puede aplicarse en otro. Naturalmente existen ciertos grados de calificación, como saber leer y contar, que son genéricos. Pero, sin formación un obrero del campo que sepa cultivar maíz no podrá fabricar camisas. Ni siquiera la infraestructura material se puede considerar propia de toda la economía. Una carretera rural construida para una localidad servirá a los agricultores de ese lugar y no a los demás.

El aprendizaje tecnológico también es específico de cada actividad, y las distintas tecnologías requieren distintas gamas de calificaciones y de conocimientos. Algunas necesitan una especialización más circunscrita, y otras más amplia. Las capacidades tecnológicas adquiridas en una actividad pueden aplicarse en otras actividades afines y conexas, pero no siempre son fácilmente transferibles. Las vinculaciones de la producción también son en cierta medida específicas de una actividad, y guardan relación con las características técnicas de los productos y los procesos de producción.

*Las diversas formas de complementariedad de la producción dimanantes de las distintas vinculaciones de la producción significan que la competitividad de determinadas actividades y empresas depende no sólo de los recursos productivos y de las capacidades empresariales correspondientes a esas actividades y empresas, sino también de la competitividad del sistema de producción en su conjunto.*

*Las capacidades productivas no siempre son genéricas; más bien, suelen ser específicas para una actividad.*

## C. ¿Cómo se desarrollan las capacidades productivas?

Las capacidades productivas de un país albergan un potencial de crecimiento de la producción y de la economía. Como se indicó anteriormente, en un momento dado establecen un límite máximo de la producción posible de una economía. Pero más importante que este potencial estático es el potencial dinámico que se desprende del hecho de que los recursos productivos, las capacidades empresariales y las vinculaciones de la producción no vienen simplemente dados sino que se crean y se transforman con el tiempo. A medida que esto ocurre, aumenta la producción potencial de una economía, lo que permite el crecimiento económico.

Naturalmente, los países están dotados de factores naturales distintos. Ahora bien, los recursos naturales carecen de valor económico hasta que son descubiertos y aprovechados utilizando capital y conocimientos. La abundancia o la escasez de recursos naturales pueden modificarse mediante la tecnología. El capital y los conocimientos se acumulan en el curso de la actividad económica, y la mano de obra adquiere educación, formación y promoción en su experiencia productiva. Para los dirigentes, importa menos qué *son* las capacidades productivas y lo que *pueden ser*.

La manera en que se desarrollan las capacidades productivas puede conceptualizarse de distintas formas. El presente Informe se basa eclécticamente en los análisis de distintas teorías del crecimiento económico que tratan del desarrollo a largo plazo de las capacidades productivas (véase el recuadro 5). Las teorías indican que:

- Los procesos fundamentales mediante los cuales se desarrollan las capacidades productivas son la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural;
- El desarrollo sostenido de las capacidades productivas tiene lugar mediante un proceso de causalidad acumulativa en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el aumento de la demanda se refuerzan mutuamente;
- El desarrollo y la utilización de las capacidades productivas dentro de un país están influidos fuertemente por la medida y la forma de su integración en la economía mundial, así como por las instituciones nacionales e internacionales.

### 1. PROCESOS FUNDAMENTALES

Las capacidades productivas se desarrollan dentro de un país mediante tres procesos estrechamente relacionados entre sí: la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural. Cada uno de ellos guarda relación con los tres elementos básicos de las capacidades productivas señalados en la sección B. La acumulación de capital guarda relación con los cambios de la oferta de recursos productivos. El progreso tecnológico guarda relación con el desarrollo de las capacidades tecnológicas. El cambio estructural guarda relación con los cambios de los tipos y la densidad de las vinculaciones de la producción dentro de la economía.

La acumulación de capital es el proceso de aumento de varios tipos de capital a través de la inversión. Ello conlleva la formación de capital físico, con un aumento de las instalaciones, la maquinaria y el equipo utilizados por las empresas y las explotaciones agrarias, así como el mantenimiento de las instalaciones de

*Para los dirigentes, importa menos qué son las capacidades productivas que lo que pueden ser.*

*Las capacidades productivas se desarrollan dentro de un país mediante tres procesos estrechamente relacionados entre sí: la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural.*

## RECUADRO 5. BASES ANALÍTICAS DEL INFORME

El presente informe se basa eclécticamente en las observaciones analíticas de los siguientes cuerpos de conocimientos:

- Los trabajos realizados por la primera generación de economistas del desarrollo en los decenios de 1950 y de 1960, en particular el modelo de Lewis de crecimiento económico con suministros ilimitados de mano de obra (Lewis, 1954) y los trabajos de Albert Hirschman (1958) sobre las vinculaciones. Ros (2000) hace un importante desarrollo formal de esos trabajos, así como una síntesis con algunas ideas basadas en las teorías neoclásica y endógena del crecimiento.
- Los análisis de Kalecki (1969) y Kaldor (1967, 1981), que subrayan la importancia de la demanda global e intersectorial para el crecimiento económico, y también los modelos de crecimiento poskeynesianos que consideran que las limitaciones relacionadas con la balanza de pagos son un factor clave que determina las diferencias de tasas de crecimiento entre los distintos países (véase McCombie y Thirlwall, 2004).
- Diversos análisis estructurales del crecimiento económico, entre ellos descripciones empíricas de modalidades recurrentes de crecimiento económico y cambio estructural (Chenery, Robinson y Syrquin, 1986), los trabajos de estructuralistas latinoamericanos del decenio de 1950 sobre las formas en que la integración en la economía mundial afectaba al desarrollo nacional, y la labor de los neoestructuralistas latinoamericanos del decenio de 1990 que actualizaron esas ideas para tener en cuenta los errores de política que llevaron al derrumbamiento ocurrido en el decenio de 1980, a la posterior reforma económica y a la débil respuesta a las reformas económicas (Sunkel, 1993; Ocampo, 2005).
- Análisis basados en un enfoque evolutivo del crecimiento económico, en los que, siguiendo las ideas de Schumpeter, se subraya la importancia del espíritu de empresa y de las capacidades tecnológicas para el crecimiento económico; véase, en particular, Nelson y Winter (1974, 1982), así como muchos análisis empíricos basados en ese enfoque.

En los análisis actuales sobre la política del desarrollo se hace caso omiso, en general, de esos cuerpos de conocimientos. Sin embargo, esos conocimientos<sup>1</sup> constituyen un terreno particularmente útil para analizar el desarrollo de las capacidades productivas, así como la relación entre las capacidades productivas, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Su valor también se está reforzando en este momento, ya que los analistas están tratando de sintetizar las percepciones macroeconómicas de los análisis del crecimiento poskeynesianos con las percepciones microeconómicas sobre la creación de capacidad tecnológica de la economía neoshumpeteriana y evolutiva (véase Llerena y Lorentz, 2004a, 2004b), así como de aplicar esa nueva síntesis para comprender los problemas de política específicos de los países en desarrollo (véase Ocampo, 2005; Cimoli, 2005; Cimoli, Primi y Pugno, 2005). Ahora bien, esos trabajos no se han aplicado todavía para aclarar los problemas de la política de desarrollo en los PMA. En el presente Informe se trata de hacerlo.

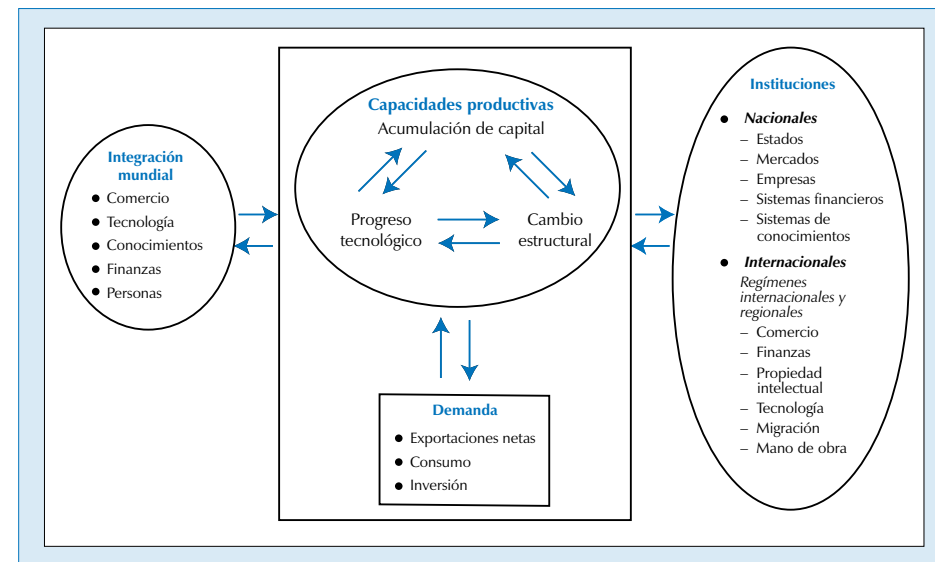
<sup>1</sup> Las excepciones a esta generalización son las siguientes: i) el análisis del desarrollo industrial efectuados por la ONUDI (véase en particular, ONUDI, 2005); ii) la serie de informes preparados por la CEPAL desde 1990 en los que se examina el problema de la promoción del desarrollo productivo con justicia social en las economías abiertas (véase CEPAL, 2004), y iii) los análisis realizados por la UNCTAD sobre las políticas en que se ha basado el exitoso desarrollo del Asia oriental, en particular mediante la animación de un nexo inversiones-beneficios-exportaciones (véase UNCTAD, 1994, 1996).

infraestructura económica y social; la formación de capital humano, que depende en particular del gasto público en salud y educación; y la utilización sostenible de recursos ambientales renovables o no para conservar el capital natural o velar por que la expansión del capital producido sea más rápida que el agotamiento del capital natural. La inversión en el desarrollo humano, inscrita en los objetivos de bienestar humano de los objetivos de desarrollo del Milenio y propugnada en el Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas (2005), es una parte importante del desarrollo de las capacidades productivas. Ahora bien, el proceso de desarrollo de los recursos productivos no puede limitarse a esa actividad.

El progreso tecnológico es el proceso de introducción de nuevos bienes y servicios, de métodos, equipo o calificaciones nuevos o mejorados para producir bienes y servicios, y de formas nuevas o mejoradas de organizar la producción mediante la innovación. La innovación consiste en aplicar los conocimientos a

*La inversión en el desarrollo humano, es una parte importante del desarrollo de las capacidades productivas.*

GRÁFICO 9. FORMA DE DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS



la producción y requiere capacidades tecnológicas, que pueden definirse como los conocimientos, la experiencia y las calificaciones necesarios para introducir nuevos productos, nuevos procesos de producción y nuevas formas de organizar la producción, o para mejorar los antiguos. El desarrollo de las capacidades tecnológicas puede definirse como un proceso de aprendizaje tecnológico.

El cambio estructural es la variación de la composición intersectorial e intrasectorial de la producción, del sistema de vinculaciones intersectoriales e intrasectoriales, y del sistema de vinculaciones entre las empresas. Existen importantes constantes empíricas entre el aumento de la producción potencial de una economía y los cambios de su estructura de producción. Lo constató Adam Smith, quien escribió sobre la importancia de una mayor división del trabajo para la riqueza de las naciones. Pero el aumento de la producción por trabajador dentro de una economía dada solía relacionarse con la disminución de la proporción de mano de obra empleada en la agricultura y con el aumento de la proporción empleada en la industria, en particular las manufacturas y los servicios, junto con una reorientación de amplios sectores hacia actividades en las que se utilizan más capital y más conocimientos especializados. También ha habido una tendencia general a que las vinculaciones de la producción de un país se hagan más densas y más indirectas a medida que aumenta la proporción de la producción que se vende a otros productores en vez de a los usuarios finales (Chenery, Robinson y Syrquin, 1986).

La acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural están estrechamente relacionados entre sí. Las nuevas tecnologías están incorporadas a menudo en la maquinaria y el equipo y, por consiguiente, gran parte de la innovación requiere inversiones en capital fijo (formación de capital físico). También es necesaria la formación de capital humano para mejorar las calificaciones básicas, que son fundamento esencial del aprendizaje tecnológico. Los posibles beneficios derivados de la innovación representan también un

importante incentivo para la inversión, y, cuando se obtienen, son una importante fuente de financiación de nuevas inversiones e innovaciones. La inversión y la innovación son también causas inmediatas del cambio estructural, un proceso de destrucción creativa en el que algunas actividades y sectores se desarrollan, en tanto que otros se destruyen.

El cambio estructural afecta también a las posibles inversiones e innovaciones futuras. Una de las razones de ello es que no todas las actividades presentan el mismo potencial de creación y desarrollo de las capacidades productivas mediante la inversión y la innovación. En pocas palabras, hay productos dinámicos, sectores pioneros o actividades de «alta calidad» que son factores determinantes activos del impulso hacia el crecimiento o, empleando una expresión coloquial, «motores de crecimiento». Otra razón (conexa) es que las complementariedades de la producción existentes entre las diferentes actividades, sectores y empresas pueden desencadenar efectos dinámicos de vinculaciones de la producción. En sectores y empresas particulares, son estímulos de la inversión y la innovación, derivados de la inversión y la innovación en otros sectores y empresas.

Las actividades dinámicas (motores de crecimiento) se describieron según varios criterios (véase, por ejemplo, Reinert, 1995). Entre ellos figuran: i) las características de la demanda, en particular si existe una elevada elasticidad-venta de la demanda de productos; ii) un entorno competitivo, en particular si los mercados son imperfectamente competitivos (y por consiguiente pueden generar grandes beneficios) o perfectamente competitivos; y iii) un potencial de progreso tecnológico y el desarrollo de un nexo dinámico entre inversión y beneficios. Ahora bien, un aspecto básico que distingue las actividades de alta calidad y las de baja calidad es su rentabilidad creciente o decreciente (Reinert, 2004). En el caso de las actividades de rentabilidad decreciente, dado que la mano de obra se suma a un factor fijo (como la tierra en el caso de la agricultura), la producción añadida de cada trabajador adicional disminuye. En el caso de las actividades de rentabilidad creciente, la productividad de la mano de obra y el ingreso per cápita aumentan a medida que aumentan la producción y el empleo, mientras que en las actividades de renta decreciente disminuyen. Los mecanismos por los que se produce una rentabilidad creciente son: las economías de escala o de alcance, en las que el costo unitario disminuye al aumentar la escala de producción; el aprendizaje por la práctica, en el que la productividad se eleva en función de la experiencia adquirida con la producción; el aumento de la productividad basado en una división del trabajo y una especialización crecientes; y los fuertes efectos dinámicos de las vinculaciones.

Los efectos dinámicos de las vinculaciones de la producción se producen a través de relaciones concernientes a la demanda y de relaciones concernientes a la oferta. En la demanda, los efectos multiplicadores del crecimiento de las exportaciones dependen sobremedida de las vinculaciones internas de la producción. Son muy pequeños si el sector de las exportaciones opera como un enclave y también si hay una fuerte propensión a la importación. Los efectos de las complementariedades de la producción relativos a la oferta funcionan a través de una serie de mecanismos, como las externalidades positivas que generan entre sí los diversos agentes económicos mediante la reducción de los costos derivada de las economías de escala en la producción o la disminución de los costos del transporte o de las transacciones (economías de aglomeración), o mediante la inducción de la oferta de insumos o servicios más especializados (economías de especialización), o mediante las externalidades generadas al compartir conocimientos especializados y el desarrollo de capital humano que puede pasar de una empresa a otra (efectos secundarios de la tecnología o de los conocimientos) (Ocampo, 2005, pág. 18).

El hecho de que las actividades económicas no tengan el mismo potencial de seguir desarrollando las capacidades productivas y de que existan efectos dinámicos de inducción relacionados con las vinculaciones de la producción tiene por importante corolario que la estructura de producción no es el mero resultado pasivo del proceso de crecimiento, sino más bien un factor determinante activo del potencial de crecimiento. Por este motivo, la transformación estructural, que en sí refleja el desarrollo pasado de las capacidades productivas en una economía, es tan importante para el futuro desarrollo potencial de las capacidades productivas. Sin embargo, la existencia de diferencias cualitativas entre las actividades plantea a los gobiernos problemas políticos difíciles. En esencia, el dilema con que se enfrentan es la manera de promover la transformación estructural y de aprovechar los posibles efectos positivos de las actividades dinámicas sobre el crecimiento sin caer en las múltiples trampas que plantea la elección de las medidas más idóneas. Este problema se aborda en las conclusiones de política del presente Informe, en las que se propone como solución centrarse en las vinculaciones.

## 2. LA CAUSALIDAD ACUMULATIVA, LA DEMANDA Y EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS

La acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural son procesos acumulativos en los que la inversión, la innovación y la estructura de la producción crean, en un momento dado, las condiciones necesarias para que siga habiendo más inversión, innovación y cambio estructural. En las formas de producción capitalistas, los beneficios de las empresas son el principal incentivo para los inversores, y, al mismo tiempo, los beneficios son una importante fuente de financiación de las inversiones, además de un resultado de éstas. La acumulación de capital se acelera si hay un fuerte nexo entre inversión y beneficios como resultado del cual las empresas reinvierten constantemente para aumentar los beneficios y las inversiones. El aprendizaje tecnológico también es acumulativo y depende de la evolución anterior, y los conocimientos, las calificaciones y las experiencias anteriores forman la base de la que emergen nuevas capacidades. Sin embargo, esos procesos no se producen automáticamente por sí solos ni se prolongan de manera mecánica indefinidamente. El desarrollo sostenido de las capacidades productivas se da cuando existe un proceso virtuoso de causalidad acumulativa en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el aumento de la demanda se refuerzan mutuamente (Myrdal, 1957; Kaldor, 1967, 1981; Hirschman, 1958).

La importancia de la demanda en el desarrollo de las capacidades productivas refleja el hecho de que éstas sólo crean posibilidades de producción y de crecimiento. En todo momento, las capacidades productivas existentes fijan un límite máximo de la producción real. Pero la existencia de este límite no significa que se utilicen plenamente las capacidades productivas existentes. La utilización plena o no plena del potencial inherente a cualquier conjunto de capacidades productivas depende de factores relacionados con la demanda. Esto es una constatación evidente que puede conceptualizarse fácilmente una vez que se comprende que hay una diferencia entre la creación de nuevas capacidades productivas y su utilización, y que las decisiones de crear tales capacidades mediante la inversión y la innovación se basan en las expectativas de beneficios y, por consiguiente, en las expectativas concernientes a la demanda. Pero hay que rechazar las ideas generalmente admitidas de que el ahorro engendra automáticamente inversiones, que los recursos productivos siempre se utilizan plenamente y que la demanda se ajusta pasivamente para adaptarse a la oferta (véase León-Ledesma y Thirlwall, 2002).

---

*El hecho de que las actividades económicas no tengan el mismo potencial de seguir desarrollando las capacidades productivas y de que existan efectos dinámicos de inducción relacionados con las vinculaciones de la producción tiene por importante corolario que la estructura de producción no es el mero resultado pasivo del proceso de crecimiento, sino más bien un factor determinante activo del potencial de crecimiento.*

---



---

*El desarrollo sostenido de las capacidades productivas se da cuando existe un proceso virtuoso de causalidad acumulativa en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el aumento de la demanda se refuerzan mutuamente.*

---

La inclusión de la demanda en el análisis no significa negar las limitaciones relacionadas con la oferta. De hecho, como ya se ha indicado antes, las limitaciones de la oferta imponen en todo momento un límite a la producción real. No obstante, tanto el grado de utilización de las capacidades productivas como su desarrollo en el curso del tiempo deben también responder a las limitaciones de la demanda y al aumento de la demanda.

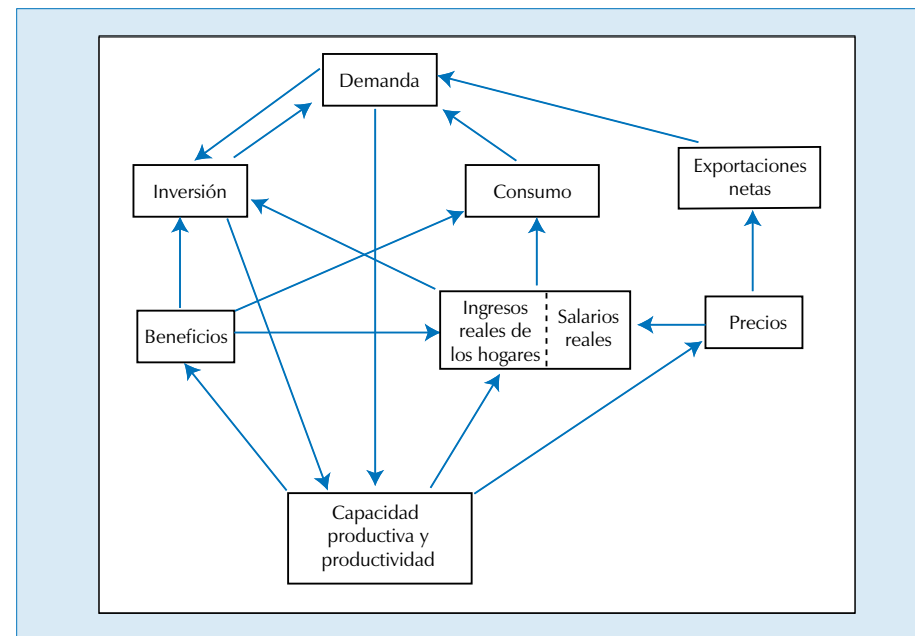
El aumento de la demanda tiene su origen en tres factores: el consumo interno, la inversión nacional y las exportaciones netas (es decir, las exportaciones menos las importaciones). Las exportaciones son un componente particularmente importante de la demanda por dos motivos. En primer lugar, mientras que tanto la demanda de consumo como la demanda de inversión dependen de la renta nacional, la demanda de exportaciones se determina de manera autónoma. En segundo lugar, tanto la demanda de consumo como la demanda de inversión tienen un componente de importaciones y sin ingresos de exportación habrá que limitar la demanda interna para asegurar el equilibrio de la balanza de pagos (Thirlwall, 2002, pág. 53). En los países pobres, las exportaciones son aún más importantes, ya que el subdesarrollo de sus estructuras de producción significa que deben importar la mayoría de los insumos intermedios y de los bienes de capital. Pero la importancia de las exportaciones no significa que en el proceso de crecimiento se puedan descuidar las fuentes de demanda internas. Michael Porter, en su análisis de la competitividad internacional centrado en las empresas, incluye las condiciones de la *demanda interna* entre los cuatro factores determinantes básicos de la competitividad internacional en determinadas industrias (Porter, 1990, págs. 86 a 100). El trabajo clásico de identificación de las modalidades recurrentes de desarrollo económico también ha llevado a la conclusión de que, en los países pequeños que se encuentran en las primeras fases de desarrollo, el crecimiento de la demanda interna genera en la mayoría de los casos más del 75% del crecimiento económico (Chenery, Robinson y Syrquin, 1986).

En el gráfico 10 se indica de manera simplificada el modo en que el desarrollo de las capacidades productivas y el aumento de la demanda se pueden vincular en un círculo virtuoso de causalidad acumulativa. En el gráfico, el aumento de las capacidades productivas está asociado a un aumento de la productividad media. El crecimiento de la productividad tienen tres relaciones causales básicas con el crecimiento de la demanda. En primer lugar, puede hacer que aumente la competitividad y, con ello, las exportaciones netas. En segundo lugar, puede incrementar los beneficios, que estimulan la inversión, segundo componente de la demanda, que a su vez puede dar lugar a nuevos aumentos de productividad. En tercer lugar, incrementa los salarios reales y también la renta real de las empresas familiares (pequeñas explotaciones agrícolas y empresas urbanas del sector informal. Ello hace que aumente el consumo, lo que también puede complementarse al destinarse beneficios al consumo, aunque esto reducirá la intensidad del vínculo entre los beneficios y las inversiones. Otra posible relación causal (no reflejada en el gráfico) se debe al aumento del espacio fiscal que pueden lograr los gobiernos mediante la expansión de la base productiva y de la productividad. Ello permite incrementar la inversión pública, que puede ser importante para atraer la inversión privada, así como aumentar los gastos públicos de consumo, lo que también puede contribuir a elevar el nivel de vida de la población y propiciar aún más el crecimiento del consumo.

Mientras que el crecimiento de la productividad estimula el aumento de la demanda, éste, a su vez, estimula el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento de la productividad. Esto ocurre sencillamente al utilizarse plenamente las capacidades productivas y los incentivos a la inversión y a la innovación creados por la demanda creciente. Pero, además de esto, hay

*Las exportaciones son un componente particularmente importante de la demanda. Pero la importancia de las exportaciones no significa que en el proceso de crecimiento se puedan descuidar las fuentes de demanda internas.*

GRÁFICO 10. VINCULACIONES ENTRE EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES Y EL CRECIMIENTO DE LA DEMANDA



Fuente: Basado en Castellacci (2001).

posibilidades de que se produzcan diversos aumentos de rendimientos a medida que se expanda la demanda y que se amplíen los efectos dinámicos de las vinculaciones de la producción examinados anteriormente.

El mantenimiento de un proceso positivo de causalidad acumulativa entre el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento de la demanda crea complicados dilemas. En las economías más avanzadas, el problema principal ha consistido en la división del valor añadido entre los beneficios, que impulsan la demanda de inversión, y los salarios, que impulsan el consumo privado. En las economías pobres en desarrollo que tienen un sector industrial pero cuya población sigue dedicada en su mayoría a la agricultura, el principal problema ha consistido en movilizar el ahorro del sector agrícola sin mermar los incentivos para ampliar la producción agrícola y sin comprimir la demanda interna de productos industriales, que necesariamente debe venir sobre todo de los ingresos familiares agrícolas.

### 3. IMPORTANCIA DE LA INTEGRACIÓN MUNDIAL

La acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural de un país, así como la relación entre el desarrollo de sus capacidades productivas y el aumento de su demanda, están fuertemente influidos por la relación de ese país con el resto del mundo. Esa relación externa ha ido ganando importancia en los últimos 30 años debido a la mundialización y la liberalización. La mundialización ha entrañado «una mayor corriente de bienes y recursos a través de las fronteras nacionales como la aparición de un conjunto complementario de estructuras organizativas relacionadas con las mayores actividades y transacciones

*La acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural de un país, así como la relación entre el desarrollo de sus capacidades productivas y el aumento de su demanda, están fuertemente influidos por la relación de ese país con el resto del mundo.*

económicas internacionales» (UNCTAD, 1997). Con miras a convertirse en parte de ese proceso y también para aprovecharlo, los gobiernos han emprendido simultáneamente un aumento de la liberalización del comercio y la cuenta de capital. Esto ha abierto más sus economías nacionales a la influencia de los factores externos.

La creciente integración de las economías nacionales en desarrollo en la economía mundial ha creado nuevas oportunidades y también nuevos riesgos. En cuanto a los aspectos positivos, hay varias maneras en que la integración mundial puede propiciar el desarrollo de las capacidades productivas mediante la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural. Entre ellas figuran, en particular, un mejor acceso a los mercados, los conocimientos, la tecnología y el capital. Pero, en cuanto a los aspectos negativos, la mundialización ha ido acompañada de un aumento de la inestabilidad, de la exclusión y de la desigualdad.

En cuanto a los aspectos positivos, la exportación a los mercados internacionales es, según se ha indicado, un importante componente del aumento de la demanda. En las fases iniciales del desarrollo, cuando hay una pobreza generalizada y el mercado interno es limitado, la exportación permite movilizar productivamente los recursos naturales y la mano de obra, infrautilizados hasta entonces por las limitaciones de la demanda nacional. Con la modernización progresiva de la composición de las exportaciones, que evoluciona hacia productos más intensivos en conocimientos, especialización y capital, unida a las firmes vinculaciones de la producción nacional que acompañan a las actividades de exportación, las exportaciones también pueden acelerar un proceso de cambio estructural que incremente la productividad global de la economía. Es posible establecer un círculo virtuoso en el que el rápido aumento de las exportaciones conduzca a un rápido aumento de la producción; éste lleva a su vez a que crezca rápidamente la productividad (mediante los mecanismos de incremento de los rendimientos ya analizados), y el crecimiento rápido de la productividad conduce a un aumento de la competitividad.

Mejorando el acceso a los conocimientos y a las tecnologías modernas que ya se aplican en otros países se puede también lograr que las economías atrasadas logren considerables aumentos de la productividad sin tener que reinventar constantemente. Esto es particularmente importante para los países muy pobres porque de hecho el potencial de progreso tecnológico es mayor en los países más alejados de la vanguardia tecnológica. La exportación puede facilitar la adquisición de tecnologías modernas a través de vínculos con los compradores y también porque las importaciones de maquinaria y de equipo son un importante conducto de transferencia tecnológica a los países en desarrollo, en particular a los más pobres. La inversión extranjera directa también puede ser un conducto importante de adquisición de tecnología en las circunstancias propicias.

Un acceso mejor al capital extranjero también puede impulsar la acumulación de capital. Esto es especialmente importante en los países muy pobres que están atrapados en un círculo vicioso en el que los bajos niveles de la inversión nacional van unidos a una productividad baja y a poco ahorro nacional. En esas circunstancias, el acceso al ahorro extranjero puede ser un catalizador que inicie un círculo virtuoso de crecimiento económico y de movilización de los recursos nacionales. Una vez iniciado este proceso, el capital extranjero puede también permitir alcanzar una tasa más rápida de crecimiento del consumo privado y de reducción de la pobreza, sin tener que apretarse el cinturón tanto como sería necesario si la economía nacional estuviera cerrada y el crecimiento económico estuviera entonces totalmente financiado por el ahorro nacional. La inversión

---

*La creciente integración de las economías nacionales en desarrollo en la economía mundial ha creado nuevas oportunidades y nuevos riesgos en particular, un mejor acceso a los mercados, los conocimientos, la tecnología y el capital.*

---

extranjera directa puede ser una fuente particularmente importante de capital extranjero, ya que va unida a importantes capacidades empresariales.

Aunque las oportunidades que ofrecen la mundialización y la liberalización son considerables, desde mediados de los noventa resultan cada vez más patentes los riesgos que conllevan tales procesos.

A este respecto, la mundialización financiera ha ido acompañada del aumento de la inestabilidad del crecimiento económico en varios países a raíz de los intensos ciclos de fuerte expansión y de recesión que han estado unidos a todos los rápidos aumentos de las entradas de capital a corto plazo seguidos de aumentos bruscos de las salidas de capital (UNCTAD, 2003: figura 4.2). En esos casos, la volatilidad de los tipos de cambio y la inestabilidad macroeconómica consiguientes han reducido seriamente la acumulación de capital interno y también han llevado a los gobiernos a mantener inmovilizado en reservas de divisas un creciente volumen de recursos para impedir la especulación. Sin embargo, los países más pobres no han registrado ese tipo de aumentos fulgurantes y retiradas repentinas que han caracterizado a las economías de mercado emergentes de América Latina y de Asia oriental. Para ellos, el problema era su exclusión efectiva de los mercados internacionales de capital y la fuerte dependencia consiguiente de las entradas de recursos oficiales como fuente de ahorro externo.

La mundialización también ha sido un proceso desigual en el que los países muy pobres, en particular, han sufrido marginación (Banco Mundial, 2002; Sachs, 2000; Ghose, 2003). Con la mundialización de la competencia, han aumentado los requisitos mínimos en cuanto a recursos de capital, tecnología sofisticada y calificaciones humanas para competir en lo que concierne a algunos productos en mercados más abiertos y sofisticados. Incluso en los mercados de productos básicos, los compradores que participan en cadenas de productos básicos han mejorado los criterios, que aplican al comprar, en materia de volumen, fiabilidad y calidad, y estas condiciones de mercado más estrictas han llevado a que haya que hacer inversiones aún mayores para introducirse o permanecer en los mercados (Gibbon, 2001). La mundialización de los sistemas de producción, por la cual distintas etapas del proceso de producción se sitúan en distintos países, también ha hecho que diferentes países desempeñen diferentes funciones en un sistema de producción jerárquico dividido en diversas actividades con diversos niveles de sofisticación tecnológica y diversas posibilidades de aprendizaje dinámico por repercusión de las tecnologías. Los países pueden así quedar atrapados en un determinado nivel de sofisticación tecnológica, en función del lugar que ocupen en la red de producción jerárquica (Henderson, 1989).

También se ha mostrado que la naturaleza desigual de los procesos de la mundialización ha ido acompañada del aumento de la desigualdad entre los países, así como de la brecha entre los países ricos y los países pobres (Svedberg, 2004; Milanovic, 2005). La exclusión de los mercados mundiales, de la tecnología y del capital tampoco ha sido total, sino que había una incorporación parcial. En muchos países, ha habido una tendencia creciente hacia una estructura dual de producción, en la que la productividad mejora en algunas empresas y actividades que están efectivamente vinculadas al resto del mundo, pero que mantienen escasos vínculos con la economía interior (Cimoli, Primi y Pugno, 2005). Este es un problema particular de los países muy pobres, donde los sectores de exportación, por ejemplo las grandes explotaciones agrarias comerciales, las minas, el turismo y las manufacturas intensivas en mano de obra situadas en una zona industrial franca, funcionan como enclaves económicos (UNCTAD, 2004). A medida que crecen las desigualdades dentro de los países y que no hay suficientes oportunidades económicas para cubrir las necesidades de la población

---

*Aunque las oportunidades que ofrecen la mundialización y la liberalización son considerables, desde mediados de los noventa resultan cada vez más patentes los riesgos que conllevan tales procesos.*

---



---

*La mundialización también ha sido un proceso desigual en el que los países muy pobres, en particular, han sufrido marginación.*

---



---

*En muchos países, ha habido una tendencia creciente hacia una estructura dual de producción, en la que la productividad mejora en algunas empresas y actividades que están efectivamente vinculadas al resto del mundo, pero que mantienen escasos vínculos con la economía interior.*

---

instruida, ha aumentado el éxodo de trabajadores capacitados que merma aún más la capacidad humana para aprovechar las numerosas oportunidades que podría brindar la mundialización.

#### 4. IMPORTANCIA DE LAS INSTITUCIONES

El equilibrio entre las oportunidades y los riesgos que entraña la mundialización en lo que se refiere al desarrollo de las capacidades productivas depende en gran medida de las políticas que adopte un país para dirigir la integración de la economía nacional en la economía mundial, así como de la naturaleza de las instituciones nacionales e internacionales. El término «instituciones» designa aquí, siguiendo la distinción establecida por Douglas North (1990), tanto el entorno institucional (conjunto de normas políticas, sociales y jurídicas fundamentales que sientan las bases de la producción, el intercambio y la distribución, como por ejemplo los sistemas de derechos de propiedad) y las disposiciones institucionales (relaciones regulares entre los agentes económicos que rigen la manera en que éstos cooperan y compiten). Estas últimas pueden estructurarse creando organizaciones (como empresas) o mantener relaciones más flexibles regidas por normas sin carácter oficial y relaciones recurrentes.

Son varias las instituciones nacionales que influyen en el desarrollo de las capacidades productivas. Se trata, por ejemplo, de los valores sociales que rigen la actitud ante la acumulación de capital y el progreso tecnológico encarnados en las diversas culturas, así como de las instituciones familiares y otras de género más amplias que rigen el modo de integración de las relaciones sociales de producción en las relaciones sociales de reproducción. En el presente Informe se hará hincapié en las instituciones económicas, en particular las siguientes:

- Los mercados: el grado de desarrollo o subdesarrollo de los mercados de productos y de factores, así como su nivel de competitividad.
- Los Estados, que: i) establecen las normas básicas del mercado, proporcionan la infraestructura material y otros bienes públicos, incluida la estabilidad macroeconómica, necesarios para una economía de mercado moderna; ii) apoyan el desarrollo de las capacidades empresariales y también los mecanismos de coordinación necesarios para velar por el compromiso conjunto de los agentes y las actividades económicas vinculadas, y iii) influyen en la disponibilidad y el costo de diversos recursos productivos, como el capital financiero, el capital humano y los recursos naturales.
- Las empresas, que son el marco natural de la inversión y de la innovación y las instituciones necesarias para realizar el potencial creativo del mercado.
- Los mecanismos de coordinación ajenos al mercado (como las asociaciones de empresas) relacionados con las vinculaciones de la producción, incluidos los existentes entre los agentes o actividades económicas cuya producción ya está, o puede estar, interrelacionada.
- Los sistemas financieros, que son esenciales para aprovechar las oportunidades de inversión potencialmente rentables y realizar los procesos de acumulación de capital.
- Los sistemas de conocimientos, que son un conjunto de instituciones que facilitan o limitan los procesos de aprendizaje tecnológico y el desarrollo de capacidades que son la base de la innovación.

Para que la acumulación de capital y el progreso tecnológico sean rápidos, es muy importante la naturaleza de la relación entre la clase empresarial y el Estado. Pero esta cuestión es tan propia del sector privado como del buen gobierno. En los países muy pobres, en particular, el problema es que los mercados están

---

*Para que la acumulación de capital y el progreso tecnológico sean rápidos, es muy importante la naturaleza de la relación entre la clase empresarial y el Estado. Pero esta cuestión es tan propia del sector privado como del buen gobierno.*

---

subdesarrollados y que hay muy pocas empresas. En esa situación, el problema de política no reside en apartar al gobierno, partiendo de la idea de que ya existe una economía de mercado capitalista y que de lo que se trata es de hacer que funcione mejor eliminando el exceso de regulación estatal. El reto de política es crear mercados<sup>3</sup>.

Con la mundialización y la liberalización, las instituciones internacionales también son importantes en relación con la acumulación de capital, el progreso tecnológico y los cambios estructurales dentro de los países. Tienen una importancia crítica los regímenes internacionales que gobiernan las corrientes de capital privado, la asistencia, la transferencia de tecnología, los derechos de propiedad intelectual y las migraciones internacionales, a nivel mundial y regional. La naturaleza de esos regímenes internacionales también tiene una función importante para potenciar las oportunidades que brinda la mundialización y reducir sus riesgos. Generalmente, esos regímenes se caracterizan por asimetrías que limitan y habilitan en distinta medida a los diferentes países. Esas asimetrías son el resultado del poder relativo de los distintos Estados para velar por que se reflejen los intereses de los grupos económicos a los que representan. El mejoramiento de las instituciones nacionales e internacionales es un importante punto de presión política para promover el desarrollo de las capacidades productivas de los PMA.

#### D. Importancia que tiene para las autoridades concentrarse en las capacidades productivas

Hay dos razones generales por las que es importante que los dirigentes se centren en las capacidades productivas:

- En primer lugar, ello permite comprender mejor cómo promover el crecimiento económico: cómo iniciarlo, mantenerlo y acelerarlo;
- En segundo lugar, ello permite comprender mejor los vínculos entre el crecimiento económico y la reducción de la pobreza, por qué algunas formas de crecimiento económico contribuyen en mayor medida a reducir la pobreza que otras y, de esa manera, cómo lograr que el crecimiento económico contribuya al objetivo de reducción de la pobreza.

#### 1. LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Centrando la atención en las capacidades productivas se comprende mejor el crecimiento económico, porque la expansión, el desarrollo y la utilización de las capacidades productivas se encuentran en el centro de los procesos de crecimiento económico. Así lo reconocen implícitamente las teorías del crecimiento, tanto neoclásica como endógena, que analizan el crecimiento utilizando una función de producción global que expresa la relación entre, por una parte, la producción global y, por otra, los insumos factoriales (recursos productivos en nuestra terminología) y su productividad. Sin embargo, en esas teorías no se utiliza generalmente la noción de «capacidades productivas». En cambio, la expresión «capacidades productivas» se utiliza explícitamente en diversas teorías sobre el crecimiento económico a las que actualmente no se presta atención en los análisis de las políticas de desarrollo. Esas teorías se han expuesto más arriba, y en el presente Informe sirven de base para comprender cómo se desarrollan las capacidades productivas (véase el recuadro 5). No se limitan a determinar la importancia relativa de los elementos del crecimiento económico relacionados con la oferta, y tratan de ir más allá de los agregados abstractos de los modelos neoclásicos de crecimiento: el capital, la mano de obra y la productividad total de los factores. Centrándose en la realidad de la producción,

---

*Con la mundialización y la liberalización, las instituciones internacionales también son importantes. Tienen una importancia crítica los regímenes internacionales que gobiernan las corrientes de capital privado, la asistencia, la transferencia de tecnología, los derechos de propiedad intelectual y las migraciones internacionales, a nivel mundial y regional.*

---

permiten comprender los procesos de crecimiento de forma diferente de aquella en que los entienden los modelos tradicionales, lo que puede contribuir a que los dirigentes, particularmente los de los países pobres, comprendan mejor cómo iniciar, mantener y acelerar el crecimiento económico.

Una importante enseñanza que se puede sacar de esas teorías es que en el análisis del crecimiento económico son importantes tanto los factores relacionados con la oferta como los factores relacionados con la demanda. Esto permite explicar lo que impulsa la acumulación de capital, la innovación y el cambio estructural. El reconocimiento de que las limitaciones que actúan sobre la oferta están relacionadas tanto con las condiciones de la oferta como con las condiciones de la demanda puede llevar a un gran mejoramiento de las políticas que se adopten. En los países muy pobres que dependen sobremanera de la ayuda, ello hace que se deje de tratar de llegar a una solución ilusoria consistente en la prestación de ayuda para incrementar la oferta (por ejemplo, remediando deficiencias de la infraestructura) y que se empiece a considerar que la minoración de las limitaciones que coartan la oferta puede llevar al reforzamiento de los procesos internos de crecimiento económico basados en la interacción entre el desarrollo de las capacidades productivas y el aumento de la demanda.

Una segunda idea clave para las autoridades que puede derivarse de esas teorías es que las capacidades productivas no son plenamente genéricas, sino que también dependen, en buena parte, de las distintas ramas de actividad y de las diferentes empresas. Desde este punto de vista, la economía en crecimiento no se considera como un globo que se está inflando (como gráficamente se ha descrito en Ocampo, 2005) en el que un suministro creciente de factores de producción y una corriente constante de progreso tecnológico hacen que aumente regularmente el PIB global. Se considera que el crecimiento económico, en vez de ser resultado de procesos que se extienden a toda la economía, se ve afectado por la composición sectorial de la economía, así como por las interacciones entre los macroprocesos, la dinámica estructural y las actividades de las empresas al nivel microeconómico.

Una tercera percepción importante es que las economías en crecimiento no tienen necesariamente un crecimiento estable en el que los recursos productivos se utilicen siempre plenamente y en el que haya pleno empleo. Antes bien, se reconoce la posibilidad de que se subutilicen los recursos y de que exista una brecha entre la tasa de crecimiento potencial (a plena capacidad) y la tasa de crecimiento real. Esto lleva a un análisis más completo de los procesos de crecimiento, incluyendo la función tanto de la demanda como de la oferta, según se ha indicado anteriormente. Además, facilita el análisis de las vinculaciones entre el crecimiento y la pobreza en todas las situaciones en las que el subempleo de la mano de obra es una de las principales causas de la pobreza. En la mayoría de los países en desarrollo, y particularmente en los menos adelantados, este es el meollo de la cuestión.

Una cuarta percepción de esas teorías de crecimiento es que el desarrollo de las capacidades productivas es un proceso acumulativo y escalonado en el que lo que es posible en cualquier momento dado depende de la trayectoria que se haya seguido y del estado actual de desarrollo. Esta idea, que algunos economistas denominan «dependencia de la trayectoria seguida», es bastante evidente intuitivamente, pero es muy diferente de la hipótesis de que la economía está siempre en equilibrio o avanza rápidamente hacia el equilibrio. La visión escalonada del proceso de desarrollo es importante para los dirigentes porque implica que los problemas relacionados con el orden de las operaciones son de fundamental importancia para las estrategias de desarrollo y que el desarrollo de

*El reconocimiento de que las limitaciones que actúan sobre la oferta están relacionadas tanto con las condiciones de la oferta como con las condiciones de la demanda puede llevar a un gran mejoramiento de las políticas que se adopten.*

*El desarrollo de las capacidades productivas es un proceso evolutivo en el que tienen que haberse cumplido ciertos requisitos previos para que puedan ocurrir otros hechos.*

las capacidades productivas es un proceso evolutivo en el que tienen que haberse cumplido ciertos requisitos previos para que puedan ocurrir otros hechos.

## 2. LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS Y LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA

Prestando especial atención a las capacidades productivas se comprende mejor la reducción de la pobreza porque, en primer lugar, el crecimiento económico es condición necesaria para la reducción de la pobreza. Ahora bien, centrándose en las capacidades productivas se puede también entender mejor la medida en que el crecimiento económico contribuye a reducir la pobreza. En muchos países en desarrollo ha llegado a ser motivo de gran preocupación la medida en que el mejoramiento del crecimiento económico no está llevando al mejoramiento del bienestar de los ciudadanos más pobres. Esa inquietud es lo que ha llevado a la propagación de la noción de «crecimiento en favor de los pobres como importante objetivo de política (Banco Mundial, 2005b). Sin embargo, la determinación de lo que ha de entenderse por crecimiento en favor de los pobres ha suscitado grandes controversias, y sigue siendo difícil determinar la forma de lograr ese crecimiento (véase el recuadro 6). Centrándose en las capacidades productivas se puede aclarar esta cuestión.

El gráfico 11 es una representación esquemática de las vinculaciones clave entre el crecimiento económico, las capacidades productivas y la reducción de la pobreza. En el lado izquierdo del gráfico se encuentra el círculo virtuoso entre el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento económico. Por una parte, el crecimiento económico estimula la demanda para el desarrollo y la utilización más plena de las capacidades productivas. Por otra parte, el desarrollo de las capacidades productivas aminora las limitaciones relacionadas con la oferta, haciendo así posible un crecimiento más rápido. Sin embargo, en el lado derecho del gráfico hay otros circuitos de retroacción entre el desarrollo y la utilización de las capacidades productivas, por una parte, y la reducción de la pobreza, por otra, y viceversa.

El desarrollo de las capacidades productivas puede llevar a la reducción de la pobreza mediante tres mecanismos principales. Primero, hace posible que las personas desempleadas o subempleadas sean absorbidas en actividades económicas en expansión con una productividad más alta (Islam, 2004). A medida que se eleva la productividad, también pueden subir los ingresos, aunque en los casos en que haya mano de obra excedentaria, el principal efecto consistirá en la expansión de las oportunidades de empleo y no en la subida de los salarios reales. La medida en que el desarrollo y la utilización más plena de las capacidades productivas lleven a la reducción de la pobreza depende de las posibilidades de que ese cambio repercuta sobre el empleo, en forma de nuevas oportunidades de empleo y de aumento de la productividad de la mano de obra, así como de la medida en que los pobres puedan integrarse en el proceso de crecimiento logrando acceso a los nuevos empleos y a los nuevos medios de subsistencia. Segundo, el desarrollo de las capacidades productivas puede conducir al descenso de los precios de los bienes de consumo corriente, particularmente los alimentos, y a la reducción de la inestabilidad de esos precios. Este es un importante mecanismo para incrementar los ingresos reales y reducir la pobreza. Tercero, el reforzamiento de la base productiva de una economía puede hacer que aumenten los ingresos públicos. Esto permite el mejoramiento de los servicios públicos y también un mejor gobierno, lo cual también coadyuva a la reducción de la pobreza.

La vinculación entre las capacidades productivas y el buen gobierno es importante, ya que el buen gobierno es indispensable para la creación de

*En muchos países en desarrollo ha llegado a ser motivo de gran preocupación la medida en que el mejoramiento del crecimiento económico no está llevando al mejoramiento del bienestar de los ciudadanos más pobres.*

**RECUADRO 6. CAPACIDADES PRODUCTIVAS, CRECIMIENTO EN FAVOR DE LOS POBRES Y DESARROLLO INCLUYENTE**

La noción de crecimiento en favor de los pobres ha cobrado una importancia fundamental en la formulación de las estrategias de reducción de la pobreza. Esa noción ofrece una forma de rebasar, por una parte, los límites de un enfoque microeconómico del análisis de la pobreza disociado del marco macroeconómico, y, por otra parte, una visión excesivamente simplista en el sentido de que el crecimiento es, siempre e invariablemente, bueno para los pobres.

En el enfoque microeconómico del análisis de la pobreza se toma al hogar como unidad básica del análisis, se divide a la población en pobre y no pobre basándose en un umbral de la pobreza elegido en función de los ingresos o del consumo, y después se estudian las características que distinguen a los pobres de los no pobres. Esos indicadores de la pobreza (que pueden incluir factores tales como la producción de alimentos como principal ocupación, el analfabetismo, el vivir en una familia dirigida por mujeres y el vivir en lugares remotos) pueden considerarse como causas de la pobreza y como factores a los que han de hacer frente las políticas. Ahora bien, el problema es que tal microanálisis está disociado del contexto macroeconómico más amplio. La eficacia de las políticas basadas en tales relaciones observadas depende de que las relaciones en conjunto sean o no iguales a las relaciones observadas en el plano individual.

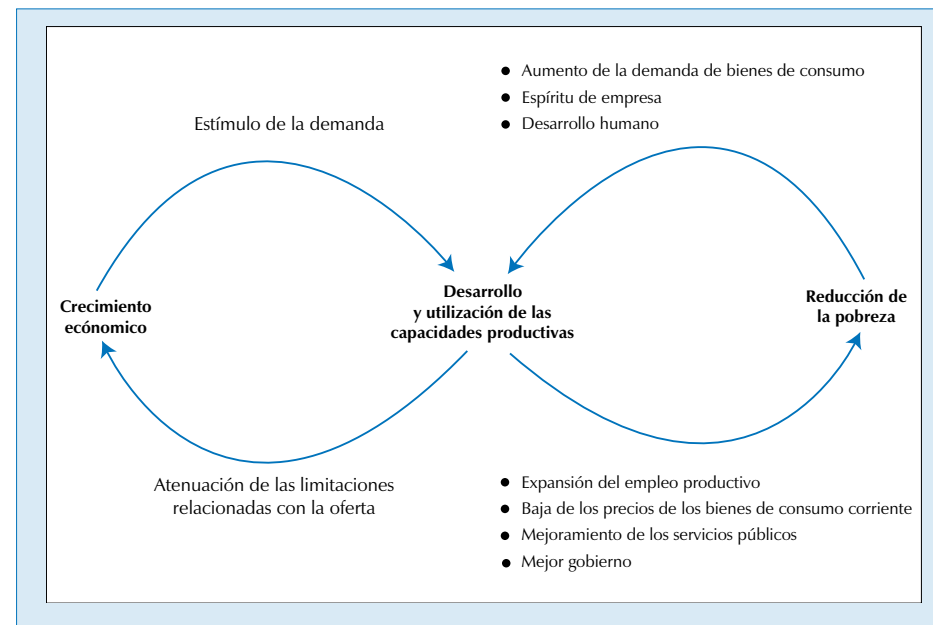
La vinculación de tales diagnósticos de la pobreza al contexto macroeconómico es una labor difícil, por lo que los análisis de las causas de la pobreza se han orientado al otro extremo del problema, centrándose en los vínculos entre el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Sin embargo, la audaz afirmación de que «el crecimiento económico es bueno para los pobres» no ha demostrado ser sólida. La noción de crecimiento en favor de los pobres reconoce que el crecimiento económico es condición necesaria, pero no suficiente, para la reducción de la pobreza, y trata de determinar las condiciones y las políticas en las que el crecimiento económico contribuye en mayor o menor medida a la reducción de la pobreza.

Sin embargo, no se está de acuerdo sobre en qué consiste realmente el crecimiento en favor de los pobres (véase Kraay, 2005; Ravallion, 2004; Banco Mundial, 2005b). Algunos sostienen que cualquier crecimiento económico que reduzca la pobreza es un crecimiento en favor de los pobres. Otros señalan que el crecimiento económico es en favor de los pobres si la participación de los pobres en los ingresos aumenta. Con arreglo a esta formulación, el crecimiento en favor de los pobres es un tipo particular del crecimiento que reduce las desigualdades. Otros afirman que el crecimiento económico es en favor de los pobres si se acelera el ritmo de crecimiento de los ingresos de los pobres. Ahora bien, esto puede ocurrir al mismo tiempo que un aumento de las desigualdades (con la consiguiente disminución de la participación de los pobres en los ingresos), si el aumento de los ingresos de los pobres se acelera más lentamente que el aumento de los ingresos de los no pobres.

Una característica común de estas tres definiciones del crecimiento en favor de los pobres es que se fundan en un enfoque estadístico del análisis de la pobreza que se basa en las relaciones estadísticas entre el crecimiento económico, la desigualdad de los ingresos y la pobreza. Desde el punto de vista estadístico, la magnitud de las repercusiones del crecimiento económico sobre la reducción de la pobreza puede indudablemente «explicarse» desde el punto de vista de la relación aritmética entre el aumento de los ingresos medios y los cambios de la distribución de los ingresos (Bourguignon, 2003). Ahora bien, los trabajos empíricos sobre el crecimiento en favor de los pobres muestran que, para ir más allá de esas relaciones estadísticas, es necesario considerar la dinámica de las estructuras de producción, la naturaleza de las opciones tecnológicas, el nivel de utilización de los recursos productivos, en particular el desempleo y el subempleo de la mano de obra, y las modalidades del crecimiento productivo y del acceso a los activos productivos (Banco Mundial, 2005b). En suma, la relación crecimiento-pobreza es endógena al proceso de crecimiento y depende de la forma en que las capacidades productivas se expandan, se desarrollen y se utilicen.

Es posible llegar a una visión diferente de la relación entre el crecimiento económico y la reducción de la pobreza pasando de un enfoque estadístico del análisis de la pobreza a lo que Graham Pyatt ha denominado «enfoque estructural del análisis de la pobreza» (Pyatt, 2001). Tal enfoque, desarrollado por Pyatt, se funda en la idea de que los niveles de vida de los hogares se basan primordialmente en la generación de empleos y de medios de subsistencia y en la sostenibilidad de esos empleos y medios de subsistencia. El punto de partida para el análisis de la pobreza debe ser, pues, un análisis de la forma en que la gente se gana la vida, lo que a su vez depende de la estructura de la economía y de la relación de ésta con el resto del mundo (véase un análisis más amplio en UNCTAD, 2002: recuadro 16).

Islam (2004) ha sostenido también que el crecimiento en favor de los pobres debe considerarse como un proceso en el que el crecimiento económico, el desarrollo de las capacidades productivas y la expansión de las oportunidades de empleo productivo se refuerzan mutuamente en un círculo virtuoso acumulativo. En el presente Informe se amplía ese análisis argumentando que el desarrollo y la utilización de las capacidades productivas se encuentran en el centro de los procesos de reducción de la pobreza. Esto es lo que debe ser un crecimiento en favor de los pobres. No obstante, dada las ambigüedades que rodean a esa expresión, en el presente Informe, al igual que en anteriores informes sobre los PMA, se prefiere hablar de «desarrollo incluyente» para describir un proceso de crecimiento económico de gran amplitud y socialmente incluyente.

**GRÁFICO 11. RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO, LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS Y LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA**


riqueza, la reducción de la pobreza y la estabilidad política. Indudablemente, hay casos de gobierno deficiente, debido a la codicia de los dirigentes de países muy pobres. Pero, además de la mala voluntad, son causas clave de las deficiencias del gobierno la falta de recursos financieros y la falta de capacidad, que se debe en parte a la falta de recursos financieros (Proyecto del Milenio, 2005). ¿Cómo es posible, por ejemplo, que haya capacidad de gestión financiera cuando un gobierno no puede atraer a contadores competentes por la exigüidad de los sueldos? El buen gobierno requiere que la administración pública, el poder judicial y la policía sean competentes y estén suficientemente remunerados; que se disponga de una tecnología de comunicaciones y de información adecuada; que la policía cuente con material y esté formada, para que sea fiable, y que las autoridades de aduanas dispongan de una tecnología moderna para salvaguardar las fronteras. En los países en que las capacidades productivas son bajas y en que el PIB per cápita es bajo, es probable que la financiación sea constantemente insuficiente para mantener un buen gobierno, y será difícil que se puedan prestar los servicios que cabe esperar de un Estado moderno en un mundo en curso de globalización. El desarrollo de las capacidades productivas es indispensable para aumentar el espacio fiscal que es indispensable para mejorar el gobierno.

*El desarrollo de las capacidades productivas es indispensable para aumentar el espacio fiscal que es indispensable para mejorar el gobierno.*

Mediante estos mecanismos, el desarrollo de las capacidades productivas coadyuva a la reducción de la pobreza. Pero, como se muestra en el gráfico 11, la reducción de la pobreza contribuye, a su vez, al desarrollo y la utilización de las capacidades productivas. Primero, con unos ingresos y unas remuneraciones más altas, los sectores pobres de la población pueden gastar más en educación, sanidad, nutrición y adquisición de calificaciones (Islam, 2004). Segundo, la reducción de la pobreza hace que aumente la demanda de bienes de consumo y, de esa forma, actúa como estímulo para la plena utilización y el ulterior desarrollo



de las capacidades productivas. Este efecto de reducción de la pobreza no es tan importante en las economías en las que la pobreza es un fenómeno que no afecta más que a una minoría de la población. En cambio, cuando la pobreza está generalizada, el aumento de los ingresos reales de los sectores pobres es un importante instrumento de expansión de la demanda global. Como se muestra en el gráfico, esto depende de la expansión del empleo con una productividad en alza. Tercero, la reducción de la pobreza contribuye a promover la iniciativa empresarial productiva.

Este circuito de retroacción existe porque las personas que viven a un nivel mínimo de subsistencia no pueden asumir los riesgos inherentes a las actividades empresariales; para ellos, se trata de una cuestión de vida o muerte. En vez de correr esos riesgos, tienen que centrarse en actividades que entrañan poco riesgo pero que, al mismo tiempo, producen pocos ingresos. Pueden, por ejemplo, evitar las fluctuaciones de los precios en los mercados limitándose a cierto nivel de producción de alimentos de subsistencia o reducir los riesgos recurriendo a múltiples métodos de subsistencia que tengan poca productividad pero no requieran especialización. Una inseguridad generalizada que ponga en peligro la vida repercute también negativamente en las actividades empresariales, ya que lleva a una visión a corto plazo y puede reforzar el comportamiento abusivo que acompaña a un espíritu de empresa no productivo.

*El círculo virtuoso entre el desarrollo de las capacidades productivas y la reducción de la pobreza puede reforzar el círculo virtuoso entre el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento económico.*

En consecuencia, el círculo virtuoso entre el desarrollo de las capacidades productivas y la reducción de la pobreza puede reforzar el círculo virtuoso entre el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento económico. Hay que subrayar que no es probable que este proceso sea sencillo e ininterrumpido y que no se vea entorpecido por conflictos. Puede ser necesario, por ejemplo, elegir entre la expansión del empleo y el aumento de la productividad. Por ejemplo, la construcción de una acequia de riego puede hacerse, bien empleando a muchas personas que trabajen con herramientas rudimentarias, poca productividad de la mano de obra y una remuneración muy baja, bien con máquinas que permitan una gran productividad de la mano de obra. Para cualquier tasa dada de crecimiento económico, cuanto más alto sea el ritmo de aumento de la productividad de la mano de obra, más bajo será el ritmo de aumento del empleo. Además, hay que elegir entre el aumento de la demanda de bienes de consumo y el aumento del ahorro de los hogares. No obstante, en el gráfico se señalan las principales formas en que el desarrollo y la utilización de las capacidades productivas contribuyen a un proceso de crecimiento en favor de los pobres y a un desarrollo incluyente.

Lo ideal sería que los dirigentes trataran de iniciar, mantener y acelerar un proceso acumulativo en el que se reforzaran mutuamente, por una parte, el desarrollo de las capacidades productivas, basado en la inversión, en la innovación y en el cambio estructural, y, por otra, el aumento de la demanda. Se alcanzará un desarrollo incluyente (o crecimiento en favor de los pobres) si eso se hace de forma tal que aumente el empleo productivo, que bajen los precios de los productos de consumo corriente y que se amplíe el espacio fiscal. La reducción de la pobreza reforzará, a su vez, el desarrollo de las capacidades productivas mediante sus repercusiones en el desarrollo humano, el espíritu empresarial y la demanda de bienes de consumo. Esto, a su vez, reforzará el crecimiento económico.

## E. Conclusiones

Este capítulo tiene cuatro ideas básicas.

Primero, aunque la expresión «capacidades productivas» se utiliza cada vez más en los debates sobre la política de desarrollo, no hay ninguna definición aceptada de ella. Antes bien, hay una profusión de conceptos que se superponen parcialmente. En el presente Informe se aborda de forma amplia la definición de las capacidades productivas. Ese enfoque no limita las capacidades productivas a ciertos tipos de elementos de la producción (por ejemplo, infraestructura física o recursos humanos) o a ciertos tipos de actividad económica (tales como las exportaciones o las manufacturas). Las capacidades productivas se definen como los recursos productivos, las capacidades empresariales y las vinculaciones de la producción que, en conjunto, determinan la capacidad de un país para producir bienes y servicios y hacen posible que ese país crezca y se desarrolle.

Segundo, al igual que ocurre con la definición de «capacidades productivas», no hay ningún análisis aceptado de la forma en que se desarrollan esas capacidades. En el presente informe se adopta un marco analítico ecléctico basado en las observaciones de varias teorías del crecimiento económico a las que actualmente no se presta atención en la política de desarrollo. En esas teorías se subraya la importancia que para el crecimiento económico tienen las capacidades tecnológicas, el espíritu de empresa y la dinámica de las estructuras de producción, y asimismo se considera el crecimiento económico como un proceso acumulativo basado en la interacción entre los factores relacionados con la oferta y los factores relacionados con la demanda.

Tercero, sobre la base de esas teorías, en el presente Informe se señala que:

- Los procesos fundamentales mediante los cuales se desarrollan las capacidades de producción son la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural;
- El desarrollo sostenido de las capacidades productivas tiene lugar mediante un proceso de causalidad acumulativa en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el aumento de la demanda se refuerzan mutuamente;
- El desarrollo y la utilización de las capacidades productivas dentro de un país están influidos fuertemente por la medida y la forma de su integración en la economía mundial, así como por las instituciones nacionales e internacionales.

Cuarto, los dirigentes de los PMA, al centrarse en la promoción del crecimiento económico mediante el desarrollo y la plena utilización de las capacidades productivas, pueden idear unas estrategias más eficaces para la reducción de la pobreza, y sus asociados en el desarrollo pueden prestar un apoyo internacional más eficaz a los PMA. La atención especial prestada a las capacidades productivas no sólo ayudará a los dirigentes a iniciar, mantener y acelerar el crecimiento económico, sino que también hará que el crecimiento económico contribuya en mayor medida a reducir la pobreza.

Esto exige que se comprenda mejor la situación actual de las capacidades productivas en los PMA, la forma en que esas capacidades se están desarrollando, si es que se están desarrollando, y las limitaciones clave que entorpecen el desarrollo de las capacidades productivas. En el cuerpo del presente Informe se hace ese análisis, y en su capítulo final se exponen algunas consecuencias de política general para los PMA y para sus asociados en el desarrollo.

*Los dirigentes de los PMA, al centrarse en la promoción del crecimiento económico mediante el desarrollo y la plena utilización de las capacidades productivas, pueden idear unas estrategias más eficaces para la reducción de la pobreza, y sus asociados en el desarrollo pueden prestar un apoyo internacional más eficaz a los PMA.*

## Notas

1. King y Palmer (2005) hacen un amplio análisis del uso del término «capacidad» en la cooperación internacional.
2. Esto tiene importantes consecuencias para la función de la inversión en el logro de un ajuste estructural efectivo. Véase Griffin (2005).
3. Este es el núcleo del análisis de las reformas económicas de los años noventa realizado por economistas japoneses. Véase en particular Ishikawa (1998) y Ohno (1998), así como su paradigma alternativo, el planteamiento basado en sistemas económicos, que pretende promover de manera unificada el desarrollo de las capacidades productivas (recursos humanos, equipo, tecnología), el mejoramiento de las organizaciones e instituciones, y el cambio estructural (composición de la producción y asignación de recursos) (Yanagihara, 1997, pág. 11).

## BIBLIOGRAFÍA

- Amsden, A. (2001). *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Amsden, A. (2001). The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford University Press, Oxford.
- Banco Mundial (2002). *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, Banco Mundial y Oxford University Press, Nueva York y Washington D.C.
- Banco Mundial (2005a). *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Banco Mundial, Washington D.C.
- Banco Mundial (2005b). *Pro-poor Growth in the 1990s: Lessons and Insights from 14 Countries*. Banco Mundial, Washington D.C.
- Bourguignon, F. (2003). The growth elasticity of poverty reduction: Explaining heterogeneity across countries and time periods. En Eicher, T. and Turnovski, S. (coords.), *Inequality and Growth: Theory and Policy Implications*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Castellacci, F. (2001). A "technology gap approach to cumulative growth": Toward an integrated model. Empirical evidence for Spain, 1960-1997. Documento presentado en la Druid Academy Winter Conference, Copenhague, 18 a 20 de enero de 2001.
- CEPAL (1990). *Changing Production Patterns with Social Equity*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile. Nº de venta E.90.II.G.6.
- CEPAL (2004). *Desarrollo productivo en las economías abiertas*. 30º período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, San Juan, Puerto Rico, 28 de junio a 2 de julio de 2004, LC/G.2247.
- Chenery, H., Robinson, S. y Syrquin, M. (1986). *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. Banco Mundial, Washington D.C.
- Cimoli, M. (2005). Trade openness and technology gaps in Latin America: A low-growth trap. En Ocampo, J. A. (coord.), *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Stanford Economics and Finance, Stanford University Press y Banco Mundial, Washington D.C.
- Cimoli, M., Primi, A., y Pugno, M. (2005). An enclave-led model of growth: The structural problem of informality persistence in Latin America. Documento presentado en la reunión de trabajo de GRADE sobre "A Micro Approach to Poverty Analysis", Universidad de Trento, Italia, febrero de 2005.
- Comisión para África (2005). *Our Common Interest*. Informe de la Comisión para África, marzo de 2005.
- Dahlman, C. y Westphal, L. E. (1983). The transfer of technology - issues in the acquisition of technological capability by developing countries. *Finance and Development*, diciembre de 1983.
- Dahlman, C., Ross Larsen, B. y Westphal L. E. (1987). Managing technological development: Lessons from newly industrializing countries, *World Development*, 15 (6): 759-775.
- Ernst, D., Ganiatos, T. y Mytelka, L. (coords.) (1998). *Technological Capabilities and Export Success in Asia*. Routledge, Londres y Nueva York.
- European Research Office (2004). The issue of supply side constraints in Africa - EU trade. EPA Watch, octubre.
- Fei, J. C. y Ranis, G. (1997). *Growth and Development from an Evolutionary Perspective*. Blackwell Publishers, Reino Unido.
- Fukuda-Parr, S., Lopes, C. y Malik, K. (2002). *Capacity for Development: New Solutions for Old Problems*. Earthscan y PNUD, Nueva York.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial up-grading in the apparel commodity chain, *Journal of International Economics*, 48 (1): 37-70.
- Ghose, A. K. (2003). *Jobs and Incomes in a Globalizing World*, OIT, Ginebra.
- Gibbon, P. (2001). Upgrading primary production: A global commodity chain approach, *World Development*, 29 (2): 345-363.
- Griffin, K. (2005). Relative prices and investment: An essay on resource allocation. International Poverty Centre, Working Paper No. 4, enero de 2005, PNUD, Brasilia (Brasil).
- Henderson, J. (1989). *Globalization of High Technology Production: Society, Space and Semiconductors in the Re-structuring of the Modern World*. Routledge, Londres.
- Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Norton, Nueva York.
- Ishikawa, S. (1998). Underdevelopment of the market economy and the limits of economic liberalism. Capítulo 6 de Ohno, K. y Ohno, I. (coords.), *Japanese Views on Economic Development: Diverse Paths to the Market*. Routledge, Londres y Nueva York.
- Islam, R. (2004). The nexus of economic growth, employment and poverty reduction: An empirical analysis, ILO Issues in Employment and Poverty Discussion Paper No. 14, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Kaldor, N. (1967). *Strategic Factors in Economic Development*. Cornell University Press, Ithaca, Nueva York.
- Kaldor, N. (1981). The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth, *Economie Appliquée*, 34 (4): 593-617.
- Kalecki, M. (1969). *Theory of economic dynamics*, Nueva York: Augustus M. Kelley (la edición original se publicó en 1952).
- Kaplinsky, R., Morris, M. y Readman, J. (2002). The globalization of product markets and immiserizing growth: Lessons from the South African furniture industry, *World Development*, 30 (7): 1159-1177.
- King, K. y Palmer, R. (2005). Skills, capacities and knowledge in the least developed countries: New challenges for development cooperation. Informe sobre los países menos adelantados, 2006.
- Kraay, A. (2005). When is growth pro-poor? Cross-country evidence. Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 3225, marzo, Washington D.C.
- Lall, S. (1992). Technological capabilities and industrialization. *World Development*, 20 (2): 165-186.
- Lall, S. (2004). Stimulating industrial competitiveness in Sub-Saharan Africa: Lessons from East Asia on the role of FDI and technology acquisition. Documento preparado por el Banco Mundial para la Conferencia sobre el Comercio y la Inversión entre Asia y África NEPAD/TICAD. Conferencia Internacional de Tokio sobre el Desarrollo de África, 31 de octubre a 2 de noviembre de 2004.
- León-Ledesma, M. y Thirlwall, A. P. (2002). The endogeneity of the natural rate of growth, *Cambridge Journal of Economics*, 26(4): 441-459.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour, *Manchester School of Economic and Social Studies*, mayo.
- Llerena, P. y Lorentz, A. (2004a). Alternative theories on economic growth and the co-evolution of macro-dynamics and technological change: A survey. LEM Working Paper Series, 2003/27. Escuela Sant'Anna de Estudios Superiores, Pisa (Italia).
- Llerena, P. y Lorentz, A. (2004b). Cumulative causation and evolutionary micro-founded technical change: A growth model with integrated economies. LEM Working Paper Series, 2003/05. Escuela Sant'Anna de Estudios Superiores, Pisa (Italia).
- McCombie, J. S. L. y Thirlwall, A. P. (2004). *Essays on Balance of Payments Constrained Growth*. Routledge, Londres.
- Milanovic, B. (2005). *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton University Press, Princeton, Estados Unidos.
- Myrdal, G. (1957). *Rich Lands and Poor Lands*. Harper Brothers, Nueva York.
- Naciones Unidas (2001). *Programa de acción en favor de los países menos adelantados*, A/CONF.191/11, Nueva York.
- Naciones Unidas, Proyecto del Milenio (2005). *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*. Nueva York.
- Nelson, R. R. (1998). The agenda for growth theory: A different point of view. *Cambridge Journal of Economics*, 22 (4): 497-520.
- Nelson, R. R. y Winter, S. G. (1974). Neoclassical vs. evolutionary theories of economic growth: Critique and prospectus, *The Economic Journal*, 84, (336): 886-905.
- Nelson, R. R. y Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ocampo, J. A. (2005). The quest for dynamic efficiency: Structural dynamics and economic growth in developing countries. En Ocampo, J. (coord.). *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Stanford Economics and Finance, Stanford University Press y Banco Mundial, Washington D.C.

- Ohno, K. (1998). Overview: Creating the Market Economy. Capítulo 1 de Ohno, K. y Ohno, I. (coords.), *Japanese Views on Economic Development: Diverse Paths to the Market*. Routledge, Londres y Nueva York.
- ONUUDI (2002). Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003. Competir mediante la innovación y el aprendizaje. ONUDI, Viena.
- ONUUDI (2003). *African Productive Capacity Initiative: From Vision to Action*. Documento preparado para la Conferencia de Ministros Africanos de Industria (CAMI), Viena, 28 de noviembre de 2003.
- ONUUDI (2004). *Industrial Development Report 2005. La industrialización, el Medio Ambiente y los objetivos de desarrollo del Milenio en el África subsahariana - La nueva frontera en la lucha de la pobreza*. ONUDI, Viena.
- ONUUDI (2005). *Industrial Development Report 2005. Capability Building for Catching-up: Historical, Empirical and Policy Dimensions*. UNIDO, Viena.
- Organización Mundial del Comercio (2004). Asistencia para abordar las limitaciones relacionadas con la oferta. Subcomité de Países Menos Adelantados (WT/COMTD/LDC/M/33: 1-3).
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, Londres y Basingstoke.
- Pyatt, G. (1999). Poverty versus the poor. En Pyatt, G. F. y Ward, M. (coords.), *Identifying the Poor*, IOS/ISI, Amsterdam/Voorburg.
- Pyatt, G. (2001). An alternative approach to poverty analysis, discurso de despedida pronunciado en el Instituto de Estudios Sociales, La Haya, mineografiado.
- Ramos, J. (1998). Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos en torno a los recursos naturales. *Revista de la CEPAL* N° 66: 105-127.
- Ravallion, M. (2004). Pro-poor growth: A primer, Policy Research Working Paper 3242, Banco Mundial, Washington D.C.
- Reinert, E. (1995). Competitiveness and its predecessors: A 500-year cross-national perspective, *Structural Change and Economic Dynamics*, 6: 23-42.
- Reinert, E. (2004). Globalization in the periphery as a Morgenthau Plan: The Underdevelopment of Mongolia in the 1990s. Capítulo 6 de Reinert, E. (coord.), *Globalization, Economic Development and Inequality*, Edward Elgar Cheltenham, Reino Unido y Northampton, Mass., Estados Unidos.
- Ros, J. (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*. University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan, Estados Unidos.
- Sachs, J. D. (2000). Globalization and patterns of economic development, *Weltwirtschaftliches Archiv Review of Economics*, 136 (4): 579-600.
- Sunkel, O. (coord.) (1993). *Development from Within: Toward a Neostructuralist Approach for Latin America*. Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colorado y Londres.
- Svedberg, P. (2004). World income distribution: Which way? *World Development*, 40 (5): 1 - 32.
- Thinkwell, A. P. (2002). *The Nature of Economic Growth: An Alternative Framework for Understanding the Performance of Nations*. Edward Elgar, Cheltenham, Reino Unido y Northampton, Mass., Estados Unidos.
- UNCTAD (1994). *Informe sobre Comercio y Desarrollo, 1994*, segunda parte, capítulo I. La mano visible y la industrialización del Asia oriental. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.94.II.D.26.
- UNCTAD (1996). *Informe sobre Comercio y Desarrollo, 1996*, segunda parte. El replanteamiento de las estrategias de desarrollo: algunas lecciones de la experiencia del Asia oriental. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.96.II.D.6.
- UNCTAD (1997). *Informe sobre Comercio y Desarrollo, 1997*. La mundialización, la distribución y el crecimiento. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.97.II.D.8.
- UNCTAD (2002). *Los países menos adelantados, Informe de 2002*. Escapando de la trampa de la pobreza. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.02.II.D.13.
- UNCTAD (2003). *Informe sobre Comercio y Desarrollo, 2003*, segunda parte. La acumulación de capital, el crecimiento económico y el cambio estructural. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.03.II.D.7.
- UNCTAD (2004). *Los países menos adelantados, Informe de 2002: Vinculación del comercio internacional con la reducción de la pobreza*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.04.II.D.27.
- Yanagihara, T. (1997). Economic system approach and its applicability. Capítulo 1 de Yanagihara, T. y Sambomatsu, S. (coords.) (1997), *East Asian Development Experience: Economic Systems Approach and Its Applicability*, Instituto de Economías en Desarrollo, Tokio.

# Crecimiento económico y acumulación de capital



## A. Introducción

Las actividades básicas mediante las cuales se desarrollan las capacidades productivas son la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural. En este capítulo y el siguiente se examinan el modo en que esas actividades se llevan a cabo en los países menos adelantados (PMA). Aunque están estrechamente relacionados entre sí, el presente capítulo se centra, a efectos del análisis, en la acumulación de capital, mientras que en el capítulo siguiente se examinan el cambio estructural y el progreso tecnológico. El funcionamiento de estas tres actividades en los PMA se ve notablemente afectado por el grado y la forma de integración de los PMA en la economía mundial. Por consiguiente, el análisis del presente capítulo versa sobre la medida en que las corrientes de capital externas, con inclusión de la AOD y la IED, dificultan o facilitan la acumulación interna de capital, y se incluyen estimaciones de la fuga de cerebros de los PMA, mientras que en el capítulo siguiente se examina la integración del comercio. La naturaleza de las instituciones también afecta al modo en que estas actividades básicas funcionan en el interior de los PMA, pero esta cuestión se examina en un capítulo posterior del Informe.

En la primera sección del presente capítulo (sección B) se ofrece un marco global para el análisis de los dos capítulos, comparando las tasas de crecimiento real de los PMA en el pasado con las tasas de crecimiento potencial del PIB que los PMA podrían alcanzar si la productividad de su fuerza laboral se incrementara tal como es factible para los países de desarrollo tardío y si su fuerza laboral alcanzara el pleno empleo. La comparación muestra que existe una importante oportunidad de crecimiento económico acelerado de los PMA mediante el desarrollo y la plena utilización de las capacidades productivas. Sin embargo, para aprovechar esta oportunidad es necesario superar graves limitaciones en materia de acumulación de capital, progreso tecnológico y cambio estructural. Se requiere un incremento de la inversión, que abarque la formación de capital físico y de capital humano, y mayores esfuerzos en la creación de capacidad tecnológica. Además, las exportaciones deben crecer con rapidez suficiente a fin de financiar las importaciones necesarias para desarrollar las capacidades productivas y sostener un crecimiento económico acelerado.

Después de la sección B, el resto del capítulo gira en torno a los procesos de acumulación de capital. En las secciones C y D se examinan las tendencias de la formación de capital físico y humano, respectivamente, en los PMA<sup>1</sup>. En la sección E se examinan los límites y las posibilidades de la movilización de los recursos internos, y en la sección F se analiza la relación entre las entradas de recursos externos, particularmente en forma de AOD e IED, y los procesos de acumulación interna de capital. En la última sección se resumen las principales ideas del capítulo.

---

*Existe una importante oportunidad de crecimiento económico acelerado de los PMA mediante el desarrollo y la plena utilización de las capacidades productivas.*

---

## B. Crecimiento económico potencial y real de los PMA

### 1 E L POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE LOS PMA

Los PMA tienen posibilidades de alcanzar tasas muy altas de crecimiento económico y de reducir la pobreza rápidamente. El alto potencial de crecimiento de países muy pobres se puede explicar de diferentes maneras. Por ejemplo, se ha sostenido que los países pobres deberían crecer con mayor rapidez que los ricos debido a los rendimientos decrecientes de capital en los países ricos que cuentan con abundancia de capitales. Éste es el elemento central del modelo de crecimiento neoclásico expuesto por Solow (1956). Por otra parte, los historiadores de la economía han prestado especial atención a las posibilidades con que cuentan los países de desarrollo tecnológico tardío para lograr un rápido progreso económico porque pueden innovar mediante la adopción de las tecnologías existentes sin tener que inventar a partir de cero (Gerschenkron, 1962). Sin embargo, la mejor prueba del alto potencial de crecimiento de los países muy pobres consiste en los resultados económicos de un pequeño grupo de países en desarrollo, muy especialmente las economías de reciente industrialización del Asia oriental, que han conseguido mantener un rápido crecimiento económico a lo largo de varias décadas, reduciendo así drásticamente la pobreza.

No resulta utópico imaginar que los PMA podrían alcanzar las rápidas tasas de crecimiento que algunos países muy pobres ya han logrado. En esta sección se expone un marco analítico y estimaciones empíricas de cuán rápidamente los PMA podrían crecer en el período 2002-2015. El marco analítico utilizado es una versión modificada y ampliada de un modelo de convergencia propuesto por Taylor y Rada (2005) para el análisis del potencial de crecimiento de varias regiones en desarrollo. Se inspira en la metodología utilizada para el análisis de las perspectivas de crecimiento de México y Centroamérica (Ros, 2005a), y se basa en Ros (2005b), que aplica esta metodología a 23 PMA respecto de los cuales se dispone de los datos necesarios.

En el modelo de convergencia, el crecimiento potencial se estima mediante la hipótesis de que hay pleno empleo de la fuerza laboral y de que algunas fuentes de posible productividad laboral existentes en los países pobres son explotadas. Así, el crecimiento potencial del PIB se estima como una función del crecimiento de la fuerza laboral y del crecimiento potencial de la productividad laboral (véase el recuadro 7). Siguiendo a Taylor y Rada (2005), en el análisis se identifican tres factores principales como determinantes del crecimiento potencial de la productividad laboral. Esos factores reflejan tanto las tradiciones heterodoxas como las ortodoxas en el análisis del potencial de crecimiento. Son los siguientes:

1. Los efectos de los rendimientos de escala crecientes en los sectores industriales de la economía. Esto se basa en la ley de Verdoorn, que expresa que el rápido crecimiento de la producción manufacturera induce una rápida tasa de productividad laboral en la industria manufacturera como resultado de rendimientos de escala estáticos y dinámicos (véase McCombie, Pugno y Soro, 2003). A partir de esto es posible sugerir que la tasa de crecimiento global de la productividad laboral responde a la tasa de crecimiento de PIB con una «elasticidad de Verdoorn», que varía con arreglo a la estructura de la economía.
2. Los efectos de la acumulación de capital humano. Se presume que un aumento más rápido del nivel educativo (más que un nivel elevado) dará lugar a una tasa más alta de crecimiento de la productividad.

3. Los efectos del atraso tecnológico. Se presume que la brecha existente entre el nivel de ingresos de un país dado y el nivel registrado en países más desarrollados guarda relación con unas tasas de crecimiento de la productividad asociadas a la convergencia tecnológica. Esto se puede explicar, siguiendo a Gerschenkron (1962), como el resultado de las «ventajas del atraso», o se puede considerar como el resultado de un proceso de convergencia en un modelo de crecimiento neoclásico.

La tasa de crecimiento potencial puede derivarse de las proyecciones del crecimiento de la fuerza laboral y de hipótesis relativas a los valores de los parámetros relacionados con estos tres factores. Las simulaciones se formularon con respecto a dos hipótesis -una de convergencia rápida y otra de convergencia lenta- basándose en diferentes suposiciones acerca de la capacidad de aprovechar la brecha tecnológica entre los PMA y otros países en desarrollo (véase el recuadro 7).

Los resultados de las simulaciones correspondientes a las dos hipótesis de convergencia se presentan en el cuadro 24. A efectos de la comparación, en el cuadro también se indican las tasas de crecimiento real del PIB y del PIB per cápita correspondientes a 1990-2003. Basándose en este cuadro se pueden formular varias observaciones.

En primer lugar, la tasa de crecimiento potencial del PIB de los PMA en la hipótesis de convergencia rápida es del 7,5% anual (cuadro 24). Este crecimiento es similar al tipo de crecimiento convergente que registran actualmente China y la India, y que las economías de reciente industrialización, como la República de Corea, Tailandia y Malasia, tuvieron en el pasado. Es también la tasa de crecimiento que según el Programa de Acción de Bruselas, los PMA deberían esforzarse por lograr, con el apoyo de los asociados en el desarrollo<sup>2</sup>. Además, es una tasa de crecimiento que permitiría llevar a la práctica una de las aspiraciones de la declaración del «Espíritu de Monterrey», que se formuló en la reunión de Jefes de Estado en la Conferencia sobre la Financiación para el Desarrollo celebrada en Monterrey en 2002, y que expresaba lo siguiente: «Nos comprometemos a ayudar a los países más pobres del mundo a duplicar el tamaño de sus economías dentro de un decenio, a fin de lograr los objetivos de desarrollo del Milenio».

Con las tasas de crecimiento potencial que resultan posibles en la hipótesis de convergencia rápida, el PIB potencial per cápita crecería como promedio un 5,2% anual, lo que permitiría una reducción de la pobreza rápida y sustancial, dado que el crecimiento económico se basa en el pleno empleo y el crecimiento de la productividad laboral. En la hipótesis de convergencia lenta, el crecimiento potencial del PIB sería más lento, pero de todos modos el PIB potencial per cápita crecería un 3,1% anual, lo que permitiría una reducción sustancial de la pobreza.

En segundo lugar, en la hipótesis de convergencia rápida las tasas de crecimiento potencial del PIB total y del PIB per cápita en el período 2002-2015 son mucho más altas que en el período 1990-2003. Para el conjunto de la muestra de países, el crecimiento potencial del PIB durante 2002-2015 tiene un promedio de 3,4 puntos porcentuales más elevado que en el período 1990-2003, y el crecimiento potencial del PIB per cápita es superior en 3,7 puntos. El crecimiento potencial del PIB es más elevado que en el pasado en todos los países excepto uno (Maldivas) y el crecimiento del PIB per cápita es más elevado en todos, excepto en dos (Bhután y Maldivas).

En la hipótesis de convergencia lenta, las tasas de crecimiento potencial del PIB son considerablemente inferiores (en 2 puntos porcentuales) a las de la

*Las simulaciones se formularon con respecto a dos hipótesis -una de convergencia rápida y otra de convergencia lenta- basándose en diferentes suposiciones acerca de la capacidad de aprovechar la brecha tecnológica entre los PMA y otros países en desarrollo.*

*La tasa de crecimiento potencial del PIB de los PMA en la hipótesis de convergencia rápida es del 7,5% anual. Es la tasa de crecimiento del Programa de Acción de Bruselas.*

*En la hipótesis de convergencia rápida, el crecimiento potencial del PIB durante 2002-2015 tiene un promedio de 3,4 puntos porcentuales más elevado que en el período 1990-2003, y el crecimiento potencial del PIB per cápita es superior en 3,7 puntos.*

*No resulta utópico imaginar que los PMA podrían alcanzar las rápidas tasas de crecimiento que algunos países muy pobres ya han logrado.*

## RECUADRO 7. UN MODELO DE CONVERGENCIA PARA LOS PMA

Sobre la base del modelo presentado por Taylor y Rada (2005) y por Ros (2006), Ros (2005a) elaboró un modelo para analizar el potencial de crecimiento de los PMA. Se funda en una identidad sobre la base de la cual la tasa de crecimiento potencial del PIB ( $y^*$ ) es igual a la tasa de crecimiento de la fuerza laboral, ( $l^*$ ) y también en la tasa de crecimiento potencial de la productividad laboral ( $\rho$ ), o sea:

$$y^* = l^* + \rho \quad (1)$$

$$\text{donde: } \rho = \rho_0 + \gamma y + \eta h + \Gamma \quad (2)$$

La tasa de crecimiento potencial de la productividad laboral ( $\rho$ ), está determinada por: i) la tasa autónoma de crecimiento de la productividad ( $\rho_0$ ); ii) el impacto de la elasticidad de Verdoorn ( $\gamma$ ) sobre el crecimiento del PIB ( $y$ ); iii) el efecto de la acumulación de capital humano, mediante el cual un aumento más rápido del nivel educacional da lugar a una mayor tasa de crecimiento de la productividad de acuerdo con el parámetro  $\eta$ ; y iv) el alcance del atraso tecnológico ( $\Gamma$ ), que se supone igual a la brecha existente entre el nivel de ingresos de un país y el predominante en países más desarrollados<sup>1</sup>.

Combinando (1) con (2) se obtiene lo siguiente:

$$y^* = A + B \Gamma \quad (3)$$

$$\text{donde: } A = [1/(1-\gamma)] (l^* + \rho_0 + \eta h)$$

$$B = 1/(1-\gamma)$$

El término  $\Gamma$  es una función inversa de la «disparidad de ingresos»,  $\lambda = (Y/P)_{\text{ldc}} / (Y/P)_{\text{ocd}}$ , entre el ingreso per cápita en los PMA y el ingreso per cápita de otros países en desarrollo, de modo que cuando  $\lambda = 1$ , una situación en la que no hay disparidad de ingresos entre los PMA y otros países en desarrollo, el crecimiento de la productividad derivado del proceso de convergencia es igual a cero.

La velocidad exacta de la convergencia asociada a la disparidad de ingresos se especifica con un parámetro E de la siguiente forma:

$$\Gamma = E (1 - \lambda_0)$$

donde:  $\lambda_0$  es el valor inicial de  $\lambda$

Cuanto más alto es el valor del parámetro E, más rápida es la tasa de convergencia tecnológica.

Al estimar las tasas de crecimiento potencial de los PMA en el ejemplo para el período 2002-2015, se formularon varias suposiciones.

En primer lugar, la fuerza laboral crece conforme a la misma tasa que la población de edades entre 15 y 64 años. Esto supone que no hay cambios en las tasas de participación de la fuerza laboral. Toda tendencia al alza en la tasa de participación de las mujeres será compensada por una reducción en la tasa de los jóvenes en edad escolar.

En segundo lugar, los países se agrupan con arreglo a su principal especialización de exportación -exportadores de productos agropecuarios, exportadores de petróleo y minerales, exportadores de manufacturas y exportadores de servicios- y se formularon estimaciones históricas aparentes de las elasticidades de Verdoorn (la relación entre el crecimiento de la producción y el crecimiento de la productividad laboral). Los exportadores de manufacturas muestran la más alta elasticidad de Verdoorn (0,27) y los exportadores de petróleo y minerales la más baja (0,08); los exportadores de productos agropecuarios (0,11) y los exportadores de servicios (0,16) se ubican entre ambos extremos.

En tercer lugar, la acumulación de capital humano en los PMA se estima basándose en el crecimiento del índice de nivel educativo utilizado en el *Informe sobre Desarrollo Humano* del PNUD (un promedio ponderado de la tasa de alfabetización y matriculación en los tres niveles de enseñanza). Se formuló la hipótesis de que, con muy pocas excepciones, la tasa de acumulación de capital humano es la misma en todos los PMA de la muestra, de modo que para el año 2015 el índice educativo converge hacia el actual nivel medio de educación en los países en desarrollo. Esto supone una tasa de acumulación de capital humano bastante alta (2,4% anual). Las excepciones son Cabo Verde ( $h = 1,8\%$ ), Maldivas ( $h = 0,3\%$ ) y Santo Tomé y Príncipe ( $h = 1,7\%$ ), con índices educativos iniciales relativamente altos, que se supone que convergen hacia el actual nivel de educación medio de los países de elevado desarrollo humano. Se supone que el crecimiento de la productividad laboral responde al crecimiento del capital humano con un parámetro de 0,5 ( $\square$ ). Esto se basa en Ros (2000), que encuentra este parámetro para una muestra de países en desarrollo y países desarrollados<sup>2</sup>.

En cuarto lugar, se formulan dos hipótesis con respecto al efecto de la disparidad de ingresos sobre la convergencia tecnológica: una hipótesis de convergencia lenta y otra de convergencia rápida. En la hipótesis de convergencia lenta, el valor del parámetro E que rige la rapidez de la convergencia asociada con cualquier disparidad de ingresos dada es 0,013, equivalente a la experiencia histórica de los PMA en la muestra durante el período de 1980 a 2003. En la hipótesis de convergencia rápida, el parámetro E se considera igual a 0,04, lo que supone que el PIB per cápita en los PMA va a converger hacia el nivel medio de otros países en desarrollo conforme a una tasa igual a un tercio de la tasa conforme a la cual el Japón convergió hacia los niveles de los países desarrollados en el período de posguerra<sup>3</sup>. Se supone que el crecimiento del ingreso per cápita en los países en desarrollo es del 2,8% anual (valor registrado para el período 1990-2002).

Fuente: Ros (2005a).

<sup>1</sup> El atraso tecnológico puede considerarse como una «ventaja» (Gerschenkron, 1962) o como el resultado de un proceso de crecimiento en un modelo de crecimiento neoclásico.

<sup>2</sup> La estimación de Maddison (1995) ( $\eta = 1$ ) es más optimista.

<sup>3</sup> Véase Taylor y Rada (2005). Hay dos excepciones—Cabo Verde y Maldivas—cuyos niveles de ingreso per cápita en 2002 fueron superiores a la media de los países en desarrollo. Se supone que estos dos países convergen hacia la media mundial.

CUADRO 24. PROYECCIONES DEL CRECIMIENTO POTENCIAL DEL PIB Y DEL PIB PER CÁPITA EN DETERMINADOS PMA Y DISPARIDAD DE INGRESOS EN RELACIÓN CON OTROS PAÍSES EN DESARROLLO

	Crecimiento del PIB (Porcentaje anual)		Crecimiento del PIB per cápita (Porcentaje anual)		Disparidad de ingresos <sup>a</sup> (Porcentaje)				
	1990-2003 Tasa del crecimiento real	2002-2015 Tasa del crecimiento potencial	1990-2003 Tasa del crecimiento real	2002-2015 Tasa del crecimiento potencial	2002 Disparidad de ingresos	2015 Disparidad potencial			
		Hipótesis de convergencia lenta	Hipótesis de convergencia rápida	Hipótesis de convergencia lenta	Hipótesis de convergencia rápida		Hipótesis de convergencia lenta	Hipótesis de convergencia rápida	
Angola	3,2	5,2	6,7	0,3	2,3	3,7	53	50	59
Bangladesh	4,9	5,6	7,9	2,6	3,8	6,0	42	48	62
Benin	5,0	5,8	8,3	2,2	3,3	5,7	26	28	37
Bhután	6,7	5,3	7,1	4,6	2,8	4,5	49	49	60
Burkina Faso	4,2	5,7	8,3	1,3	2,7	5,1	27	27	36
Cabo Verde	5,9	5,3	6,4	3,8	3,5	4,5	64 <sup>d</sup>		
Eritrea	3,7 <sup>b</sup>	6,4	9,2	1,4	3,5	6,1	22	24	32
Etiopía	4,3	5,6	8,3	1,4	3,2	5,8	19	20	27
Guinea	4,2	5,2	6,8	1,7	2,7	4,2	52	51	62
Guinea Bissau	0,4	5,9	8,8	-2,6	3,0	5,7	18	18	26
Haití	-0,1	4,6	6,8	-2,2	3,3	5,4	40	43	55
Rep. Dem. Popular Lao	6,3	6,0	8,3	4,0	3,9	6,1	42	48	63
Malawi	3,0	5,0	8,0	1,0	3,1	6,0	14	15	21
Maldivas	7,1 <sup>c</sup>	4,7	6,1	4,2	1,8	3,0	61 <sup>d</sup>		
Malí	4,9	6,3	9,0	2,1	3,1	5,5	23	24	32
Mozambique	7,0	5,1	8,0	4,4	3,6	6,4	26	29	40
Rwanda	2,3	4,9	7,3	-0,5	2,8	5,0	31	31	41
Sao Tomé y Príncipe	2,2	5,4	7,7	-0,4	3,1	5,2	32	33	43
Uganda	6,8	5,9	8,3	3,8	2,3	4,5	34	32	42
República Unida. de Tanzania	3,7	5,3	8,3	1,0	3,5	6,4	14	15	22
Vanuatu	2,6	5,3	6,5	-0,1	3,1	4,2	71	74	84
Yemen	5,8	6,6	9,3	1,8	3,0	5,4	21	22	29
Zambia	1,4	4,3	6,8	-0,8	2,9	5,3	21	21	29
Promedio aritmético	4,1	5,5	7,5	1,5	3,1	5,2	32 <sup>e</sup>	33	43 <sup>e</sup>

Fuente: Ros (2005a).

Nota: Véase una explicación de las hipótesis de crecimiento en el texto y en el recuadro 1 del capítulo.

a PIB per cápita en los PMA como porcentaje del PIB per cápita en otros países en desarrollo

b 1992-2003; c 1995-2003; d Relativo al promedio mundial; e Se excluyen Cabo Verde y Maldivas.

primera hipótesis, pero siguen siendo superiores a las del período 1990-2003 (en 1,4 puntos porcentuales). No obstante, incluso en esta hipótesis de convergencia lenta, el crecimiento potencial del PIB per cápita es superior en 1,6 puntos porcentuales al del período 1990-2003. En este caso, el crecimiento potencial del PIB y el crecimiento potencial del PIB per cápita son superiores a los de 1990-2003 en todos los países, con excepción de seis (Bhután, Cabo Verde, Maldivas, Mozambique, República Democrática Popular Lao y Uganda).

En tercer lugar, las tasas de crecimiento más elevadas se registran en los PMA más pobres. Por ejemplo, en la hipótesis de convergencia rápida, todos los PMA con ingresos inferiores a la media, excepto uno, tienen tasas de crecimiento del PIB medio potencial superiores a la media, y todos los PMA con tasas de crecimiento del PIB potencial superiores a la media, con excepción de tres, tienen ingresos inferiores a la media. Esto indica el importante papel que desempeñan las hipótesis sobre la convergencia tecnológica en las simulaciones. Esto también implica que habrá un proceso de convergencia entre los PMA a medida que las diferencias del PIB per cápita entre ellos disminuyan y también entre los PMA y otros países en desarrollo. En la hipótesis de convergencia rápida, suponiendo que el crecimiento del PIB per cápita en otros países en desarrollo continúe con la misma tasa que en el período 1990-2002, cabría esperar que el PIB per cápita de los PMA aumente del 32% del promedio de los demás países en desarrollo en 2002 al 43% de ese promedio en 2015 (véase el cuadro 24). Por supuesto, este proceso de convergencia sería mucho más lento en la hipótesis de convergencia lenta. La disparidad de ingresos entre los PMA y otros países en desarrollo se reduciría en menos de 1 punto porcentual, y de hecho el nivel de ingresos de unos pocos PMA (Angola, Guinea y Uganda) tiende a apartarse del nivel de ingresos medio que predomina en los países en desarrollo.

En cuarto lugar, las tasas de crecimiento potencial más elevadas del PIB per cápita se registran entre los exportadores de manufacturas (3,7 al 6,0%), seguido de los exportadores de productos agropecuarios (3,0 al 5,5%), los exportadores de petróleo y minerales (2,7 al 4,7%) y los exportadores de servicios (2,8 al 3,9%). El contraste entre los exportadores de manufacturas, por una parte, y los exportadores de petróleo y minerales, por la otra, refleja el papel que desempeñan los rendimientos de escala en las simulaciones de crecimiento, ya que se estima que la mayor «elasticidad de Verdoorn» existe en los exportadores de manufacturas, y la menor en los exportadores de petróleo y minerales<sup>3</sup>. Las tasas de crecimiento potencial relativamente bajas de los exportadores de servicios se deben a sus niveles de ingresos relativamente altos y, como resultado de ello, las reducidas posibilidades de efectos de convergencia tecnológica.

Estas hipótesis de crecimiento dependen obviamente de las suposiciones que se han formulado con respecto a los parámetros fundamentales, pero esas suposiciones se basan empíricamente en la experiencia de los PMA o bien de los países en desarrollo. Por lo tanto, ofrecen una indicación realista de cómo podría ser un proceso de crecimiento con pleno empleo en los PMA si se desarrollasen las capacidades productivas. Las estimaciones indican que hay importantes oportunidades para un aumento de las tasas de crecimiento. Sin embargo, para que esas oportunidades se materialicen, se deben abordar varias limitaciones que obstaculizan el logro de las tasas de crecimiento potencial.

El logro de esas tasas de crecimiento potencial requiere en primer lugar un aumento considerable de las tasas de inversión (véase el recuadro 8). Esta inversión se debe financiar mediante un incremento importante del ahorro interno o un aumento considerable de las entradas de recursos externos o mediante una combinación de ambos. También será necesario un crecimiento acelerado

*Hacer realidad las tasas de crecimiento potencial sólo será posible si se abordan las limitaciones fundamentales que afectan al desarrollo de las capacidades productivas.*

#### RECUADRO 8. NECESIDADES DE INVERSIÓN PARA LA CONVERGENCIA DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO POTENCIAL

En este recuadro se amplía el modelo de convergencia presentado en el texto del presente Informe, estimando las tasas de inversión necesarias para alcanzar las tasas de crecimiento potencial que son susceptibles de ser alcanzadas en el marco de las hipótesis de convergencia rápida y de convergencia lenta.

Las tasas de inversión necesarias como porcentaje del PIB se estiman sobre la base de hipótesis relativas a la tasa de depreciación del capital (que se supone del 10% anual) y la relación marginal capital-producto. Esta última varía entre los distintos países y se puede prever que se modificará a lo largo del tiempo, pero en el presente análisis se supone que es de 3,2, lo que representa el promedio recortado para la muestra de PMA en el período 1990-2003<sup>1</sup>. La tasa de inversión bruta necesaria (I/Y)\* se estima como la inversión neta necesaria más la tasa de depreciación, y la tasa de inversión neta necesaria es la tasa de crecimiento potencial multiplicada por la relación capital-producto. La hipótesis de que el promedio de la productividad del capital es la misma en todos los países y sigue siendo la misma es obviamente una simplificación, pero resulta difícil encontrar un método mejor para estimar las relaciones entre el capital y el producto potencial, que es lo que idealmente se necesita. El problema de utilizar relaciones capital-producto para cada país es que estas estimaciones son muy sensibles respecto de la tasa de utilización de la capacidad, y no hay datos sobre los cambios de la utilización de la capacidad para ajustar las estimaciones específicas para cada país.

Utilizando estas hipótesis, en la tabla 3 se estiman las tasas de inversión bruta (I/Y)\* necesarias para alcanzar la tasa de crecimiento potencial en los PMA para el período de 2002 a 2015 junto con la tasa media de inversión observada durante el período 1990-2003. Las estimaciones corresponden tanto a la hipótesis de convergencia lenta como a la de convergencia rápida.

Como puede observarse en la tabla, el logro de la tasa de crecimiento potencial necesitará un aumento de la inversión muy superior a los niveles registrados en el período de 1990 a 2003. La necesidad de inversión media para la hipótesis de convergencia lenta es del 28% del PIB, mientras que la tasa media de inversión para la hipótesis de convergencia rápida es del 35%. Para la muestra en su conjunto, esto supone un esfuerzo de inversión adicional de más de 4 puntos porcentuales del PIB en la hipótesis de convergencia lenta y de casi 12 puntos porcentuales del PIB en la hipótesis de convergencia rápida. Los resultados -que, insistimos nuevamente, dependen de las suposiciones- implican que el esfuerzo de inversión adicional será particularmente grande en Benin, Etiopía, Guinea-Bissau, Malawi, Rwanda, la República Unida de Tanzania, Uganda y el Yemen. En todos los países, con excepción de cuatro (Angola, Bhután, Maldivas y Santo Tomé y Príncipe) las necesidades de inversión media son superiores a los niveles históricos (promedio de las hipótesis de convergencia lenta y rápida). Vale la pena observar que tres de estas cuatro excepciones (Angola, Bhután y Santo Tomé y Príncipe) tienen necesidades de inversión relativamente bajas porque la relación capital-producto supuesta es muy inferior a la relación capital-producto real registrada en el período 1990-2003 (las relaciones capital-producto reales son de 7,0, 5,4 y 12,7, respectivamente).

Es posible ampliar en mayor medida el análisis, considerando en qué medida el ahorro interno es suficiente para financiar un nivel de inversión más alto, teniendo en cuenta las entradas de ahorro externo registradas en el pasado. Los resultados (que no se muestran) indican que el ahorro externo tendrá que ser 5 puntos porcentuales más alto que las cifras registradas en 2000-2003 para la hipótesis de convergencia lenta y de 12 puntos porcentuales más alto para la hipótesis de convergencia rápida. El esfuerzo de ahorro adicional que se requiere incluso para la hipótesis de convergencia lenta será difícil de conseguir, pero si se supone que el ahorro interno no aumentará, la financiación de las necesidades de inversión en la hipótesis de crecimiento para la convergencia necesitará un importante aumento similar de las entradas de recursos como porcentaje del PIB.

Aunque estos resultados dependen de las suposiciones de las hipótesis, las constataciones tienen dos importantes consecuencias. En primer lugar, en la mayor parte de los PMA las bajas tasas de ahorro interno son la principal limitación para lograr la rápida convergencia del crecimiento económico mediante el desarrollo de las capacidades productivas. Ros (2005b) señala que ésta es la limitación más extendida para el logro de las tasas de crecimiento potencial más altas de las hipótesis de convergencia. En segundo lugar, se necesita una combinación del incremento del ahorro interno y del aumento de las entradas de recursos externos para apoyar el logro del crecimiento potencial de los PMA.

Fuente: Ros (2005a).

<sup>1</sup> La tasa de depreciación del capital se deriva de la hipótesis de que la tasa de depreciación como fracción del capital es del 3% (esta estimación figura en Mankiw, Romer y Weil, 1992) y de que la relación capital-producto es del 3,2%. El promedio recortado excluye los dos valores más altos y los dos más bajos de la relación correspondiente a la muestra.

## Recuadro 8 (cont.)

RECUADRO TABLA 3 NECESIDADES DE INVERSIÓN PARA ALCANZAR  
LAS TASAS DE CRECIMIENTO POTENCIAL ESTIMADAS  
(En porcentaje del PIB)

	Tasa de inversión real (a)	Tasa de necesidad de inversión (b)		Cambio en puntos porcentuales (b-a)	
		Hipótesis de convergencia lenta 1990–2003	Hipótesis de convergencia rápida 2003–2015	Hipótesis de convergencia lenta 2003–2015	Hipótesis de convergencia rápida
Angola	32,5	26,6	31,4	-5,9	-1,1
Bangladesh	21,1	27,9	35,3	6,8	14,2
Benin	17,6	28,6	36,6	11,0	19,0
Bhután	45,5 <sup>a</sup>	27,0	32,7	-18,5	-12,8
Burkina Faso	21,2	28,2	36,6	7,0	15,4
Cabo Verde	24,7	27,0	30,5	2,3	5,8
Eritrea	27,0 <sup>b</sup>	30,5	39,4	3,5	12,4
Etiopía	16,7	27,9	36,6	11,2	19,9
Guinea	17,9	26,6	31,8	8,7	13,9
Guinea Bissau	17,1	28,9	38,2	11,8	21,1
Haití	24,6	24,7	31,8	0,1	7,2
Malawi	10,3	26,0	35,6	15,7	25,3
Maldivas	29,9	25,0	29,5	-4,9	-0,4
Malí	22,5	30,2	38,8	7,7	16,3
Mozambique	29,3	26,3	35,6	-3,0	6,3
Répública Democrática Popular Lao	21,4 <sup>c</sup>	29,2	36,6	7,8	15,2
República Unida de Tanzania	18,1	27,0	36,6	8,9	18,5
Rwanda	16,7	25,7	33,4	9,0	16,7
Santo Tomé y Príncipe	38,0	27,3	34,6	-10,7	-3,4
Uganda	18,0	28,9	36,6	10,9	18,6
Vanuatu	..	27,0	30,8	..	..
Yemen	20,2	31,1	39,8	10,9	19,6
Zambia	20,1	23,8	31,8	3,7	11,7
Promedio aritmético	23,2	27,5	34,8 <sup>d</sup>	4,3	11,8

Fuente: Ros (2005a).

a 1990-2002; b 1992-2003; c 1995-2003; d Se excluye Vanuatu.

de las exportaciones a fin de sufragar el aumento de las importaciones que se necesitarán para sostener un crecimiento económico más rápido. También será menester aumentar el esfuerzo tecnológico para adquirir y utilizar las tecnologías modernas que se emplean en otros países. El proceso de crecimiento de la producción con pleno empleo no se alcanzará si la demanda de inversiones es inferior a las necesidades de inversión. Por lo tanto, es necesario que las políticas macroeconómicas aseguren la estabilidad macroeconómica, que resulta fundamental para las expectativas de inversión y también crean un entorno favorable a la demanda de inversiones.

Hacer realidad las tasas de crecimiento potencial indicadas en estas hipótesis, y particularmente en la hipótesis de convergencia rápida que se ajusta a las aspiraciones del Programa de Acción de Bruselas, sólo será posible si se abordan las limitaciones fundamentales que afectan al desarrollo de las capacidades productivas. Estas limitaciones son muy severas en los PMA, y además se entrelazan creando círculos viciosos de persistente pobreza generalizada y subdesarrollo.

Si la creciente fuerza laboral no logra el pleno empleo y no recibe una mayor capacitación, capitales y tecnología para aumentar la productividad, los efectos negativos del rápido crecimiento demográfico simplemente pueden anular todo efecto positivo potencial de un rápido crecimiento de la fuerza laboral sobre la tasa de crecimiento potencial global. El reto en materia de políticas consiste en reducir las principales limitaciones a fin de romper el círculo vicioso de la pobreza y el subdesarrollo y comenzar a sostener las tasas de crecimiento potencial que, según sugieren estas hipótesis de convergencia, se pueden alcanzar.

## 2. LA EXPERIENCIA DE CRECIMIENTO REAL DE LOS PMA

El análisis expuesto anteriormente muestra que las tasas de crecimiento potencial que los PMA pueden esperar alcanzar son más elevadas que las tasas de crecimiento real registradas en el período 1990-2003. Sin embargo, la diferencia entre las tasas potenciales y las reales es considerablemente más amplia si se tiene en cuenta una perspectiva temporal más prolongada. Entre 1980 y 2003, el PIB per cápita real creció sólo conforme a una tasa del 0,72% anual para el grupo de los PMA en su conjunto. La tasa de crecimiento global en este período fue más lenta que en otros países en desarrollo. La diferencia del PIB per cápita del grupo de los PMA fue en realidad mayor en 2003 que en 1980.

Dentro de estos resultados a largo plazo, hay diferencias importantes en los resultados económicos entre los distintos PMA. En el cuadro 25 se clasifican los PMA en tres grupos -economías convergentes, economías de crecimiento débil y economías en regresión- según su crecimiento en el período 1980-2003. Las economías convergentes son aquéllas en las que el PIB per cápita real en el período superó el 2,15% anual, que era el promedio anual de la tasa de crecimiento del PIB per cápita real en los países de altos ingresos de la OCDE en ese período. Las economías de crecimiento débil son las que tuvieron un promedio anual de la tasa de crecimiento del PIB per cápita real inferior a aquella tasa durante el período, pero sin dejar de ser positivo. Las economías en regresión son aquéllas en las que el promedio anual de la tasa de crecimiento del PIB per cápita real fue negativo durante el período. Como se puede observar en el cuadro, entre los 41 PMA respecto de los cuales se dispone de datos, hay 9 economías convergentes, 15 economías de crecimiento débil y 17 economías en regresión. Sólo 2 de las economías de crecimiento débil (Guinea y Sudán) alcanzaron una tasa de crecimiento del PIB per cápita real superior al 1,26% anual, que fue el promedio de otros países en desarrollo durante el período 1980-2003.

Un análisis más detallado de los cambios interanuales ocurridos en los PMA en el período 1980-2003 muestra pautas de crecimiento económico más complejas, que se caracterizan por períodos de crecimiento económico sostenido, crisis económicas en las que a menudo se registran pérdidas de producción bastante severas, y recuperaciones económicas de diferente extensión y solidez<sup>1</sup>. Desde este punto de vista, el crecimiento real de los PMA presenta tres características principales:

- Muy pocos PMA han podido mantener un crecimiento constante y no han experimentado crisis económicas con importantes pérdidas de producción.
- Aproximadamente la mitad de los PMA han experimentado serios desplomes de la tasa de crecimiento, que se definen como una situación en la que las pérdidas de producción han sido suficientemente amplias y la recuperación económica posterior tan débil o retrasada que su PIB per cápita es inferior al nivel que tenía en la década de 1970 o comienzos de la de 1980<sup>5</sup>.

Entre 1980 y 2003, el PIB per cápita real creció sólo conforme a una tasa del 0,72% anual para el grupo de los PMA en su conjunto.

En el período 1980-2003, 21 de los 40 PMA han experimentado serios desplomes de la tasa de crecimiento, 12 experimentaron severas pérdidas de producción en el decenio de 1980, pero lograron recuperarse posteriormente y siete han experimentado un crecimiento sostenido constante.



CUADRO 25. TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA REAL DE LOS PMA, 1980–2003

(En porcentaje anual)

	Tasa de crecimiento
<b>Economías convergentes</b>	
Bangladesh	2,2
Bhután	4,0
Cabo Verde <sup>a</sup>	3,0
Guinea Ecuatorial <sup>b</sup>	11,2
Lesotho	2,9
Mozambique	2,3
Nepal	2,4
República Democrática Lao <sup>c</sup>	3,3
Uganda <sup>d</sup>	2,7
<b>Economías de crecimiento débil</b>	
Benin	0,7
Burkina Faso	1,2
Chad	0,8
Etiopía <sup>a</sup>	0,1
Guinea <sup>e</sup>	1,5
Islas Salomón	0,4
Kiribati	1,1
Malawi	0,4
Malí	0,6
Mauritania	0,7
República Unida de Tanzania <sup>f</sup>	0,8
Samoa	1,1
Senegal	0,4
Sudán	1,8
Vanuatu	0,2
<b>Economías en regresión</b>	
Angola	-1,1
Burundi	-1,7
Comoras	-1,0
Djibouti	-4,2
Gambia	-0,4
Guinea-Bissau	-0,4
Haití	-2,9
Liberia	-9,6
Madagascar	-1,3
Níger	-1,8
República Centroafricana	-1,2
República Democrática del Congo	-5,7
Rwanda	-1,2
Santo Tomé y Príncipe <sup>e</sup>	-0,6
Sierra Leone	-4,3
Togo	-0,8
Zambia	-1,7

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*.

Nota: Los PMA con datos recientes sólo tienen las siguientes tasas de crecimiento real del PIB per cápita: Camboya 4,02 (1993-2003); Eritrea 1,04 (1992-2003); Maldivas 4,65 (1995-2003); Yemen 2,42 (1995-2003); a 1981-2003; b 1985-2003; c 1984-2003; d 1982-2003; e 1986-2003; f 1988-2000.

- Algunos PMA experimentaron severas pérdidas de producción en el decenio de 1980, pero lograron recuperarse posteriormente, contribuyendo así a una mejora del crecimiento global de los PMA como grupo después de 1990.

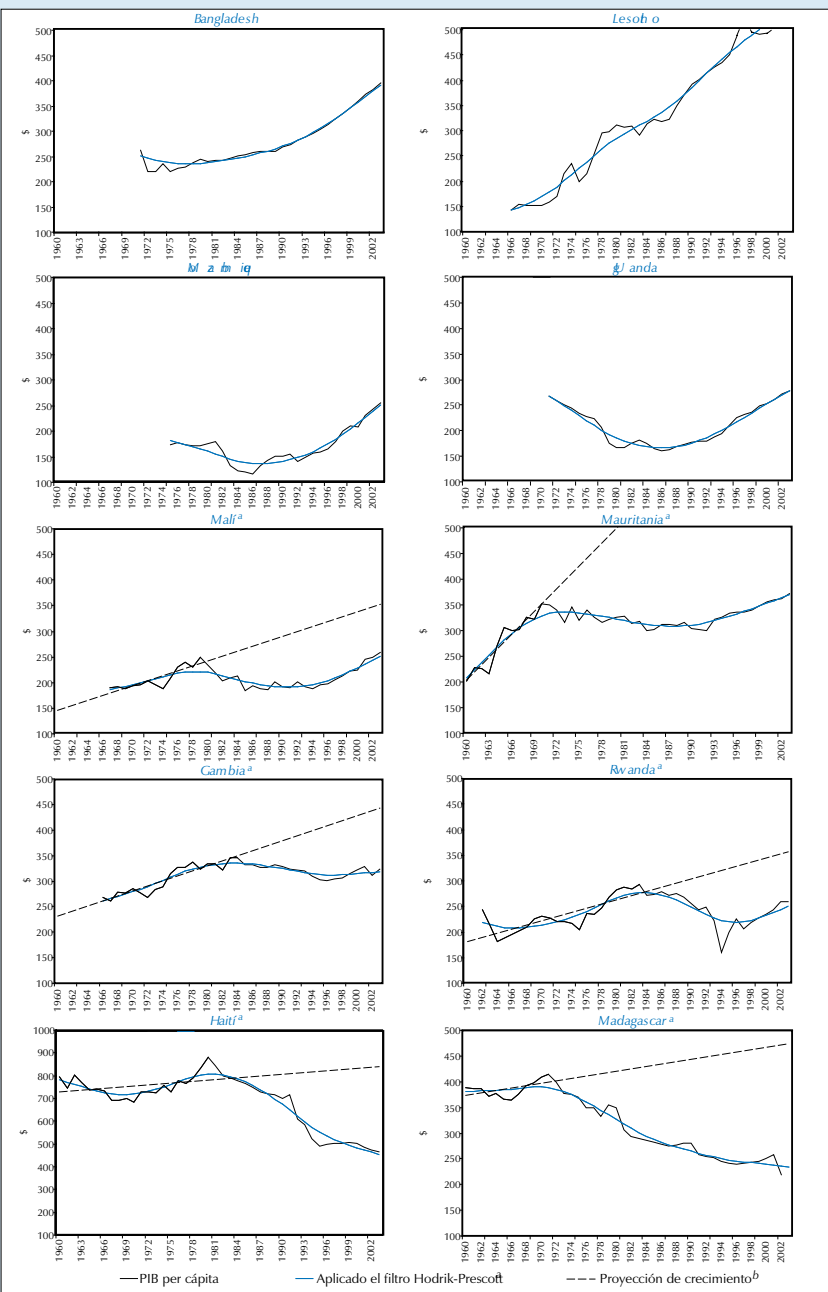
Con respecto a 40 PMA de los que se dispone de datos (véase el anexo a este capítulo), sólo siete han experimentado un crecimiento sostenido constante: Bangladesh, Bhután, Burkina Faso, Cabo Verde, Lesotho, Nepal y República Democrática Popular Lao. Los demás PMA han experimentado contracciones económicas de diferente extensión y gravedad desde que alcanzaron la independencia política. De estos siete países, Bhután, Cabo Verde y la República Democrática Popular Lao son los únicos en los que las tasas de crecimiento real durante el período 1990-2003 alcanzaron las tasas de crecimiento potencial en las hipótesis indicadas más arriba. Además, dentro de este grupo, aunque Burkina Faso no ha experimentado una importante conmoción negativa prolongada, el crecimiento del PIB per cápita fue lento tanto en la década de 1980 como en la de 1990.

De los 33 PMA que han experimentado crisis económicas con importantes pérdidas de producción, en sólo 12 el PIB per cápita es actualmente superior al registrado en su punto más alto durante la década de 1970 o comienzos de la de 1980. Entre estos países figuran algunas economías de gran crecimiento económico, como Mozambique y Uganda, que han crecido rápidamente después de sufrir desplomes económicos (véase el gráfico 12). Durante el decenio de 1990, esos países también, como Bhután, Cabo Verde y la República Democrática Popular Lao, crecieron conforme a tasas similares a sus tasas de crecimiento potencial según las estimaciones que figuran en las hipótesis explicadas más arriba.

Los otros 21 PMA -es decir, algo más de la mitad de los países respecto de los cuales se dispone de datos- han experimentado la caída de sus tasas de crecimiento, en el sentido de que en 2003 su PIB per cápita fue inferior al que habían tenido entre 20 y 30 años antes. Once de estos 21 PMA simplemente no se han recuperado en absoluto del desplome de sus tasas de crecimiento. En algunos de esos países, como Haití y Madagascar, la contracción económica continúa. Sin embargo, entre los otros 10 hay algunos países, como Gambia y Rwanda, cuyo crecimiento desde mediados del decenio de 1990 ha sido bueno, pero cuya recuperación aún no les ha permitido alcanzar los niveles anteriores del PIB per cápita (véase el gráfico 12).

Por último, aunque unos pocos PMA han alcanzado después de la crisis económica tasas de crecimiento superiores a las que tenían antes, la tendencia más común es que sus tasas de crecimiento sean inferiores. Esa recuperación no adopta la forma de una V en la que hay una aceleración del crecimiento después de la pérdida de producción, y la tasa de crecimiento posterior a la crisis recupera el nivel anterior a la misma<sup>6</sup>. En cambio, las conmociones negativas no sólo afectan al crecimiento económico, sino que también tienen repercusiones negativas a largo plazo sobre las tasas de crecimiento reales. Incluso entre los países que han alcanzado el punto máximo del PIB per cápita que habían tenido antes, existen casos como Malawi y Mauritania, que no han podido recuperar las tasas de crecimiento que habían tenido antes del hundimiento económico (véase el gráfico 12). Es esta lentitud de las tasas de crecimiento posteriores al hundimiento, juntamente con la gravedad de este último, lo que explica por qué muchos países no han podido recuperar sus ingresos per cápita anteriores. De 17 países respecto de los cuales se puede reconstruir una tasa de crecimiento anterior al hundimiento, la tasa de crecimiento posterior a éste es más lenta en 14 países.

GRÁFICO 12. TENDENCIAS DEL PIB REAL PER CÁPITA EN DETERMINADOS PMA  
(En dólares constantes de 2000)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

a El filtro Hodrik-Prescott se utilizó para determinar las tendencias a largo plazo del PIB per cápita y suprimir las fluctuaciones de corto plazo.

b Las proyecciones de crecimiento se basan en las tendencias anteriores a las principales conmociones económicas negativas.

En resumen, hay unos pocos PMA que han conseguido alcanzar las elevadas tasas de crecimiento sostenido que, como sugiere la experiencia histórica, deberían ser posibles para países muy pobres, y que, según las hipótesis de crecimiento potencial antes mencionadas, podrían ser logradas por los PMA. En la mayor parte de estos países, el PIB per cápita no es mucho más alto, o incluso es inferior, al punto máximo que habían alcanzado en los años setenta o a comienzos de los ochenta. En términos generales, el estancamiento económico o la regresión de los PMA no se debe a que no hayan experimentado ningún tipo de crecimiento económico, sino a que han crecido, en algunos casos rápidamente, pero no han podido mantener ese crecimiento. Estas pautas empíricas regulares avalan la idea de que muchos PMA están atrapados en una trampa de pobreza (véase el recuadro 9), pero sugieren que una característica fundamental de esa trampa es la vulnerabilidad ante las crisis económicas y las conmociones negativas de la producción, así como las consecuencias de esa vulnerabilidad.

La posibilidad de un rápido crecimiento económico existe sin duda en países muy pobres, pero para hacer realidad ese potencial es necesario que se aborden los círculos viciosos que crean un conjunto entrelazado de limitaciones y que se establezcan los cimientos para un crecimiento económico sostenido.

### C. Tendencias de la formación de capital físico

El aumento de la inversión es esencial para alcanzar las tasas de crecimiento potencial del PIB que son posibles en los PMA. Es mediante ese aumento de la inversión que será posible alcanzar el progreso tecnológico y el cambio estructural, desarrollar las capacidades productivas y conseguir que las economías de los PMA sean menos vulnerables antes las conmociones negativas y los desplomes de las tasas de crecimiento. Las tasas de inversión de hecho han aumentado durante los últimos 15 años. Como se indica en el cuadro 26, la relación entre la formación bruta de capital y el PIB en los PMA respecto de los cuales se dispone de datos aumentó del 16,6% durante 1989-1993 al 22% en el período 1999-2003. No obstante, el nivel de la inversión sigue siendo inferior al nivel medio de otros países en desarrollo. También es inferior al objetivo de inversión del Programa de Acción de Bruselas para los PMA (25% del PIB). Además, sigue siendo bastante inferior a las necesidades de inversión, tanto en las hipótesis de convergencia lenta como en las de convergencia rápida, que se han examinado más arriba.

Dentro de esta mejora general de los resultados, hay una gran diversidad en los distintos PMA. La relación entre la formación bruta de capital y el PIB fue peor en un tercio de los PMA respecto de los cuales se dispone de datos. La mejora o el empeoramiento se relaciona estrechamente con la forma de integración del comercio en la economía mundial. Mejoró considerablemente en los PMA exportadores de manufacturas y de petróleo, pero empeoró en una cuarta parte de los PMA exportadores de productos agropecuarios, la mitad de los PMA exportadores de minerales y todos los PMA exportadores de servicios respecto de los cuales se dispone de datos.

La formación de capital en los PMA sigue dependiendo en gran medida de la financiación externa. Para los PMA considerados en conjunto, el déficit de recursos (calculado como la diferencia entre la formación bruta de capital y el ahorro interno bruto) fue del 8,4% del PIB en 1999-2003, lo que implica que la financiación externa respaldó casi el 40% de la formación de capital en los PMA. En cambio, representó sólo el 1% del PIB en otros países en desarrollo. Durante la década de 1990, en los PMA una proporción creciente de la formación de capital se financió mediante el ahorro interno, pero este resultado refleja sobre

*En resumen, hay unos pocos PMA que han conseguido alcanzar las elevadas tasas de crecimiento sostenido que, como sugiere la experiencia histórica, deberían ser posibles para países muy pobres, y que, según las hipótesis de crecimiento potencial antes mencionadas, podrían ser logradas por los PMA. En la mayor parte de estos países, el PIB per cápita no es mucho más alto, o incluso es inferior, al punto máximo que habían alcanzado en los años setenta o a comienzos de los ochenta.*

*El aumento de la inversión es esencial para alcanzar las tasas de crecimiento potencial del PIB que son posibles en los PMA.*

### RECUADRO 9 ¿RESPALDAN LOS DATOS RECIENTES LA IDEA DE QUE LOS PAÍSES POBRES ESTÁN ENCERRADOS EN UNA TRAMPA DE LA POBREZA?

En el Informe sobre los PMA de 2002, la UNCTAD expuso que muchos PMA estaban sumidos en una trampa internacional de la pobreza en la que un complejo entrelazado de círculos viciosos nacionales e internacionales llevaba al estancamiento económico y la persistencia de la pobreza. La importancia de la pobreza a nivel nacional para entender la persistencia de la pobreza extrema también ha sido sostenida categóricamente con respecto al África subsahariana (véase Sachs y otros, 2004) y ocupó un lugar fundamental en las recomendaciones sobre políticas del Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas titulado *Invirtiendo en desarrollo* (Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005). No obstante, esta idea también ha sido objeto de críticas. Tanto Easterly (2005) como Kraay y Raddatz (2005) han sostenido que no hay datos empíricos sobre la existencia de trampas de pobreza. ¿Significa esto que la idea de la trampa de la pobreza ya no es válida?

Un examen detenido de los datos de Easterly y de Kraay y Raddatz sugiere que esta conclusión sería prematura. La naturaleza de la trampa de la pobreza ha sido formalmente explicada en Sachs y otros (2004) en un modelo neoclásico que incluye la baja productividad del capital debido a que no se alcanzan los niveles mínimos de capital (particularmente de infraestructura) por trabajador, coincidiendo con bajas tasas de ahorro interno y elevadas tasas de crecimiento demográfico. Kraay y Raddatz ponen a prueba la existencia de una trampa de la pobreza examinando si las funciones de ahorro y productividad se comportan empíricamente del modo que Sachs y otros sugieren en su teoría (modelo) de la trampa de la pobreza de África. Aunque constatan que los datos no se ajustan a las condiciones requeridas para una trampa de la pobreza según lo determinado por Sachs y otros, comprueban que una economía en la que el consumo está próximo a la subsistencia puede mostrar bajas tasas de ahorro y de crecimiento durante un período de tiempo significativo (pág. 14). En efecto, aunque los países no están atrapados en una trampa de la pobreza en el sentido definido por los mecanismos del modelo formal de Sachs, Kraay y Raddatz sostienen que es muy posible que la dinámica de crecimiento de esos países se ajuste a «algo que se parece a una trampa de la pobreza a lo largo del medio plazo» (pág. 14). En efecto, existe una trampa de la pobreza, pero su naturaleza no se ajusta a la determinada por Sachs y otros.

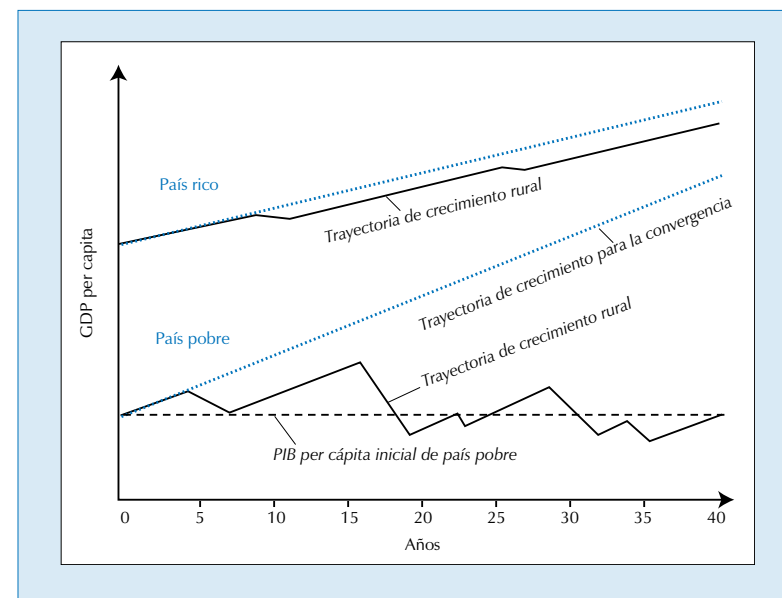
Easterly, en cambio, somete a prueba la existencia de una trampa de la pobreza preguntando lo siguiente: ¿tienen los países más pobres un crecimiento per cápita significativamente inferior al del resto, y es su tasa de crecimiento igual a cero? Su conclusión es que la respuesta depende del período de tiempo. Tomando los datos del crecimiento per cápita de 1950-2001, 1950-1975 y 1975-2001 para la quinta parte de países más pobres a comienzos de cada período, no encuentra prueba alguna de la existencia de una trampa de la pobreza según él la define. Sin embargo, la tasa de crecimiento de estos países más pobres no es estadísticamente distinguible del nivel cero en el período 1980-2001; y en el período 1985-2001 tampoco es significativamente diferente de cero y estadísticamente es considerablemente inferior a la tasa de crecimiento de todos los demás países. Esto indica efectivamente la existencia de una trampa de la pobreza.

No obstante, Easterly rechaza que estos datos respalden la idea de una trampa de la pobreza porque casi una tercera parte de los países más pobres eran más ricos en 1950 que en 1985 (y, por lo tanto, «habían llegado a la pobreza descendiendo desde arriba y no por haber quedado sumidos en la pobreza desde abajo», pág. 11). También rechaza la idea de la trampa de la pobreza según se indica en el Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas porque, según sostiene Easterly, esa idea está vinculada a una argumentación en favor del aumento de la asistencia. Constata que en el último período, cuando hay datos empíricos de la trampa de la pobreza, los países más pobres recibieron efectivamente más ayuda. Por lo tanto, sugiere que no pueden estar atrapados en una trampa de la pobreza del tipo mencionado por Sachs y otros y por el Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas.

Si bien las conclusiones de estos dos estudios se deben leer cuidadosa y detenidamente, hay que observar que las investigaciones recientes han permitido profundizar la comprensión de la naturaleza de las trampas de la pobreza en que los países más pobres están inmersos. Cerra y Saxena (2005) muestran que si la atención se centra exclusivamente en los períodos de expansión, los países pobres pueden efectivamente converger con los ricos, ya que experimentan fuertes expansiones. Sin embargo, como los países pobres tienen recesiones más frecuentes y profundas que los países inicialmente ricos, el resultado a largo plazo es una divergencia entre los países ricos y los países pobres, y también una situación en la que, a largo plazo y a pesar de rachas de rápido crecimiento, el producto per cápita puede ser el mismo que hace 30 ó 40 años (véase el diagrama 4). Ros (2005b) señala que la forma de integración en la economía mundial es una causa de la caída de la tasa de crecimiento. Tras analizar la diferente frecuencia de estas caídas de la tasa de crecimiento desde el decenio de 1960 en los países en desarrollo clasificados con arreglo a su PIB per cápita inicial (1960), el tamaño de las economías, la abundancia de recursos, la especialización de las exportaciones y las desigualdades, comprueba que:

### Recuadro 9 (cont.)

#### RECUADRO 9 DIAGRAMA 4 CONMOCIONES ECONÓMICAS NEGATIVAS, DIVERGENCIA DE CRECIMIENTO Y ESTANCAMIENTO ECONÓMICO A LARGO PLAZO DE LOS PAÍSES POBRES



Fuente: Basado en Cerra y Saxena (2005).

- En lo tocante al nivel de ingresos inicial, la mayor disparidad se manifiesta entre los países de bajos ingresos y los países de bajos y medianos ingresos, por una parte, y los países de altos ingresos y de ingresos altos y medianos, por otra parte, y las caídas de la tasa de crecimiento son más frecuentes en el primer grupo. El 59% de los países de bajos ingresos y el 59% de los países de bajos y medianos ingresos experimentaron caídas de su tasa de crecimiento.
- La incidencia de la caída del crecimiento es mucho mayor en las economías pequeñas que en las grandes economías.
- Las caídas del crecimiento son más frecuentes en las economías ricas en recursos naturales que en las economías pobres en estos recursos, y son especialmente más frecuentes en las economías que se especializan en las exportaciones de minerales y petróleo.
- El 52% de los países que tienen grandes desigualdades y el 55% de los países que tienen desigualdades de nivel medio experimentaron caídas del crecimiento, pero esto no sucedió en ninguno de los países que tienen un nivel bajo de desigualdades.

Como expresa Ros: «Estos procesos de caída del crecimiento reflejan la influencia combinada de una distribución de ingresos desigual y de la pauta de especialización, determinada por la abundancia de recursos naturales y el tamaño de la economía» (Ros, 2005<sup>a</sup>, pág. 228).

En resumen, la importancia de los datos recientes no reduce el valor del concepto de que los países pueden quedar atrapados en una trampa de la pobreza, sino que lo refuerza. Sin embargo, es necesario que la naturaleza de la trampa de la pobreza se entienda de forma que incluya la vulnerabilidad de los países pobres ante las conmociones negativas y el desplome del crecimiento. Además, resulta claro que la forma de integración en la economía mundial, que es fundamental en el análisis de la UNCTAD sobre la trampa de la pobreza pero que no forma parte del análisis de Sachs y otros y del Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, debería incluirse como un aspecto fundamental de la trampa de la pobreza.

CUADRO 26. FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL Y AHORRO INTERNO EN LOS PMA Y OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1989–1993 AND 1999–2003  
(En porcentaje del PIB)

	Formación bruta de capital		Ahorro interno bruto		Disparidad de recursos externos <sup>a</sup>		Corrientes netas de IED	
	1989–1993	1999–2003	1989–1993	1999–2003	1989–1993	1999–2003	1989–1993	1999–2003
PMA	16,6	22,0	7,2	13,6	-9,4	-8,4	1,0	2,6
PMA africanos	15,8	21,5	5,8	10,6	-10,0	-10,9	1,0	4,6
Otros PMA	17,8	22,5	9,2	17,0	-8,6	-5,5	0,9	0,3
Otros países en desarrollo	24,8	25,2	24,5	26,4	-0,3	1,2	1,2	2,8

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators*, datos en línea, mayo de 2005.

Nota: Promedios ponderados correspondientes a 28 PMA y otros 84 países en desarrollo respecto de los cuales se dispone de datos.

a La disparidad de recursos externos es el ahorro interno bruto menos la formación bruta de capital.

todo lo que está sucediendo en los PMA asiáticos. El aumento de los niveles de inversión en PMA africanos se debe en gran medida a las entradas de capitales externos, particularmente de IED.

Es posible desglosar los datos sobre la formación bruta de capital fijo en inversión pública fija, inversión fija del sector privado interno e inversión extranjera directa correspondientes a 12 PMA durante la década de 1990 (gráfico 13). Aparecen así varias tendencias significativas:

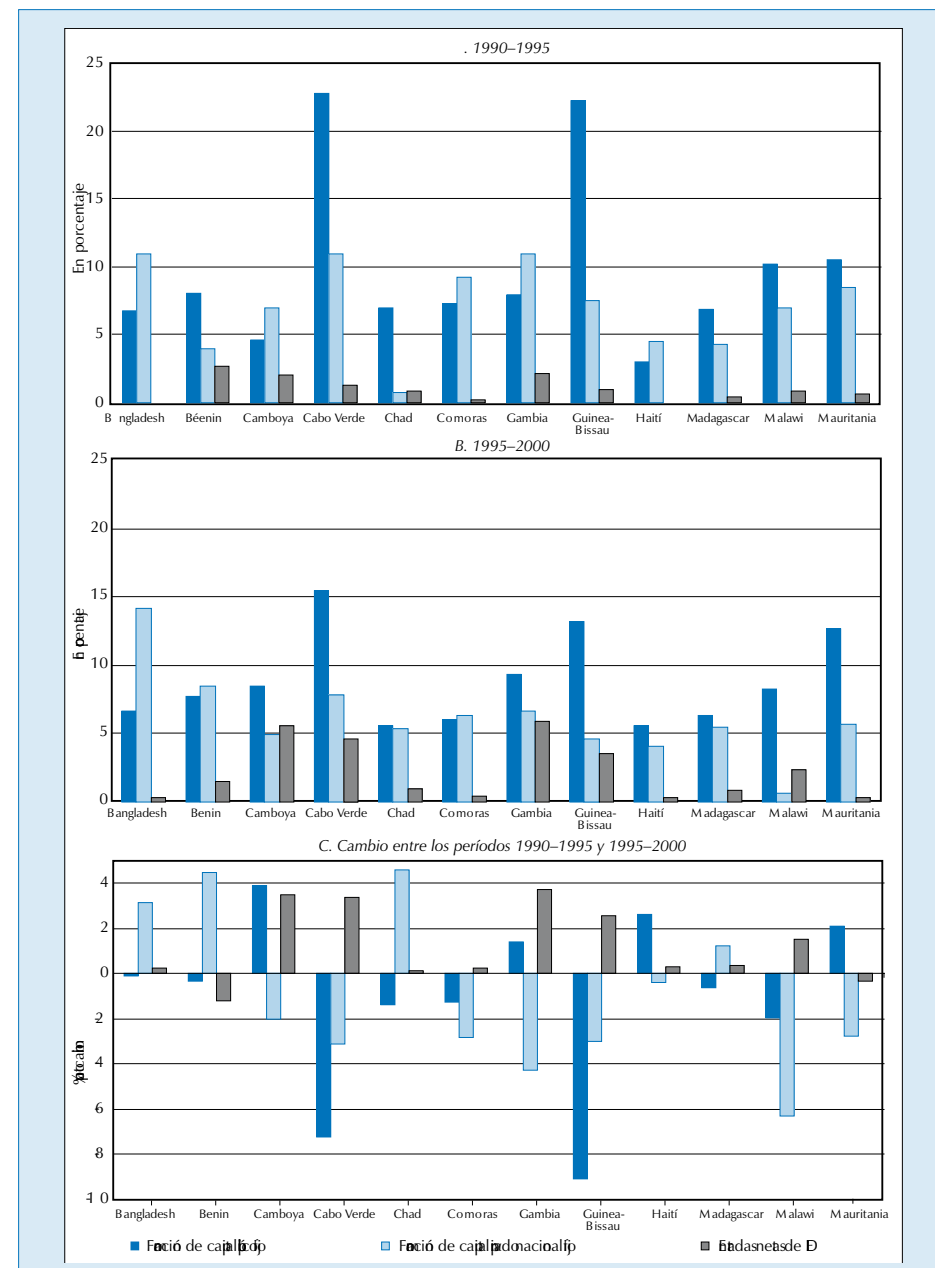
- La inversión pública fue muy baja en la mayor parte de los PMA de la muestra, superó el 10% del PIB sólo en 4 de los 12 países (en 2 de ellos por un escaso margen) a comienzos de la década de 1990 y únicamente en 3 a fines de esa década.
- La inversión pública también se redujo en general durante el decenio de 1990. Disminuyó como porcentaje del PIB entre la primera y la segunda mitades de la década de 1990 en 8 de los 12 PMA.
- La inversión privada interna es aún más débil que la inversión pública en la mayoría de los países incluidos en esta muestra. La inversión privada interna como porcentaje del PIB superó la inversión pública en sólo cinco países en la primera mitad del decenio de 1990 y en sólo tres países en la segunda mitad de ese decenio.
- La inversión privada interna resultó *menos* importante en la formación de capital en la década de 1990. La inversión privada interna como porcentaje del PIB se redujo en 8 de los 12 PMA de la muestra.
- El sector privado externo resultó *más* importante en la formación de capital en la década de 1990. La IED como porcentaje del PIB se incrementó en 10 de los 12 PMA. Sin embargo, la relación entre la inversión privada interna y el PIB siguió siendo superior a la relación de la IED con respecto al PIB en todos los PMA, excepto en dos: Camboya y Malawi.

Aunque se trata de una pequeña muestra, estas pautas son muy significativas y sugieren que una característica importante del proceso de inversión en los PMA es el bajo nivel de inversión del sector privado interno. La inversión pública también es muy escasa.

A primera vista, los datos indican pocas asociaciones positivas entre la inversión pública, la inversión privada interna y la IED. En *ninguno* de los PMA de la muestra la inversión pública y la inversión privada interna son superiores como porcentaje del PIB en la segunda mitad de la década de 1990 en comparación

Para los PMA considerados en conjunto, el déficit de recursos fue del 8,4% del PIB en 1999–2003, lo que implica que la financiación externa respaldó casi el 40% de la formación de capital en los PMA. Una característica importante del proceso de inversión en los PMA es el bajo nivel de inversión del sector privado interno.

GRÁFICO 13. COMPOSICIÓN DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO EN DETERMINADOS PMA, 1990–1995 Y 1995–2000  
(En porcentaje del PIB)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en datos del Banco Mundial (comunicación directa) y *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

Nota: La formación bruta de capital fijo se ha desglosado en tres componentes: formación bruta de capital público fijo, formación bruta de capital privado nacional fijo e IED. La suma de la formación bruta de capital privado nacional fijo y las entradas netas de IED equivale a la formación bruta de capital privado fijo.

con la primera mitad de esa década. En cuatro países en los que la relación entre la inversión privada interna y el PIB aumenta, la relación de la inversión pública disminuye, y en cuatro países en los que la relación de la inversión pública aumenta, la relación de la inversión privada interna disminuye. En los cuatro países restantes, ambas relaciones disminuyen. El aumento de las entradas de IED son una fuente cada vez más importante de la inversión en muchos PMA, pero tampoco ellas parecen estar asociadas a un incremento de la inversión privada interna. Esta cuestión se volverá a examinar más adelante en este capítulo.

#### D. La formación de capital humano y la fuga de cerebros

*El promedio de años de escolarización de la población adulta en los PMA en 2000 fue de tres años. Pese a los progresos alcanzados desde 1980, el nivel de enseñanza escolar en los PMA en 2000 sigue siendo inferior al que tuvieron otros países en desarrollo en 1960.*

La formación de capital humano es una parte importante del proceso de desarrollo de las capacidades productivas. En efecto, las tasas de crecimiento potencial en el modelo de convergencia suponen tasas significativas de formación de capital humano y requieren un aumento de la formación de capital físico. En la actualidad, los PMA están sumamente rezagados con respecto a otros países en desarrollo en cuanto a los niveles de logros educativos y otros aspectos del desarrollo del capital humano.

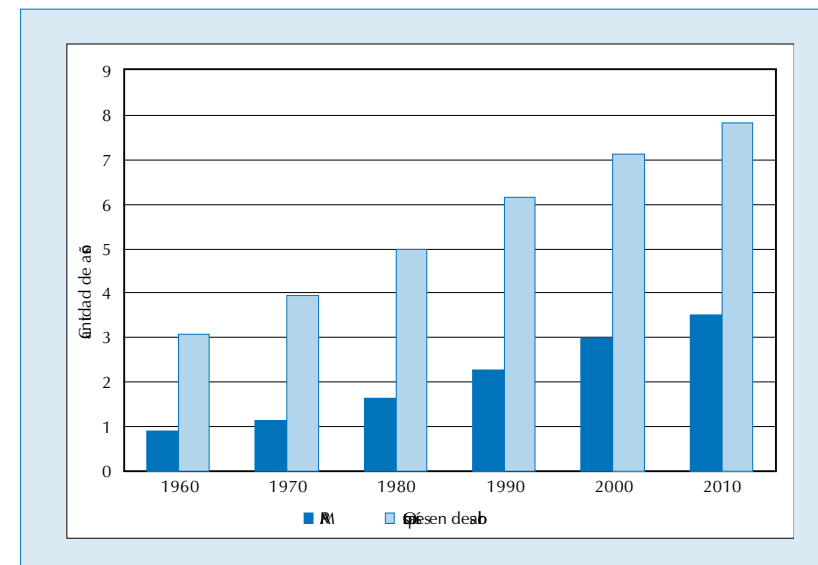
En el gráfico 14 figuran estimaciones del nivel de enseñanza escolar en los PMA. Estas estimaciones indican que el promedio de años de escolarización de la población adulta en los PMA en 2000 fue de tres años. Esta cifra es casi el doble del nivel de 1980, pero el número de años de escolarización de la población representó la mitad del nivel alcanzado en otros países en desarrollo en 2000 (7,1 años) y menos de la tercera parte del nivel registrado en los países de la OCDE de altos ingresos (11,4 años). Pese a los progresos alcanzados desde 1980, el nivel de enseñanza escolar en los PMA en 2000 sigue siendo inferior al que tuvieron otros países en desarrollo en 1960. Además, la brecha existente entre los PMA y los demás países en desarrollo es mayor que en 1960 y se amplía progresivamente<sup>7</sup>. Esto significa que la tasa de formación de capital humano, que es una de las fuentes fundamentales del crecimiento de la productividad en el modelo de convergencia, ha sido en realidad más lenta en los PMA que en otros países en desarrollo.

*En 2001, la educación técnica y profesional constituía como media sólo el 2,6% del total de la matriculación en escuelas secundarias en los PMA, frente al 10,4% registrado en los países en desarrollo y el 25% en los países de la OCDE.*

Una consecuencia inmediata del breve período de enseñanza escolar son los bajos niveles de alfabetización. Como se indica en el cuadro 27, se estima que el 32% de los hombres adultos y el 56% de las mujeres adultas eran analfabetos en los PMA en 2002. Las tasas de analfabetismo juvenil también muestran una cruda realidad. Se estima que en ese año el 34% de la población total con edades entre 15 y 24 años era analfabeta y en la población femenina de ese grupo de edad la cifra llegaba al 41%.

Otros indicadores del desarrollo de la capacidad técnica ofrecen un panorama también sombrío. La matriculación en educación técnica y profesional de nivel secundario representa un pequeño porcentaje de la matriculación total en escuelas secundarias. En 2001, la educación técnica y profesional constituía como media sólo el 2,6% del total de la matriculación en escuelas secundarias en los PMA, frente al 10,4% registrado en los países en desarrollo y el 25% en los países de la OCDE (King y Palmer, 2005). La matriculación en la enseñanza técnica terciaria es muy baja. La principal razón de esto reside en que la matriculación en la enseñanza terciaria en los PMA es en general muy inferior a la de otros países en desarrollo y de los países de la OCDE. En los últimos años, sólo el 6% de la población de los PMA con edades entre 20 y 24 años estaba matriculado

CHART 14. PROMEDIO DEL NÚMERO DE AÑOS DE ESCOLARIZACIÓN EN LOS PMA Y OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1960–2010



Fuente: Basado en Cohen y Soto (2001).

en la enseñanza terciaria, frente al 23% de otros países en desarrollo y el 57% en los países de la OCDE de altos ingresos (véase el cuadro 28). En lo tocante a la matriculación en la enseñanza terciaria, la proporción de inscripciones en educación científica y agrícola en los PMA tiene aproximadamente los mismos niveles que en otros países en desarrollo y los países de la OCDE, pero la proporción de inscripciones en cursos de ingeniería dentro de la matriculación de nivel terciario es apenas algo más de la mitad del nivel de otros países en desarrollo. La matriculación en la enseñanza de nivel terciario, especialmente en materias técnicas, es importante para desarrollar la capacidad técnica y de gestión necesaria para utilizar de modo eficiente las tecnologías modernas y para adaptar las tecnologías importadas a las condiciones locales. Esto indica la existencia de un importante déficit de la competencia general que proporciona la base para la capacidad tecnológica.

La duración de la educación académica no es, desde luego, la medida ideal de las capacidades. Ese dato no tiene en cuenta la calidad de la educación ni el aprendizaje en el trabajo y otras formas de capacitación. No hay datos comparables internacionalmente sobre estas últimas formas de capacitación. Sin embargo, es probable que la naturaleza de la estructura productiva incremente la brecha en materia de competencia. El pequeño tamaño del sector manufacturero (que se examinará en el siguiente capítulo) lleva a que los empresarios y la fuerza laboral tengan escasa experiencia manufacturera, hecho que tiene una importancia decisiva en lo que respecta a la capacidad para introducir nuevas industrias manufactureras. Además, el hecho de que la mayor parte de la población esté empleada en empresas familiares, sea en la agricultura en pequeña escala o en el sector no estructurado urbano, significa que hay límites definidos para el aprendizaje en el contexto del trabajo. Por ejemplo, existen sistemas tradicionales de formación de aprendices sumamente desarrollados en el sector no estructurado (Atchoarena y Delluc, 2001), pero aunque esos sistemas pueden

*En los últimos años, sólo el 6% de la población de los PMA con edades entre 20 y 24 años estaba matriculado en la enseñanza terciaria, frente al 23% de otros países en desarrollo y el 57% en los países de la OCDE de altos ingresos... pero la proporción de inscripciones en cursos de ingeniería dentro de la matriculación de nivel terciario es apenas algo más de la mitad del nivel de otros países en desarrollo.*

CUADRO 27. TASAS DE ALFABETIZACIÓN DE ADULTOS Y JÓVENES, POR GÉNERO, 2002

	Tasas de alfabetización de adultos			Tasas de alfabetización de jóvenes		
	Porcentaje de personas de 15 años o más			Porcentaje de personas de 15 años a 24 años		
	Mujeres	Hombres	Total	Female	Male	Total
Bangladesh	31,4	50,3	41,1	41,1	57,8	49,7
Benin	25,5	54,8	39,8	38,5	72,7	55,5
Burundi	43,6	57,7	50,4	65,1	67,2	66,1
Cabo Verde	68,0	85,4	75,7	86,3	92,0	89,1
Camboya	59,3	80,8	69,4	75,9	84,5	80,3
Chad	37,5	54,5	45,8	64,0	75,8	69,9
Comoras	49,1	63,5	56,2	52,2	65,6	59,0
Etiopía	33,8	49,2	41,5	51,8	63,0	57,4
Haití	50,0	53,8	51,9	66,5	65,8	66,2
Lesotho <sup>b</sup>	90,3	73,7	81,4	98,5	82,7	90,5
Liberia	39,3	72,3	55,9	55,4	86,3	70,8
Malawi	48,7	75,5	61,8	62,8	81,9	72,5
Maldivas	97,2	97,3	97,2	99,2	99,1	99,2
Malí <sup>a</sup>	11,9	26,7	19,0	16,9	32,3	24,2
Mauritania	31,3	51,5	41,2	41,8	57,4	49,6
Mozambique	31,4	62,3	46,5	49,2	76,6	62,8
Myanmar	81,4	89,2	85,3	91,1	91,6	91,4
Nepal	26,4	61,6	44,0	46,0	78,1	62,7
Níger	9,3	25,1	17,1	15,1	34,0	24,5
República Centroafricana <sup>a</sup>	33,5	64,7	48,6	46,9	70,3	58,5
Rep. Demo. Popular Lao	55,5	77,4	66,4	72,7	85,8	79,3
Rwanda	63,4	75,3	69,2	83,6	86,3	84,9
Samoa	98,4	98,9	98,7	99,5	99,4	99,5
Senegal	29,7	49,0	39,3	44,5	61,3	52,9
Sudán	49,1	70,8	59,9	74,2	83,9	79,1
Togo	45,4	74,3	59,6	66,6	88,3	77,4
Uganda	59,2	78,8	68,9	74,0	86,3	80,2
United Rep. of Tanzania	69,2	85,2	77,1	89,4	93,8	91,6
Yemen	28,5	69,5	49,0	50,9	84,3	67,9
Zambia	73,8	86,3	79,9	86,9	91,5	89,2
PMA	44,4	67,6	53,8	59,1	72,6	65,6

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

- a Datos de 2000.  
b Datos de 2001.

CUADRO 28. INDICADORES DE MATRICULACIÓN EN MATERIAS TÉCNICAS EN LOS PMA, OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y PAÍSES DE LA OCDE, AÑOS RECIENTES<sup>a</sup>  
(En porcentaje)

	PMA	Otros países en desarrollo	Países de la OCDE
Matriculación en enseñanza técnica y profesional como porcentaje de matriculación en escuelas secundarias	2,6	10,4 <sup>b</sup>	24,8 <sup>c</sup>
Porcentaje de la población de menos de 20 a 24 años de edad que recibe educación terciaria	5,9	23,2	56,9
<i>De la Cual:</i>			
Ciencia	10,0	10,5	10,8
Ingeniería	7,5	13,2	14,3
Agricultura	4,0	2,5	1,9

Fuente: Knell (2006), y King y Palmer (2005).

- a Los datos de matriculación en enseñanza profesional técnica corresponden a 2001; los datos sobre la educación terciaria corresponden a 1998/99 ó 2002/03.  
b Todos los países en desarrollo.  
c Países de la OCDE, con exclusión de Irlanda, Polonia, Nueva Zelandia y los Estados Unidos, respecto de los cuales no se dispone de datos.

satisfacer adecuadamente las necesidades de la economía no estructurada, no guardan una relación directa con la producción manufacturera en gran escala ni resultan aplicables sin asesoramiento mediante servicios de extensión a las técnicas modernas de intensificación de la producción agropecuaria.

Una característica importante del proceso de formación de capital humano en los PMA es que existe una fuerte tendencia a que los trabajadores calificados busquen trabajo fuera del país. Esto, por supuesto, puede ser una fuente de remesas y de adquisición de nuevos conocimientos, y la posibilidad de emigrar puede aumentar los incentivos para la educación, pero esta «fuga de cerebros» reduce gravemente un componente fundamental del capital humano de los PMA<sup>a</sup>.

Es difícil disponer de un panorama exhaustivo de este fenómeno porque se carece de datos sobre la emigración desde los PMA a otros países en desarrollo. No obstante, hay actualmente estimaciones de la intensidad de la fuga de cerebros desde los países en desarrollo hacia los países de la OCDE (Docquier y Mafoouk, 2004). Utilizando esta nueva base de datos, resulta posible estimar el número de trabajadores muy calificados (los que tienen educación terciaria, o sea un mínimo de 13 años de escolaridad) nacidos en cada PMA que trabajaban en países de la OCDE en 1990 y 2000. Sobre esta base, se pueden estimar las «tasas de emigración» desde determinados PMA a países de la OCDE, que se definen como la fracción del total de trabajadores muy calificados de un determinado PMA que trabajan en países de la OCDE.

Del cuadro 29, en el que se presentan los resultados, se desprenden algunos aspectos fundamentales:

- En el año 2000, aproximadamente uno de cada cinco trabajadores muy calificados (los que tienen educación terciaria) nacidos en PMA trabajaban en países de la OCDE.
- Esta cifra era ligeramente superior a la proporción de 1990, pero la intensidad de la fuga de cerebros aumentaba en casi todos los PMA, y en algunos de ellos de forma significativa.
- La intensidad de la fuga de cerebros desde los PMA como grupo es ligeramente inferior a la de la fuga de cerebros de otros países en desarrollo. Mientras que el 21,4% de los trabajadores muy calificados nacidos en PMA trabajaban en países de la OCDE, el 22,9% de los trabajadores muy calificados nacidos en otros países en desarrollo trabajaban en países de la OCDE.
- Las tasas de emigración de trabajadores muy calificados a países de la OCDE son muy inferiores en los PMA asiáticos (12,4%) que en los PMA africanos y los PMA insulares (21,9 y 26,8%, respectivamente).
- La intensidad de la fuga de cerebros desde los PMA africanos y asiáticos a países de la OCDE aumentó considerablemente en la década de 1990. La tasa de emigración de trabajadores muy calificados de PMA africanos se incrementó aproximadamente en un cuarto, y la tasa correspondiente a los PMA asiáticos en un tercio. La tasa de emigración de trabajadores muy calificados de PMA insulares a países de la OCDE disminuyó considerablemente en los años noventa, pero a partir de los niveles muy altos registrados en 1990 (44%).

Dentro de estos promedios generales, hay apreciables variaciones. En casi la mitad de los PMA (23 países), la intensidad de la fuga de cerebros es superior al 20%. En el año 2000, en 12 PMA más de la tercera parte de los trabajadores muy calificados nacidos en el país trabajaban en países de la OCDE, a saber, Angola (tasa de emigración del 33%), Cabo Verde (68%), Eritrea (34%), Gambia

*En el año 2000, aproximadamente uno de cada cinco trabajadores muy calificados nacidos en PMA trabajaban en países de la OCDE.*

*En la década de 1990, La tasa de emigración de trabajadores muy calificados de PMA africanos se incrementó aproximadamente en un cuarto, y la tasa correspondiente a los PMA asiáticos en un tercio.*

CUADRO 29. TASAS DE EMIGRACIÓN DE TRABAJADORES MUY CALIFICADOS<sup>a</sup> DE PMA A PAÍSES DE LA OCDE, 1990 Y 2000*(En porcentaje del total de la fuerza laboral muy calificada)*

	1990 (a)	2000 (b)	Cambio en puntos porcentuales (b-a)
Afganistán	13,5	23,3	9,8
Angola	4,6	33,0	28,4
Bangladesh	2,1	4,3	2,3
Benin	7,3	11,3	4,0
Bhután	0,7	0,6	-0,1
Burkina Faso	1,5	2,6	1,1
Burundi	9,5	8,5	-1,0
Cabo Verde	56,8	67,5	10,7
Camboya	15,6	18,3	2,7
Chad	2,1	2,4	0,3
Comoras	7,0	21,2	14,1
Djibouti	7,6	11,0	3,3
Eritrea	0,0	34,0	34,0
Etiopía	8,0	10,1	2,0
Gambia	80,4	63,3	-17,1
Guinea	13,4	11,3	-2,2
Guinea-Bissau	9,3	24,4	15,1
Guinea Ecuatorial	1,1	13,0	11,9
Haití	78,6	83,6	5,0
Islas Salomón	39,2	6,4	-32,9
Kiribati	68,5	23,1	-45,4
Lesotho	10,4	4,3	-6,1
Liberia	32,4	45,0	12,6
Madagascar	5,7	7,6	1,9
Malawi	16,8	18,7	1,9
Maldivas	1,2	1,2	0,0
Malí	8,2	15,0	6,8
Mauritania	2,8	11,8	9,0
Mozambique	26,6	45,1	18,5
Myanmar	4,3	4,0	-0,2
Nepal	1,8	5,3	3,5
Níger	6,4	6,0	-0,5
República Centroafricana	4,0	7,1	3,0
República Democrática del Congo	21,0	13,7	-7,3
República Democrática Popular Lao	29,9	37,4	7,5
República Unida de Tanzania	11,6	12,4	0,7
Rwanda	17,3	26,0	8,6
Samoa	96,7	76,4	-20,4
Santo Tomé y Príncipe	3,6	22,0	18,3
Senegal	12,3	17,7	5,4
Sierra Leona	34,2	52,5	18,3
Somalia	17,4	32,7	15,3
Sudán	5,2	6,9	1,7
Timor-Leste	..	15,5	15,5
Togo	11,1	18,7	7,7
Tuvalu	74,6	27,1	-47,5
Uganda	44,2	35,6	-8,6
Vanuatu	48,2	8,2	-40,1
Yemen	5,5	6,0	0,5
Zambia	16,7	16,8	0,0
PMA	20,3	21,4	1,0
PMA africanos	16,5	21,9	5,4
PMA asiáticos	9,2	12,4	3,2
PMA insulares	44,0	26,8	-17,2
Otros países en desarrollo	26,6	22,8	-3,8
Países desarrollados	11,0	10,4	-0,7

Fuente: Docquier y Marfouk (2004). *International Migration by Educational Attainment (1990-2000)*, publicación 1.1.

a Los trabajadores muy calificados son los que tienen educación terciaria (un mínimo de 13 años).

(63%), Haití (84%), Liberia (44%), Mozambique (45%), la República Democrática Popular Lao (37%), Samoa (76%), Sierra Leona (53%), Somalia (33%) y Uganda (36%). La intensidad de la fuga de cerebros es un problema especialmente grave en los PMA insulares, los países pequeños y los que han experimentado graves conflictos civiles. Sin embargo, en el 2000 las tasas de emigración desde PMA insulares fueron inferiores a las de 1990 en cinco de los nueve PMA insulares. Si no se tienen en cuenta los PMA insulares, sólo en tres PMA la tasa de emigración disminuyó en más de un punto porcentual entre 1990 y 2000: Gambia, República Democrática del Congo y Uganda.

## E. Los límites y el potencial de la movilización de recursos internos<sup>9</sup>

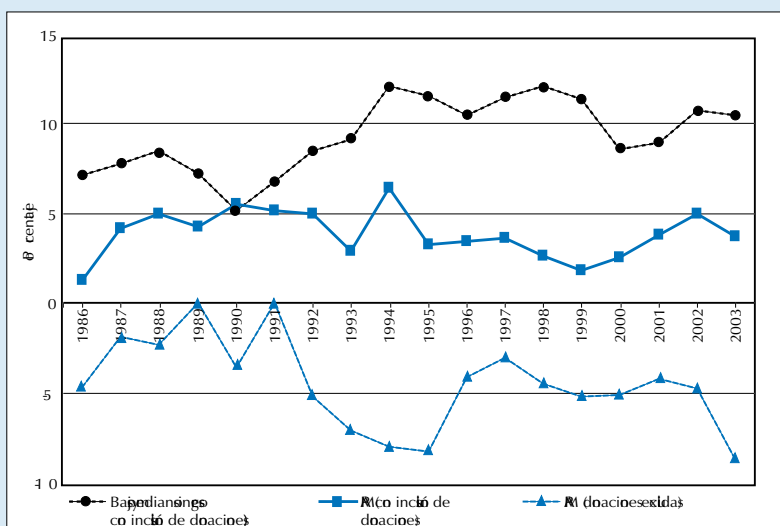
La tasa de acumulación de capital físico y humano es insuficiente en la mayor parte de los PMA por tres razones básicas. En primer lugar, los recursos internos disponibles para financiar la formación de capital humano y físico son muy escasos. En segundo lugar, el superávit que existe no se encausa suficientemente hacia la inversión productiva para crear un círculo virtuoso de ampliación de la acumulación de capital. En tercer lugar, las entradas de capitales externos no respaldan suficientemente los procesos de acumulación interna de capital. En la presente sección y en la siguiente se examinan la primera y la última de estas razones, respectivamente. La debilidad de los sistemas financieros de los PMA también afecta de forma crucial a la magnitud del superávit invertible y también al alcance con que éste último se encausa hacia la inversión productiva, pero esta cuestión institucional se examinará en el capítulo 6.

### 1 B A D A H O R R O I N T E R N O

El ahorro interno bruto fue equivalente al 13,6% del PIB en los PMA de los que se dispone de datos correspondientes a 1999-2003 (véase el cuadro 26 *supra*). Aunque esto representó una mejora significativa con respecto a las cifras de diez años antes, la tasa de ahorro interno fue sólo de aproximadamente la mitad de la tasa de ahorro de otros países en desarrollo. La tasa de ahorro interno de este período fue particularmente baja en los PMA africanos, ya que sólo fue del 10,6% del PIB.

Con una tasa de ahorro interno tan baja resulta imposible alcanzar las tasas de inversión necesarias para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza sin recurrir a la financiación externa. Las tasas de ahorro interno son muy inferiores a las que se requieren para financiar internamente las tasas de inversión, tanto para la hipótesis de convergencia lenta como para la hipótesis de convergencia rápida. En rigor, sin entradas de recursos externos, la tasa media de ahorro interno de los PMA considerados como grupo es en realidad insuficiente para conseguir cualquier tipo de crecimiento económico. En el Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas se estima que la tasa media de ahorro interno en los PMA en el período 1980-2000 fue apenas el 6,7% del PIB, y sin las entradas de recursos externos el PIB per cápita de los PMA se hubiera reducido en un 3,1% anual, incluso si todos esos recursos internos se hubiesen invertido de manera eficiente (Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005: cuadro 3.11)<sup>10</sup>. Si se aplica el mismo análisis con la tasa de ahorro interno más alta del 13,6% del PIB del período 1999-2003 y una tasa de crecimiento demográfico más lenta (2,4% anual en lugar del 2,5%), se observa que el ahorro interno en los PMA sigue siendo demasiado bajo para alcanzar por sí mismos el crecimiento económico. Sin acceso al ahorro externo, la tasa de crecimiento de los PMA

*El ahorro interno bruto fue equivalente al 13,6% del PIB en los PMA... Éstas son muy inferiores a las que se requieren para financiar internamente las tasas de inversión, tanto para la hipótesis de convergencia lenta como para la hipótesis de convergencia rápida.*

GRÁFICO 15. AHORRO AUTÉNTICO<sup>a</sup> EN LOS PMA Y EN PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS, 1986–2003

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, World Development Indicators y Global Development Finance, datos en línea, noviembre de 2005.

Nota: Basado en 26 PMA respecto de los cuales se dispone de datos.

a Véase la definición de ahorro auténtico en el texto.

como grupo se hubiera reducido en un 0,66% anual durante 1999-2003, incluso si todo el ahorro interno se hubiese invertido de manera eficiente.

Se observa un panorama aún más sombrío si se estiman «tasas de ahorro auténtico», en las que se ajustan las tasas de ahorro de las cuentas nacionales para tomar en consideración el agotamiento de los recursos ambientales. Este ajuste es importante para los PMA porque sus economías en general dependen en gran medida de los recursos naturales. Para los PMA respecto de los cuales se dispone de datos, resulta evidente que las tasas medias de ahorro auténtico no aumentaron entre 1990 y 2003. El ahorro auténtico se mantuvo en una tasa inferior al 5% del INB en la mayor parte de la década de 1990 (gráfico 15). En 2003, la tasa de ahorro auténtico en los PMA fue de aproximadamente la mitad del nivel registrado en los países de bajos y medianos ingresos, aunque había sido aproximadamente la misma en 1990. El ahorro auténtico también se estima basándose en el ahorro interno bruto, que incluye las donaciones de AOD. Si las tasas de ahorro auténtico se ajustan aún más para tener en cuenta estas entradas de capital externo, la estimación del ahorro auténtico en los PMA se reduce considerablemente. El ahorro auténtico ajustado es realmente negativo en todos los años transcurridos entre 1991 y 2003. También se registra una tendencia a la baja.

Por consiguiente, aunque el crecimiento de los PMA como grupo mejoró considerablemente en la década de 1990, su base de recursos productivos internos -calculados según el ahorro auténtico sin las donaciones de AOD- ha reducido. Esto plantea serias preguntas con respecto a la sostenibilidad

CUADRO 30 FINANZAS GUBERNAMENTALES EN DETERMINADOS PMA

(Percentage of GDP)

	Período <sup>a</sup>	Ingresos del sector público	Ingresos fiscales	Ingresos no fiscales <sup>b</sup> (con exclusión de donaciones)	Donaciones	Gastos del sector público
Bangladesh	2001–2003	10,9	7,8	2,3	0,9	9,1
Bhután	2001–2003	38,8	10,8	11,9	16,2	21,2
Burundi	1998–1999	15,4	14,5	0,9	..	19,9
Etiopía	1998–1999	19,9	12,9	6,1	0,9	21,5
Guinea	1998–1999	16,2	10,8	0,7	4,6	12,8
Maldivas	2001–2003	32,6	13,0	17,8	1,9	25,9
Myanmar	1996–1999	6,7	3,5	3,2	..	..
Nepal	2001–2003	13,1	9,4	2,1	1,7	..
Rep. Dem. del Congo	2001–2002	6,1	5,0	1,0	..	6,3
Rwanda	1990–1992	9,9	8,7	1,2	..	13,1
Senegal	1999–2001	19,6	17,0	0,7	1,8	13,9
Sierra Leona	1998–1999	11,1	7,0	0,2	3,9	17,3
Sudán	1998–1999	7,5	6,2	1,3	..	7,1
Uganda	2000–2002	18,8	11,2	0,3	7,3	18,0
Vanuatu	1997–1999	23,9	20,0	4,0	..	23,5
Yemen	1998–1999	29,1	10,9	17,6	0,5	25,3
Zambia	1998–1999	25,0	18,1	0,6	6,3	19,2

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en FMI, *Governmental Financial Statistics March 2005* y Banco Mundial, *World Development Indicators*, datos en línea, mayo de 2005.

a Período más reciente disponible.

b Los ingresos no fiscales (con exclusión de las donaciones) incluyen las rentas de la propiedad, las rentas de bienes y servicios, las multas y remates y las transferencias voluntarias distintas de las donaciones.

de la reciente aceleración del crecimiento económico, que es evidente en la experiencia de crecimiento examinada en el presente capítulo y también en las tendencias de crecimiento más recientes que se examinan en la parte I del presente Informe.

## 2. BAJOS INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO

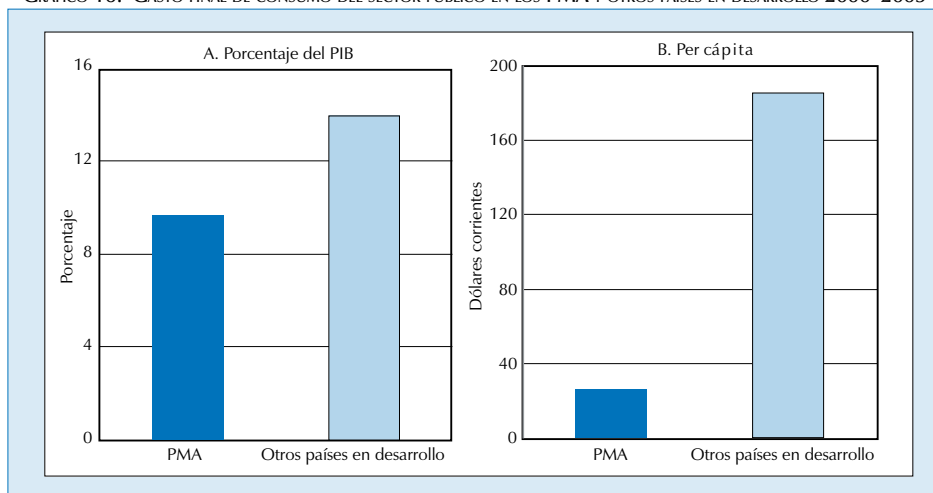
Los ingresos del sector público son también muy bajos en la mayoría de los PMA. Algunos PMA pueden recaudar importantes rentas derivadas de recursos, especialmente del petróleo y los minerales, pero también, en el caso de los PMA insulares, mediante licencias de pesca. Sin embargo, la mayor parte de los PMA recaudan ingresos internos sobre todo mediante la tributación. De 17 PMA respecto de los cuales se dispone de datos recientes sobre finanzas públicas, sólo en tres los ingresos fiscales son superiores al 15% del PIB, y esos ingresos son inferiores al 10% del PIB en siete países (cuadro 30). Se trata de una cifra muy baja si se la compara con otros países en desarrollo y con los países desarrollados. Por ejemplo, algunos cálculos recientes indican que los ingresos fiscales como porcentaje del PIB son del 18% como promedio en los países en desarrollo y del 38% en los países desarrollados (McKinley, 2005).

Hay sin duda importantes problemas de administración tributaria que se deben abordar en los PMA. Sin embargo, su baja base impositiva no debe considerarse exclusivamente como un resultado de la falta de esfuerzos en materia impositiva o de reforma fiscal. Un buen indicio de esto es que al menos 28 PMA han introducido impuestos sobre el valor añadido, 24 de ellos a partir de 1990. Estas importantes reformas, introducidas como parte de programas de ajuste estructural y más tarde en el marco de documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP), a menudo se conciben en parte para contrarrestar las

*De 17 PMA sólo en tres los ingresos fiscales son superiores al 15% del PIB, y esos ingresos son inferiores al 10% del PIB en siete países.*



GRÁFICO 16. GASTO FINAL DE CONSUMO DEL SECTOR PÚBLICO EN LOS PMA Y OTROS PAÍSES EN DESARROLLO 2000–2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

Notas: Las medias de grupos son medias ponderadas.

Los cálculos se basan en un grupo de 39 PMA y 68 países en desarrollo sobre los cuales se disponen datos.

consecuencias fiscales adversas de la liberalización del comercio. Sin embargo, hay datos más completos que indican que, si bien esto puede ocurrir en países de altos ingresos, el IVA ha permitido compensar sólo entre el 45 y el 60% de la pérdida de ingresos debida a la liberalización del comercio en países de ingresos medios, y sólo aproximadamente el 30% en los países de ingresos bajos (Baunsgaard y Keen, 2004).

El bajo nivel de los ingresos derivados de la tributación limita el nivel de gastos del sector público en todos los PMA que no tienen acceso a rentas derivadas de recursos. El alcance de esta limitación se indica en el gráfico 16. Durante el período de 2000 a 2003, el gasto final de consumo del sector público fue equivalente a aproximadamente el 10% del PIB en los PMA respecto de los cuales se dispone de datos. Esto representa seis puntos porcentuales por debajo del nivel registrado en otros países en desarrollo. No obstante, debido al muy bajo PIB per cápita registrado en los PMA, esos porcentajes dan lugar a muy bajos gastos públicos per cápita. De hecho, en el período 2000-2003, el gasto final de consumo del sector público en los PMA considerados como grupo fue de sólo 26 dólares per cápita, frente a 186 dólares per cápita en otros países en desarrollo. Como resultado de ello, los gastos corrientes del sector público en materia de salud son muy bajos en valores reales per cápita en los PMA. Durante el período de 2000 a 2002, los PMA asiáticos y africanos gastaron como promedio 13 dólares anuales per cápita en salud pública, frente a un promedio de 75 dólares anuales per cápita en otros países de bajos y medianos ingresos, y a 2.908 dólares en países de altos ingresos de la OCDE.

### 3. EL POTENCIAL DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS INTERNOS

Hay varias razones que explican por qué las tasas de ahorro interno y los ingresos del sector público son bajos en los PMA, lo que obviamente se debe sobre todo a la pobreza generalizada. Debido a que en los PMA la renta

media per cápita es tan baja, una gran proporción de la población sobrevive con ingresos que son apenas suficientes para satisfacer sus necesidades físicas básicas. La capacidad de ahorrar y también de incrementar los ingresos del sector público mediante impuestos está, por ende, sumamente limitada<sup>11</sup>. El número de personas dependientes por cada persona activa en cada hogar es también elevado y esto reduce aún más la capacidad de ahorro.

Sin embargo, la grave limitación que afecta a la *capacidad actual* de ahorro y de aumento de los ingresos del sector público no significa que haya un bajo *potencial* de movilización de los recursos internos. En realidad, sucede lo contrario. El subdesarrollo de las economías de los PMA tiene la consecuencia de que existen recursos ocultos e infrautilizados que se podrían aprovechar para financiar una mayor inversión. Al analizar el potencial de movilización de recursos internos en los PMA, es necesario tener una perspectiva dinámica que determine de qué manera se puede hacer realidad ese potencial. Como señala Albert Hirschman (1958, pág.5): «El desarrollo no depende tanto de encontrar la combinación óptima de determinados recursos y factores de producción como de atraer y utilizar con fines de desarrollo recursos y capacidades que están ocultos, dispersos o mal utilizados».

El potencial de movilización de recursos internos es elevado en los PMA por diversas razones.

En primer lugar, el nivel de monetización de las economías de los PMA es muy bajo. En 2003, la masa monetaria fue apenas del 31% del PIB, frente a casi el 80% en otros países en desarrollo (David, 2005). Los bajos niveles de monetización se relacionan con sistemas financieros débiles (véase el capítulo 6). Sin embargo, también reflejan que la agricultura sigue orientándose hacia la subsistencia y que la principal forma de ahorro consiste a menudo más en activos físicos que en activos financieros, ya que la producción agropecuaria se consume en el hogar y no se monetiza. La intensificación de la agricultura comercial y el desarrollo de la economía de mercado en las zonas rurales, conjuntamente con el desarrollo de instituciones financieras rurales en las que los agricultores pudieran depositar sus ahorros con confianza, podría dar lugar a una importante movilización del ahorro.

En segundo lugar, como se examinará en el capítulo 4, una proporción importante de los trabajadores en los PMA está subempleada o tiene una productividad muy baja porque realizan un trabajo puramente manual, con herramientas y equipo rudimentarios y con infraestructuras insuficientes. La mayor parte de la producción agropecuaria y una parte significativa de la producción no agropecuaria también están organizadas sobre la base de empresas familiares. Cuando la producción se organiza de esta manera y la productividad es muy baja, a menudo hay excedente de mano de obra. Esto no significa necesariamente que la productividad marginal de la fuerza laboral sea de valor cero o negativa, o que esa fuerza laboral esté completamente de más. Lo que significa es que hay excedente de mano de obra en el sentido de que algunas personas reciben más que el producto marginal del trabajo. Es probable que esto ocurra siempre que el producto marginal del trabajo no pueda satisfacer las necesidades de subsistencia y cuando los ingresos individuales se basan en normas de distribución de carácter institucional dentro de la familia (Fei y Ranis, 1997; Ranis, 1997).

Hay excedente de mano de obra cuando existen algunas oportunidades directas de formación de capital físico en las zonas rurales mediante la movilización de mano de obra para proyectos de infraestructura sencillos (Griffin, 1996; Griffin y Brenner, 2000)<sup>12</sup>. No obstante, más allá de esto, si la fuerza laboral cuenta con empleo más pleno y productivo, cabe esperar que el ahorro interno aumente.

*El bajo nivel de los ingresos derivados de la tributación limita el nivel de gastos del sector público en todos los PMA que no tienen acceso a rentas derivadas de recursos.*

*En el período 2000-2003, el gasto final de consumo del sector público en los PMA considerados como grupo fue de sólo 26 dólares per cápita, frente a 186 dólares per cápita en otros países en desarrollo.*

*La grave limitación que afecta a la capacidad actual de ahorro y de aumento de los ingresos del sector público no significa que haya un bajo potencial de movilización de los recursos internos.*

Esto se observa de modo evidente en la experiencia histórica de los PMA. Los datos muestran que, a medida que los niveles de ingresos aumentan, hay una alta tendencia a ahorrar dentro de los PMA. Además, la tendencia al ahorro es en realidad más elevada que en otros países en desarrollo (véase UNCTAD, 2000, págs. 36 y 37).

En tercer lugar, el potencial de movilización de recursos internos es alto porque el sector empresarial capitalista de la economía de los países está aún infradesarrollado en la mayor parte de los PMA. Es la imagen invertida de la importancia de las empresas familiares en el sector privado de los PMA, pero esto tiene importantes consecuencias porque la retención de beneficios empresariales es un componente fundamental del ahorro interno. Como expresó W. A. Lewis a mediados de los años cincuenta: «Si preguntamos por qué los países menos adelantados ahorran tan poco, la respuesta no es que ello se debe a que son tan pobres, sino a que su sector capitalista es tan pequeño» (Lewis, 1955). Los datos muestran que una característica definitoria de las economías en desarrollo más exitosas de Asia oriental ha sido su capacidad de aumentar sus tasas de ahorro interno mediante el incremento de la retención de beneficios empresariales (y no simplemente del ahorro familiar). En las etapas iniciales del proceso de desarrollo, la movilización de los excedentes agrícolas era importante, pero después de esta etapa inicial, el motor de desarrollo de las capacidades productivas era la creación de un sólido vínculo entre la inversión y los beneficios mediante el cual los beneficios previstos ofrecían el incentivo para la inversión y los beneficios realizados eran el resultado de la inversión y también una fuente de nuevas inversiones (Akyüz y Gore, 1996). Los datos de las encuestas sobre el clima de inversión también señalan que esto es pertinente en el caso de los PMA. La retención de beneficios es la fuente del 80% del capital de operaciones y del 71% de las nuevas inversiones en las empresas manufactureras de Uganda, y el 74% del capital de operaciones y el 63% de las nuevas inversiones en las empresas manufactureras de Eritrea (Banco Mundial, 2004: apéndice 4, pág. 133).

En cuarto lugar, el potencial de movilización de recursos internos es alto en los PMA porque existe una iniciativa empresarial latente que se puede encauzar en canales productivos para apoyar la expansión de la inversión productiva y el empleo. Esto exige estabilidad macroeconómica y también seguridad económica a nivel de las familias. En el momento actual, la inseguridad económica omnipresente a nivel de las familias, junto a la pobreza generalizada, afectan negativamente a la iniciativa empresarial ya que conduce a actividades a corto plazo y limita la asunción de riesgos. La existencia de complementariedades productivas que hacen depender las decisiones individuales de inversión de las decisiones de otros, junto con la debilidad de los mecanismos de coordinación que puedan hacer posible vinculaciones positivas, es otra de las razones por las que la capacidad empresarial se mantiene latente. Además, hay incentivos para la realización de actividades empresariales improductivas (o destructivas), que existen cuando los empresarios establecen barreras ilegales a la entrada o tienen un comportamiento abusivo basado en posiciones de monopolio que pueden tener su origen en el favoritismo político (Baumol, 1990). Un reto importante que se plantea en materia de políticas consiste no simplemente en fomentar la iniciativa empresarial, sino también en generar un cambio de posición desde la capacidad empresarial improductiva hacia la capacidad productiva.

En quinto lugar, hay un importante potencial de movilización de recursos internos que se vincula al modo en que el pequeño estrato de personas ricas de los PMA utiliza su riqueza. La manera en que estas personas hacen uso de su riqueza puede representar una importante diferencia en el proceso de ahorro e inversión. Si sus ahorros se utilizan para inversiones productivas en el país, esto

*A medida que los niveles de ingresos aumentan, hay una alta tendencia a ahorrar dentro de los PMA.*

*Existe una iniciativa empresarial latente que se puede encauzar en canales productivos para apoyar la expansión de la inversión productiva y el empleo.*

facilitará una sólida acumulación de capital nacional<sup>13</sup>. Muchas personas muy calificadas también han emigrado para trabajar en otros países, y otra posibilidad de movilización de recursos es asegurar que los recursos financieros de estas personas puedan regresar al país.

En resumen, el bajo nivel de recursos financieros se debe en parte al bajo nivel de ingresos, pero también refleja la debilidad de los incentivos de inversión y la falta de oportunidades de inversión rentable. Si la inversión aumenta, hay considerables posibilidades de un incremento de la movilización de recursos internos sobre la base de una mayor monetización de la economía, la movilización del excedente de mano de obra, el cambio de una financiación familiar por la inversión empresarial, la movilización de la capacidad empresarial que está latente debido a la inseguridad económica generalizada y a la debilidad de los mecanismos de coordinación para abordar las complementariedades productivas, la conversión de la capacidad empresarial improductiva en capacidad productiva y el incremento del despliegue de los recursos del pequeño estrato de ricos hacia la inversión productiva en los PMA. La comparación de los diferentes resultados de la inversión y el ahorro de los PMA clasificados según su experiencia de crecimiento sugiere que este potencial de movilización de recursos internos no es imaginario. Algunos PMA han incrementado considerablemente tanto el ahorro interno como la inversión mediante un círculo virtuoso (recuadro 10).

*El bajo nivel de recursos financieros se debe en parte al bajo nivel de ingresos, pero también refleja la debilidad de los incentivos de inversión y la falta de oportunidades de inversión rentable.*

#### RECUADRO 10. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL: DIVERSIDAD ENTRE LOS PMA

Hay también una gran diversidad en los resultados de los PMA en materia de acumulación de capital. Esto se relaciona estrechamente con la diversidad de los resultados de crecimiento real examinados más arriba. A fin de aclarar la relación, se examinaron las tendencias del ahorro, la inversión y las entradas de recursos externos en los tres grupos de PMA identificados en el texto del presente Informe con arreglo a sus resultados de crecimiento a largo plazo: economías convergentes, economías de crecimiento débil y economías en regresión. Los PMA exportadores de petróleo (Angola, Guinea Ecuatorial, el Sudán y el Yemen) y los PMA insulares se suprimieron de la muestra porque tienen pautas de cambio más bien específicas.

De este modo, los países respecto de los cuales se disponía de datos eran los siguientes<sup>1</sup>:

- Economías convergentes: Bangladesh, Bhután, Mozambique, Nepal y Uganda;
- Economías de crecimiento débil: Benin, Burkina Faso, Chad, Etiopía, Malawi, Malí, Mauritania y Senegal;
- Economías en regresión: Burundi, Gambia, Guinea-Bissau, Haití, Madagascar, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Sierra Leona, Togo y Zambia.

Hay importantes diferencias entre estos tres grupos de países en lo que se refiere a las tasas de formación de capital físico y su financiación. A comienzos de los años ochenta, no había muchas diferencias en las tasas de inversión de estos tres grupos de países. En las economías convergentes, la formación bruta de capital constituía el 18% del PIB, mientras que era del 16% en las economías de crecimiento débil y del 17% en las economías en regresión. Ahora bien, en las economías convergentes, la tasa de inversión había aumentado hasta el 23% en el período 1989-1993 y el 30% en el período 1999-2003. En el otro extremo del espectro, la tasa media de inversión en las economías en regresión disminuyó del 17% en 1980-1984 al 15% en 1999-2003. Las tasas de inversión aumentaron entre 1980-1984 y 1999-2003 en todas las economías convergentes, pero se redujeron en 7 de 12 economías en regresión.

En relación con este aumento de la inversión en las economías convergentes, el ahorro interior bruto se incrementó del 4% del PIB en 1980-1984 al 8% en 1989-1993 y al 16% en 1999-2003. Por el contrario, la tasa de ahorro, que comenzó siendo efectivamente más alta en las economías en regresión que en las economías convergentes, disminuyó del 5 al 4% del PIB desde comienzos del decenio de 1980 hasta 1999-2003.

Las economías de crecimiento débil ocupan un lugar intermedio entre estas tendencias. La formación bruta de capital como porcentaje del PIB no varía en la década de 1980, pero se incrementa del 16% en 1989-1993 al 23% en 1999-2003. Este nivel es superior en seis puntos porcentuales al promedio de las economías en regresión, pero es inferior en siete puntos al de las economías convergentes. La tasa de ahorro interno no disminuye en las economías de crecimiento débil como lo hace, en promedio, en las economías en regresión, pero la tasa de inversión en el decenio de 1990 no se ve acompañada, como sucede en las economías convergentes, por un fuerte incremento de la tasa de ahorro interno, que aumenta del 0% en 1980-1984 al 4% en 1989-1993 y al 8% en 1999-2003.

Aunque las economías convergentes tienen un firme esfuerzo de ahorro interno, los recursos externos siguen siendo importantes para sus procesos de inversión. El déficit de ahorro-inversión interno fue de aproximadamente el 14% del PIB en cada uno de los tres períodos. En cambio, ese déficit es algo más pequeño (10 al 12% del PIB) en las economías en regresión. También en este caso las economías de crecimiento débil están en una posición intermedia. Su apoyo en los recursos externos medido según el déficit de ahorro-inversión interno de algún modo disminuyó entre 1980-1984 y 1989-1993, pero se incrementó en el período subsiguiente. Sin embargo, el aumento de la formación bruta de capital como porcentaje del PIB entre 1989-1993 y 1999-2003 está impulsado por el aumento de los recursos externos mas que por un incremento de la tasa de ahorro interno.

También es posible señalar tendencias en la IED y las donaciones de AOD como porcentaje del PIB en estos países. Ello demuestra que en el período de 1999 a 2003, la IED incrementó su contribución a la formación bruta de capital en todos los grupos de países, pero fue insignificante en los dos primeros períodos. La IED es también más importante como porcentaje del PIB en las economías de crecimiento débil. En promedio, las tres cuartas partes del aumento de la tasa de formación de capital en estos países pueden atribuirse al aumento de las entradas de IED. En lo que respecta a las donaciones, resulta claro que durante los años ochenta las donaciones, como porcentaje del PIB, aumentaron considerablemente en los tres grupos de países. No obstante, su porcentaje disminuyó posteriormente en el grupo de economías convergentes. En contraste con esto, las donaciones están aumentando como porcentaje del PIB tanto en las economías de crecimiento débil como en las economías en regresión, aunque a un ritmo más lento que anteriormente.

1 Estos resultados muestran que es posible que los PMA alcancen una mayor acumulación interior de capital con una combinación de aumento de la movilización de recursos internos y entrada de recursos externos.

RECUADRO 10 TABLA 4. DISPONIBILIDAD DE RECURSOS E INVERSIÓN COMO PORCENTAJE DEL PIB EN LOS PMA Y SUBGRUPOS DE PMA CON EXPERIENCIAS DE CRECIMIENTO DIFERENTES, 1980-1984, 1989-1993 Y 1999-2003 (En porcentaje del PIB)

	Formación bruta de capital			Ahorro interno bruto			Donaciones AOD			Ahorro interno bruto		
	1980-1984	1989-1993	1999-2003	1980-1984	1989-1993	1999-2003	1980-1984	1989-1993	1999-2003	1980-1984	1989-1993	1999-2003
<b>Economías convergentes</b>												
Bangladesh	16,6	17,2	23,0	6,3	11,2	17,5	3,7	2,7	1,2	0,0	0,0	0,3
Bhután	37,4	37,7	48,7	8,0	26,1	26,9	2,7	10,9	5,9	0,0	0,2	0,0
Mozambique	10,3	23,4	32,6	-5,9	-7,0	12,8	3,2	32,1	22,5	0,0	0,8	7,7
Nepal	18,3	20,6	23,8	10,0	9,8	14,2	2,9	4,2	3,3	0,0	0,0	0,0
Uganda	7,6	13,6	19,7	2,6	0,8	6,7	3,4	7,1	7,5	0,0	0,3	2,8
<b>Economías de crecimiento débil</b>												
Benin	17,8	14,1	18,3	-2,8	1,2	5,5	2,5	7,4	5,2	0,1	3,6	1,8
Burkina Faso	15,7	18,6	20,1	-5,9	5,5	5,4	5,4	6,8	7,3	0,1	0,1	0,4
Chad	3,3	9,5	42,1	-3,2	-5,1	18,8	6,4	7,2	4,6	0,2	0,6	26,7
Etiopía	13,6	11,5	18,3	6,5	4,7	1,9	2,6	7,6	8,8	0,0	0,0	1,1
Malawi	19,9	20,4	9,3	13,5	7,3	-4,8	3,9	12,5	13,7	0,8	0,1	1,5
Malí	14,6	22,2	22,4	-0,6	5,8	15,3	7,0	7,9	7,4	0,3	0,0	3,8
Mauritania	28,4	19,2	32,9	-4,2	7,1	8,7	8,8	11,9	17,3	1,7	0,7	9,4
Senegal	12,4	13,3	19,2	-3,6	8,2	9,4	3,6	6,6	4,4	0,6	0,4	1,7
<b>Economías con regresión</b>												
Burundi	17,4	15,3	9,7	3,0	-3,2	-2,5	4,5	10,8	16,7	0,4	0,1	0,4
Gambia	22,6	21,6	18,4	5,4	8,8	12,0	12,2	13,8	4,3	0,2	2,6	11,4
Guinea-Bissau	28,3	35,5	13,3	-1,9	3,6	-7,9	23,3	19,8	25,6	0,3	1,2	1,2
Haití	16,9	12,0	27,2	6,2	3,5	4,5	2,6	4,0	2,5	0,5	0,0	0,3
Madagascar	10,6	12,3	16,3	0,5	3,8	9,2	1,3	7,9	3,8	0,1	0,6	1,2
Níger	18,4	8,6	12,6	7,6	4,1	4,5	4,1	9,6	7,3	0,7	0,7	0,7
República Centroafricana	9,1	11,7	14,6	-3,4	1,1	10,5	6,7	6,1	5,2	0,8	-0,3	0,4
Rep. Dem. del Congo	9,6	7,3	6,9	8,4	7,1	5,6	0,7	2,7	22,7	-0,1	0,0	1,6
Rwanda	15,3	14,8	18,4	4,9	3,3	1,3	5,0	7,4	11,1	1,2	0,3	0,3
Sierra Leona	15,1	8,7	7,9	4,1	9,6	-10,3	1,9	7,9	22,6	0,0	1,3	1,5
Togo	22,6	17,2	17,7	17,6	7,9	1,8	2,5	5,8	2,5	1,4	0,3	3,0
Zambia	17,9	13,1	21,4	12,8	7,4	12,9	2,1	14,0	11,0	0,6	4,4	3,0
<b>PMA</b>	16,8	16,8	20,6	3,4	5,3	7,2	4,9	9,4	9,8	0,4	0,7	3,3
<b>Economías convergentes</b>	18,0	22,5	29,6	4,2	8,2	15,6	3,2	11,4	8,1	0,0	0,3	2,2
<b>Economías de</b>												

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators* y *Global Development Finance*, datos en línea, mayo de 2005.

Nota: Los promedios del grupo son promedios aritméticos.

## F. Entradas de recursos externos y acumulación interna de capital

Hacer realidad estas posibilidades de movilización de recursos internos será sin duda difícil, dada la inseguridad económica y la pobreza extrema generalizada en los PMA. En estas circunstancias, la financiación externa puede desempeñar una importante función catalizadora para iniciar y apoyar un círculo virtuoso de movilización de recursos internos en que la ampliación de las oportunidades de inversión genere un incremento del ahorro y éste a su vez permita financiar una mayor inversión. Tanto las corrientes de AOD como las de IED son importantes. Pueden financiar directamente las inversiones y también, como se examinará en el capítulo 7, pueden desempeñar un papel significativo atenuando las limitaciones de las balanzas de pagos que obstaculizan el crecimiento económico. Sin embargo, existen en la práctica varios problemas que hacen que estos dos tipos de corrientes de recursos externos no desempeñen por lo general la función financiera catalizadora que podrían desempeñar en una mayor acumulación interna de capital.

### 1 LA AOD Y LA ACUMULACIÓN INTERNA Y LOS PROCESOS PREBIBARIOS

La AOD reviste una especial importancia. Para los PMA como grupo, el 67% del conjunto de las corrientes de recursos en cifras netas dirigidas hacia los PMA en 2000-2003 fueron corrientes oficiales, frente al 4% en otros países en desarrollo<sup>14</sup>. Sin embargo, un problema importante que plantean los procesos de formación de capital en los PMA consiste en que hay características del actual régimen de ayuda que dificultan una relación positiva sólida entre las corrientes de AOD y los procesos internos de acumulación de capital en los PMA.

En primer lugar, desde comienzos del decenio de 1990, una proporción creciente de las corrientes de ayuda a los PMA se ha proporcionado en formas que hacen que dicha ayuda no esté disponible para financiar la formación de capital. En el período transcurrido entre 2000 y 2003, casi la mitad de los desembolsos de AOD totales a los PMA se dirigieron al alivio de la carga de la deuda, la asistencia de emergencia, la cooperación técnica y la ayuda alimentaria para el desarrollo. Esto representó un aumento con respecto a la proporción de un tercio de la AOD total a los PMA en el período 1992-1995 (gráfico 17A)<sup>15</sup>.

En segundo lugar, un desglose sectorial muestra que la proporción de AOD comprometida a los PMA que se dirige hacia sectores de infraestructura económica y orientados a la producción ha disminuido considerablemente. En los períodos que van de 1992 a 1995 y de 2000 a 2003, los compromisos de AOD destinados a sectores de infraestructura económica y orientados a la producción, según se definen en el gráfico 17B, disminuyeron del 45 al 26% del total de compromisos de todos los donantes a los PMA. Si nos centramos únicamente en los compromisos de ayuda a los sectores productivos (agricultura, industria, minería, construcción, comercio y turismo) se observa que los compromisos de ayuda de todos los donantes constituyeron sólo el 6,8% de los compromisos totales de ayuda en el período 2000-2003. Los compromisos de AOD destinados a servicios bancarios y financieros representaron sólo el 1% de los compromisos totales de ayuda en 2000-2003.

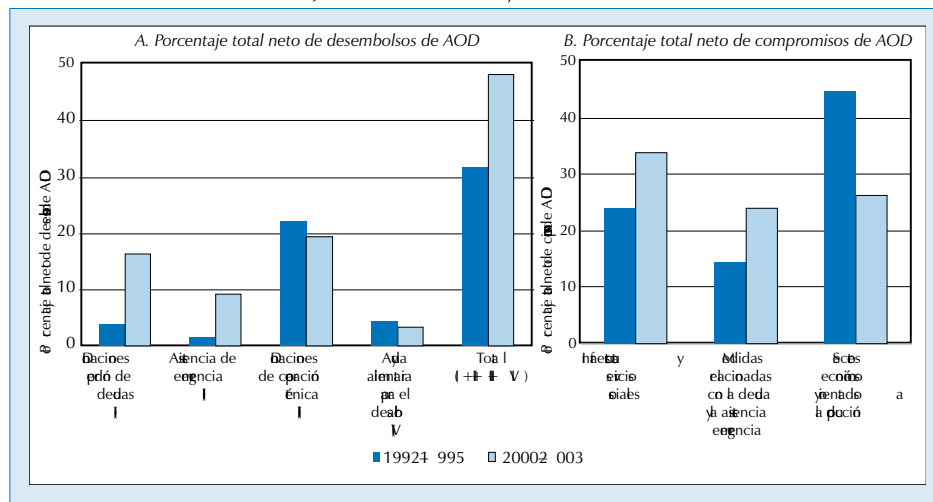
En tercer lugar, la medida en que las corrientes de entrada de ayuda han ampliado el espacio fiscal de los gobiernos se ha reducido debido a diversas características de la forma en que la ayuda se presta<sup>16</sup>. Estas características se

*La financiación externa puede desempeñar una importante función catalizadora para iniciar y apoyar un círculo virtuoso de movilización de recursos internos.*

*La AOD reviste una especial importancia. Para los PMA como grupo, el 67% del conjunto de las corrientes de recursos en cifras netas dirigidas hacia los PMA en 2000-2003 fueron corrientes oficiales, frente al 4% en otros países en desarrollo.*

*Los compromisos de AOD destinados a sectores de infraestructura económica y orientados a la producción, según se definen en el gráfico 17B, disminuyeron del 45 al 26% del total de compromisos de todos los donantes a los PMA.*

GRÁFICO 17. COMPOSICIÓN DE LOS COMPROMISOS DE AOD A LOS PMA POR TODOS LOS DONANTES, COMO PORCENTAJE DE LA AOD NETA TOTAL, 1992–1995 AND 2000–2003



Fuente: Cálculos basados en OCDE/CAD *International aid statistics*, datos en línea.

Notas: Todos los donantes incluyen a los donantes bilaterales (países donantes incluidos o no en el CAD) y donantes multilaterales.

«Infraestructura y servicios sociales» abarca: educación, salud, programas de población, suministro de agua y saneamiento, gobierno y sociedad civil, otros servicios e infraestructura sociales.

«Sectores económicos y orientados a la producción» abarca: sectores productivos (agricultura, industria, minería, construcción, comercio, turismo y multisectoriales), infraestructura económica, transporte y almacenamiento, comunicaciones, energía, servicios bancarios y financieros.

examinan pormenorizadamente en el Informe de 2000 sobre los PMA (cap. 5), e incluyen las siguientes:

- *La imprevisibilidad e inestabilidad de la ayuda.* El análisis a largo plazo de las corrientes de ayuda a los PMA en el período de 1970 a 1998 muestra que la ayuda externa ha sido más inestable que los sumamente inestables ingresos de exportación; hay escasa correlación entre las variaciones de la ayuda y las variaciones de los ingresos fiscales del Estado y los ingresos de exportación; además, las variaciones de la ayuda externa no han contrarrestado otras perturbaciones. Como consecuencia de ello, «la volatilidad de las corrientes de asistencia ha contribuido a aumentar la inestabilidad macroeconómica» (UNCTAD, 2000, pág. 181).
- *Falta de coordinación del sistema de ayuda y escaso nivel de integración del sistema de ayuda en las estructuras económicas y administrativas locales.* Esto ha erosionado gravemente la capacidad de los Estados. Ello resulta especialmente evidente en los altos costos de transacción relacionados con los donantes múltiples y también en la fuga de cerebros interna del sector público a los proyectos de los donantes<sup>17</sup>. Este fenómeno se ha visto agravado por la reducción de la partida de salarios del sector público, que ha erosionado el valor real de los sueldos de los funcionarios, junto con la creación de estructuras de gestión paralelas para los proyectos de donantes. Estos factores han interactuado en un círculo vicioso en el cual, cuanto más se han visto erosionadas las capacidades administrativas de los Estados, mayor ha sido el número de donantes que han necesitado estructuras paralelas para llevar a la práctica sus proyectos.

- *Las restricciones fiscales sobre los gastos corrientes.* Esto se ha producido mediante la condicionalidad del nivel de gastos públicos corrientes, junto con el aumento de los gastos de capital relacionados con proyectos de ayuda que crean futuras necesidades de gastos que se tienen que sufragar mediante gastos corrientes. El aumento de los pagos por concepto de servicios de la deuda con cargo a préstamos de ayuda es uno de los aspectos de este problema.

El enfoque de los DELP ha tratado de superar estos problemas, tratando de vincular la ayuda a las estrategias nacionales de desarrollo. La tendencia de proporcionar más ayuda en forma de apoyo presupuestario, junto con el alivio de la carga de la deuda en los PMA que son países pobres muy endeudados, también ha reducido las restricciones fiscales. Sin embargo, los progresos logrados en cuanto a la modificación de la conducta de los donantes a nivel nacional han sido inferiores a los previstos (véanse, por ejemplo, Driscoll y Evans, 2004; Departamento de Evaluación de Operaciones del Banco Mundial, 2004; Banco Mundial/FMI 2005, págs. 37 a 41). Además, aunque las modificaciones pueden haber mejorado en alguna medida la prestación de la ayuda, han impartido un sesgo particular a la forma en que la AOD apoya la formación de capital.

Esta es la cuarta cuestión fundamental en lo tocante a la relación entre la ayuda y la acumulación interna y los procesos presupuestarios. El proceso de los DELP suele prestar una mayor atención a la reducción directa de la pobreza que a la reducción indirecta de la misma mediante el desarrollo de las capacidades productivas. Esto ha representado un cambio de orientación hacia una mayor concentración en el crecimiento económico en los DELP desde 2002 (UNCTAD, 2004: cap. 7). Sin embargo, siguen existiendo profundos problemas en relación con la forma en que los sectores sociales y los sectores productivos se integran en los DELP. Como observan Driscoll y Evans (2004):

- «La mayor parte de las estrategias de lucha contra la pobreza aún no han creado una estrategia plenamente integrada en la que la calidad de los planes para el sector social se equiparen a los planes destinados a los sectores productivos.»
- «Los procesos normativos subyacentes en los sectores productivos a menudo son particularmente débiles [...]. La insistencia de las estrategias de lucha contra la pobreza en objetivos nacionales centralizados o en metas de gastos de nivel sectorial suelen limitar el foco de atención en el apoyo a un entorno propicio local o a la prestación de servicios «accesorios», tales como la extensión y la tecnología destinada a los productores del sector no estructurado o del sector rural.»
- «Presionados por la exigencia de resultados tangibles, muchos donantes han optado por obtener efectos rápidos mediante gastos selectivos en el sector social en lugar de tratar de abordar la escasez de labor analítica sobre el crecimiento en favor de los pobres y de apoyar la acción gubernamental a largo plazo para lograr este crecimiento.» (Págs. 7 y 8.)

Actualmente se hace más hincapié en la necesidad de vincular las estrategias de lucha contra la pobreza con la visión de desarrollo a largo plazo de cada país y también de vincular los objetivos y las metas con acciones públicas claras concebidas para alcanzarlos (Banco Mundial/FMI, 2005). Sin embargo, la orientación hacia objetivos sociales y no hacia la producción y el empleo se ha visto quizá exacerbada por el predominio de objetivos dirigidos al sector social, como la posición marginal del empleo en los objetivos de desarrollo del Milenio.

*El proceso de los DELP suele prestar una mayor atención a la reducción directa de la pobreza que a la reducción indirecta de la misma mediante el desarrollo de las capacidades productivas.*

*La orientación hacia objetivos sociales y no hacia la producción y el empleo se ha visto quizá exacerbada por el predominio de objetivos dirigidos al sector social, como la posición marginal del empleo en los objetivos de desarrollo del Milenio.*

Otro aspecto importante del modelo de desarrollo en el que se basan las estrategias de reducción de la pobreza es la forma en que se supone que se debe fomentar el crecimiento económico. En esencia, se espera que esto suceda mediante la profundización de las reformas económicas. Las reformas de segunda generación prestan más atención a las cuestiones de gobernanza y al clima de inversión, y también tratan de conseguir un gasto público más eficaz y más favorable a los pobres. Sin embargo, aún queda por ver cuán eficaces serán estas reformas de segunda generación para hacer frente a las limitaciones estructurales entrelazadas que afectan a la mayor parte de los PMA y para apoyar el desarrollo de las capacidades productivas, que es esencial para lograr tasas de crecimiento económico altas y también sostenibles.

*El fracaso de las reformas de primera generación para aumentar la inversión y el ahorro internos de manera suficiente ha sido reconocido como una de sus debilidades fundamentales. Por esta razón, actualmente se hace hincapié en el mejoramiento del clima de inversión.*

El fracaso de las reformas de primera generación para aumentar la inversión y el ahorro internos de manera suficiente ha sido reconocido como una de sus debilidades fundamentales (Banco Mundial, 2005; Griffin, 2005). Por esta razón, actualmente se hace hincapié en el mejoramiento del clima de inversión, pero en la actualidad hay una tendencia a reducir el concepto de clima de inversión de dos maneras: en primer lugar, equiparándolo con las políticas y reglamentaciones gubernamentales que crean directamente oportunidades e incentivos para las firmas (y no para las empresas en general); y en segundo lugar, relacionando una «menor intervención del gobierno» con un mejor clima de inversión. La reducción de la idea de clima de inversión de este modo disminuye seriamente el valor analítico y normativo del concepto. Resulta claro que el mejoramiento del clima de inversión ha sido fundamental para los países en desarrollo que han logrado resultados satisfactorios, pero el buen clima de inversión que estos países consiguieron fomentar no estaba relacionado con una menor intervención del gobierno, sino que entrañaban medidas públicas que reconocían la heterogeneidad de las capacidades a nivel de las empresas y trataban proactivamente de modernizarlas y también de gestionar la transformación progresiva de las estructuras de producción. Además, el buen clima de inversión estaba relacionado con un marco macroeconómico que no se orientaba simplemente hacia la estabilización, sino también hacia el fomento de una rápida acumulación de capital mediante la aportación de incentivos a la inversión.

La última cuestión que también se vuelve cada vez más pertinente es la forma en que se condicionan las corrientes de ayuda a una buena gobernanza (Hoppenbrouwer, 2005). La eficacia de los gobiernos es sin duda vital para el desarrollo de las capacidades productivas, pero es posible que las condiciones relacionadas con la gobernanza para el acceso a la ayuda socaven la eficacia de la ayuda. Esto puede suceder si el concepto de buena gobernanza se define de un modo tal que prescriba un determinado papel de los gobiernos en la gestión de la economía y no de un modo que determine normas de competencia burocrática y capacidad administrativa en sí mismas. El problema que plantea el primer enfoque es que puede suponer para los gobiernos una función que no resulta apropiada en determinados países y en determinados momentos dentro del proceso de desarrollo. En última instancia, la buena gobernanza será posible únicamente si las finanzas gubernamentales son suficientemente sólidas para permitir gastos suficientes en la administración, el régimen jurídico y el orden, así como la prestación de servicios propios de un Estado moderno. Esto en última instancia exige el desarrollo de capacidades productivas para crear la base de ingresos de la economía nacional.

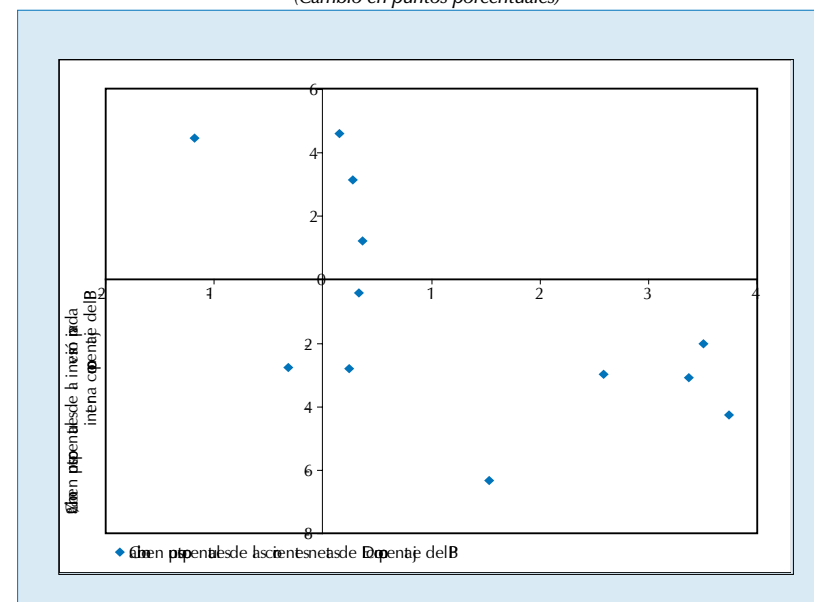
*La buena gobernanza exige el desarrollo de capacidades productivas para crear la base de ingresos de la economía nacional.*

## 2. LA IED Y LA ACUMULACIÓN INTERNA DE CAPITAL PRIVADO

La otra forma importante de financiación externa que reviste importancia para los PMA está constituida por las entradas de IED. El efecto que tiene la IED en la formación de capital interno constituye, al igual que los vínculos entre la ayuda y la formación de capital interno, una cuestión compleja. Es preciso tener en cuenta que la IED orientada a la exportación puede repercutir de modo distinto que la IED orientada a los mercados nacionales, y la IED para la explotación de los recursos naturales puede tener efectos distintos a los de la IED en los sectores de las manufacturas y los servicios. Como sucede en el caso de la ayuda, su eficacia dependerá también de las políticas nacionales que integren la IED en los procesos de desarrollo nacional. Por último, se debe reconocer que la definición de IED incluye tanto las inversiones pioneras como la adquisición de activos existentes mediante absorciones. Esto dificulta el análisis preciso de la relación entre la IED y la formación interna de capital.

Según los estudios empíricos, a menudo hay una relación significativa entre la IED y la inversión interna, pero esa relación puede consistir en que la IED desplaza a la inversión interna con tanta frecuencia como la inversión interna atrae la IED (Agosin y Mayer, 2000; Kumar y Pradhan, 2002; Ghose, 2004). En el gráfico 18 se ofrecen datos sobre los cambios de los niveles de la IED y la formación interna de capital fijo privado entre la primera y la segunda mitades de la década de 1990 en 12 PMA respecto de los cuales fue posible obtener datos. El gráfico muestra, como se observó anteriormente en este capítulo, que la IED como porcentaje del PIB ha aumentado en 10 de los 12 países. Sin embargo, en los cinco países en los que la relación IED/PIB se incrementó en más de un punto porcentual

GRÁFICO 18. MODIFICACIONES DE LAS ENTRADAS NETAS DE IED Y LA INVERSIÓN PRIVADA INTERNA COMO PORCENTAJE DEL PIB EN ALGUNOS PMA ENTRE 1990-1995 Y 1995-2000  
(Cambio en puntos porcentuales)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en datos del Banco Mundial (comunicación directa) y base de datos de la UNCTAD sobre la IED y las ETN.

entre la primera y la segunda mitades de la década de 1990, la relación entre la inversión interna y el PIB se redujo al menos en dos puntos porcentuales. En sólo tres países el incremento de la relación IED/PIB está asociado a un aumento de la relación entre la inversión privada interna y el PIB.

Resulta difícil determinar con precisión lo que hay detrás de estas tendencias, y el tamaño de la muestra es pequeño. No obstante, los datos sugieren que la inversión extranjera no ha tenido sólidos efectos de vinculación positiva que hayan generado altos niveles de inversión interna privada. Como se analiza en el último Informe sobre los PMA, el crecimiento en las zonas industriales francas (ZIF) y también en el sector del petróleo y los minerales, que en ambos casos ha dependido considerablemente de la IED, a menudo ha consistido en un enclave aislado dentro de las economías nacionales de los PMA. La elaboración de políticas que puedan fomentar vinculaciones positivas entre la IED y el sector privado nacional constituye un reto importante.

## G. Conclusiones

Al abordar la cuestión de la creación de capacidades productivas en los PMA, es necesario mantener un equilibrio entre las limitaciones y las oportunidades que caracterizan la situación actual. El centrarse en las múltiples limitaciones entrelazadas puede llevar a una sensación de pesimismo paralizante y a una abrumadora sensación de dependencia de la ayuda externa. Sin embargo, hay en la práctica oportunidades importantes para un rápido crecimiento económico y una considerable reducción de la pobreza si esas limitaciones se pueden atenuar de manera sistemática. Además, existen recursos productivos y capacidades empresariales que están ocultos y subutilizados y que pueden servir de apoyo a la creación de capacidades productivas desde el interior.

En este capítulo se ha mostrado cuán rápidamente podrían crecer los PMA si su fuerza laboral se empleara plenamente y si se explotaran varias fuentes potenciales de crecimiento de la productividad laboral, que están disponibles en todos los países muy pobres. El análisis indica que el objetivo de una tasa de crecimiento superior al 7%, que es parte del Programa de Acción de Bruselas para los PMA, se puede alcanzar. Sin embargo, esto exige una hipótesis de crecimiento que favorezca una convergencia rápida con desarrollo, así como una utilización plena y eficiente de las capacidades productivas. En particular, exige el pleno empleo de la fuerza laboral, una más rápida acumulación de capital humano, una más rápida adquisición y absorción de las tecnologías que ya se utilizan en otros países, y cambios estructurales para hacer posible el aumento de los rendimientos de escala.

El incremento de la inversión es esencial para alcanzar las tasas de crecimiento potencial del PIB que son posibles en los PMA. Mediante este aumento de la inversión serán posibles el progreso tecnológico y el cambio estructural y se desarrollarán las capacidades productivas. Sin embargo, pese a los progresos alcanzados en los años 90, la formación de capital siguió siendo de sólo el 22% del PIB en los PMA como grupo en el período de 1999 a 2003, y la inversión privada interna fue particularmente débil. La formación de capital en los PMA está muy por debajo de la tasa que se estima necesaria para la hipótesis de convergencia rápida (35% del PIB) y es también inferior a la necesaria para la hipótesis de convergencia lenta, en la que la adquisición de tecnologías se produce más lentamente que en la hipótesis de convergencia rápida. Otra causa de preocupación es que en el decenio de 1990 las tasas reales de formación de capital humano en los PMA fueron inferiores a las de otros países en desarrollo.

*La elaboración de políticas que puedan fomentar vinculaciones positivas entre la IED y el sector privado nacional constituye un reto importante.*

*El análisis indica que el objetivo de una tasa de crecimiento superior al 7%, que es parte del Programa de Acción de Bruselas para los PMA, se puede alcanzar si esas limitaciones se pueden atenuar de manera sistemática.*

El promedio de años de escolarización de la población adulta en los PMA era de tres años en 2000, el mismo nivel que el de otros países en desarrollo en 1960. El promedio de las tasas de matriculación en la enseñanza secundaria técnica y profesional y también en la enseñanza terciaria en ingeniería es muy inferior en los PMA que en otros países en desarrollo. Asimismo, la fuga de cerebros va en aumento en muchos PMA. En el año 2000, uno de cada cinco «trabajadores muy calificados» en los PMA (definidos como los trabajadores con educación terciaria, o sea un mínimo de 13 años de escolaridad) trabajaban en un país de la OCDE.

Las tasas insuficientes de formación de capital físico y humano reflejan una movilización deficiente de los recursos internos para financiar la formación de capital, y puntos débiles en el proceso por el cual las entradas de capitales externos contribuyen a los mecanismos internos de acumulación de capital. El ahorro interno bruto aumentó hasta el 13,6% del PIB en 1990-2003, pero con esta tasa de ahorro no sólo es imposible alcanzar las tasas de inversión necesarias para las hipótesis de convergencia sin entradas de capitales externos, sino que también es imposible incluso lograr tasas positivas de crecimiento del PIB per cápita. Las estimaciones del ahorro auténtico, que tienen en cuenta la depreciación del capital y el agotamiento de los recursos naturales, indican que, sin donaciones de AOD, las cifras del ahorro en todos los años comprendidos entre 1991 y 2003 serían negativas, y que la tasa de ahorro auténtico, sin donaciones de AOD, también habría disminuido. Los ingresos y los gastos del sector público también son bajos, sobre todo en los países que no tienen acceso a ingresos derivados de recursos minerales. Durante el período de 2000 a 2003, el gasto final de consumo del sector público en los PMA fue equivalente a 26 dólares de los EE.UU. per cápita, mientras que en otros países en desarrollo la cifra correspondiente era de 186 dólares per cápita.

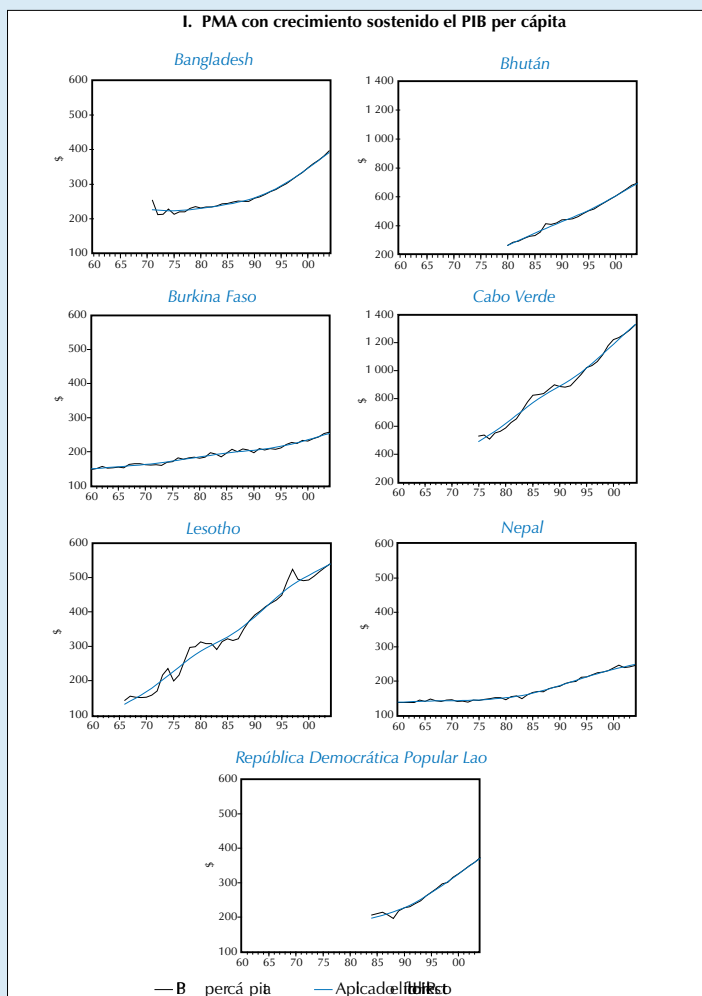
La pobreza generalizada significa que en los PMA hay límites considerables de la capacidad real de ahorro y del aumento de los ingresos del sector público. No obstante, esto no significa que haya un bajo potencial de movilización de los recursos internos. En la práctica, lo que sucede es lo contrario porque el subdesarrollo de las economías de los PMA tiene la consecuencia de que existen recursos ocultos e infrautilizados. Si la inversión aumenta, hay grandes posibilidades de un incremento de la movilización de recursos internos sobre la base de una mayor monetización de la economía, la movilización del excedente de mano de obra, la preferencia por la financiación empresarial de la inversión en lugar de la financiación familiar, la movilización de la iniciativa empresarial latente y la conversión de la capacidad empresarial improductiva en capacidad productiva, así como el aumento del despliegue de los recursos del pequeño estrato de personas ricas para la inversión productiva en los PMA. La comparación de los resultados contrapuestos de la inversión y el ahorro de los PMA clasificados con arreglo a su experiencia de crecimiento indica que algunos PMA han aumentado considerablemente tanto el ahorro como la inversión internos mediante un círculo virtuoso.

Las entradas de capitales externos pueden desempeñar una importante función catalizadora, contribuyendo a iniciar rápidamente y a sostener un círculo virtuoso de movilización de recursos internos en el que la expansión de las oportunidades de inversiones rentables genere un aumento del ahorro, y éste, a su vez, financie el aumento de las inversiones. Se trata de una importante oportunidad porque desde el año 1999 la fuerte tendencia al descenso de la AOD para los PMA, característica de los años noventa, se ha invertido, y las entradas de IED en estos países, aunque están geográficamente concentradas, también van en aumento. Sin embargo, según las pocas indicaciones disponibles, las entradas de IED no son atraídas por la inversión privada interna. Además, varias características del régimen

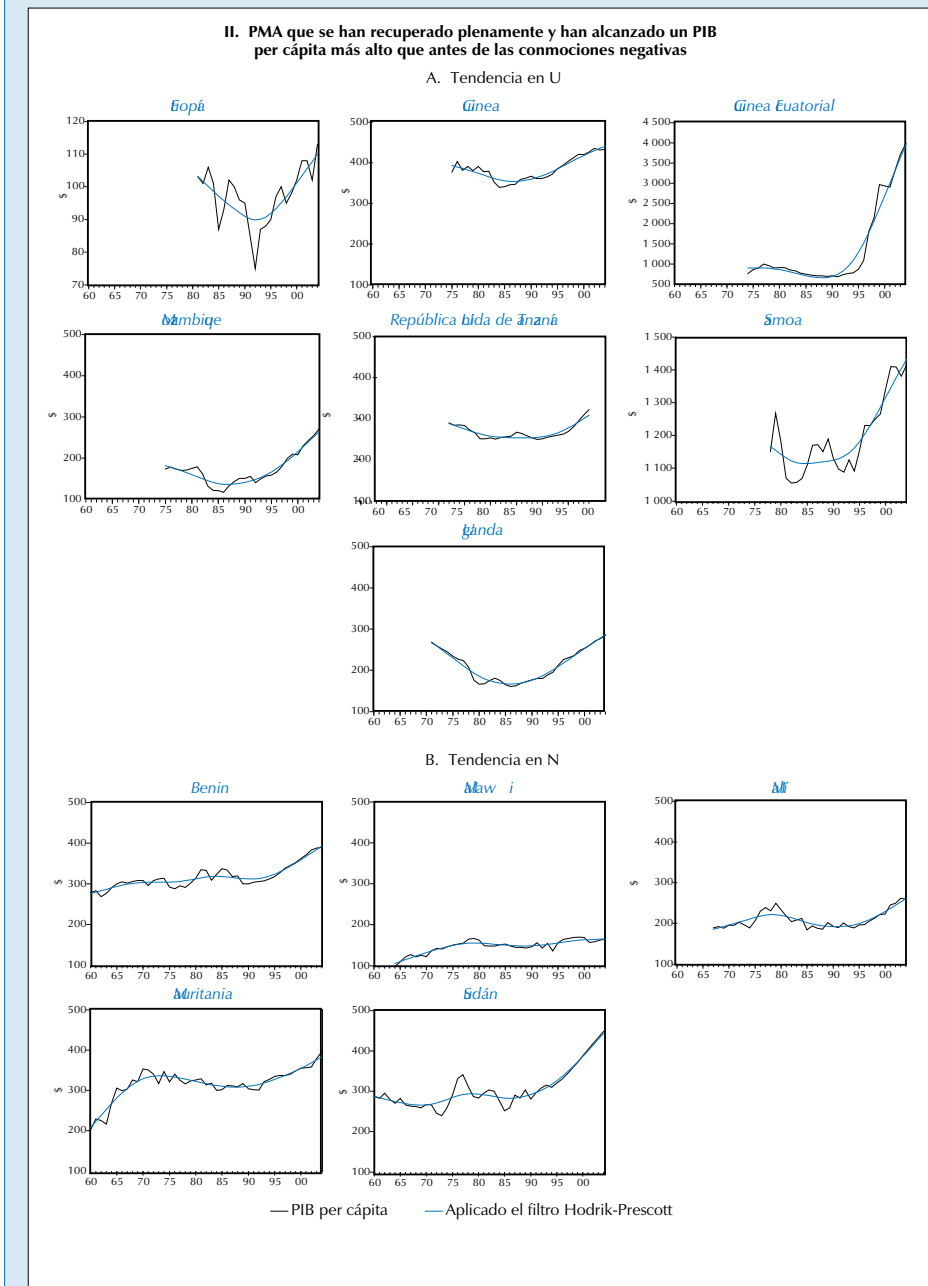
*Las recientes aceleraciones del crecimiento registradas en los PMA no serán sostenibles a menos que las corrientes de entrada de AOD permitan aumentar el ahorro y la inversión internos, reduciendo así la dependencia de la ayuda. El reciente aumento de la ayuda a los PMA debería vincularse a políticas que fomenten el crecimiento económico, desarrollando explícitamente sus capacidades productivas.*

actual de la ayuda hacen pensar que la AOD no desempeña un papel catalizador en la movilización de los recursos internos y la acumulación interna de capital. Esto se relaciona con: la composición de la ayuda, que va en dirección contraria a la formación de capital físico y los sectores productivos; una orientación sesgada en los DELP en favor de los sectores sociales y en dirección contraria a la producción y el empleo; y la condicionalidad que prescribe una función determinada para los gobiernos en la gestión de la economía, que no se adapta necesariamente bien a la debilidad estructural y la heterogeneidad empresarial de los PMA. Las recientes aceleraciones del crecimiento registradas en los PMA no serán sostenibles a menos que las corrientes de entrada de AOD permitan aumentar el ahorro y la inversión internos, reduciendo así la dependencia de la ayuda. El reciente aumento de la ayuda a los PMA debería vincularse a políticas que fomenten el crecimiento económico, desarrollando explícitamente sus capacidades productivas.

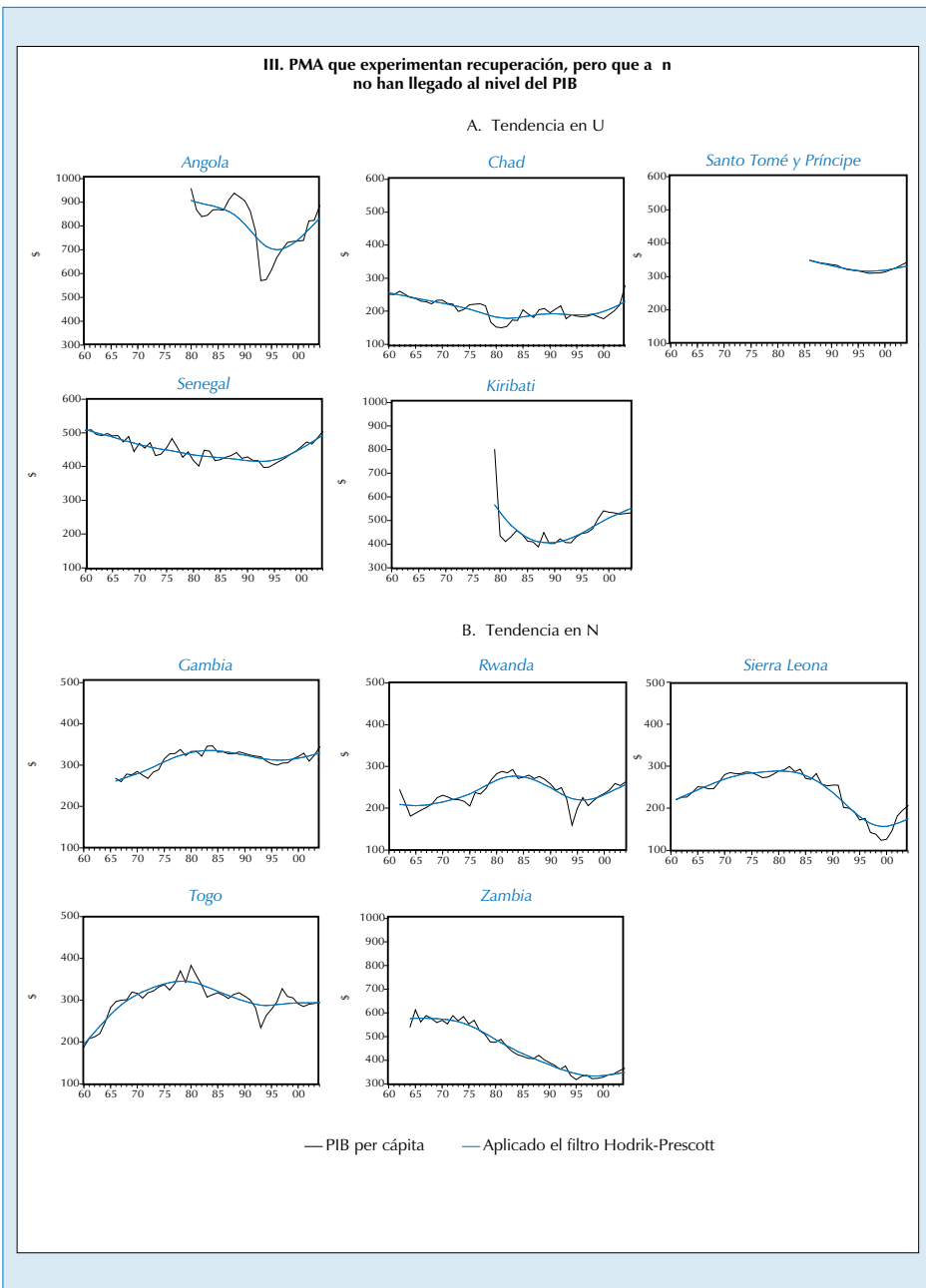
GRÁFICO ANEXO I. TENDENCIAS A LARGO PLAZO DEL PIB PER CÁPITA EN LOS PMA  
(En dólares constantes de 2000)



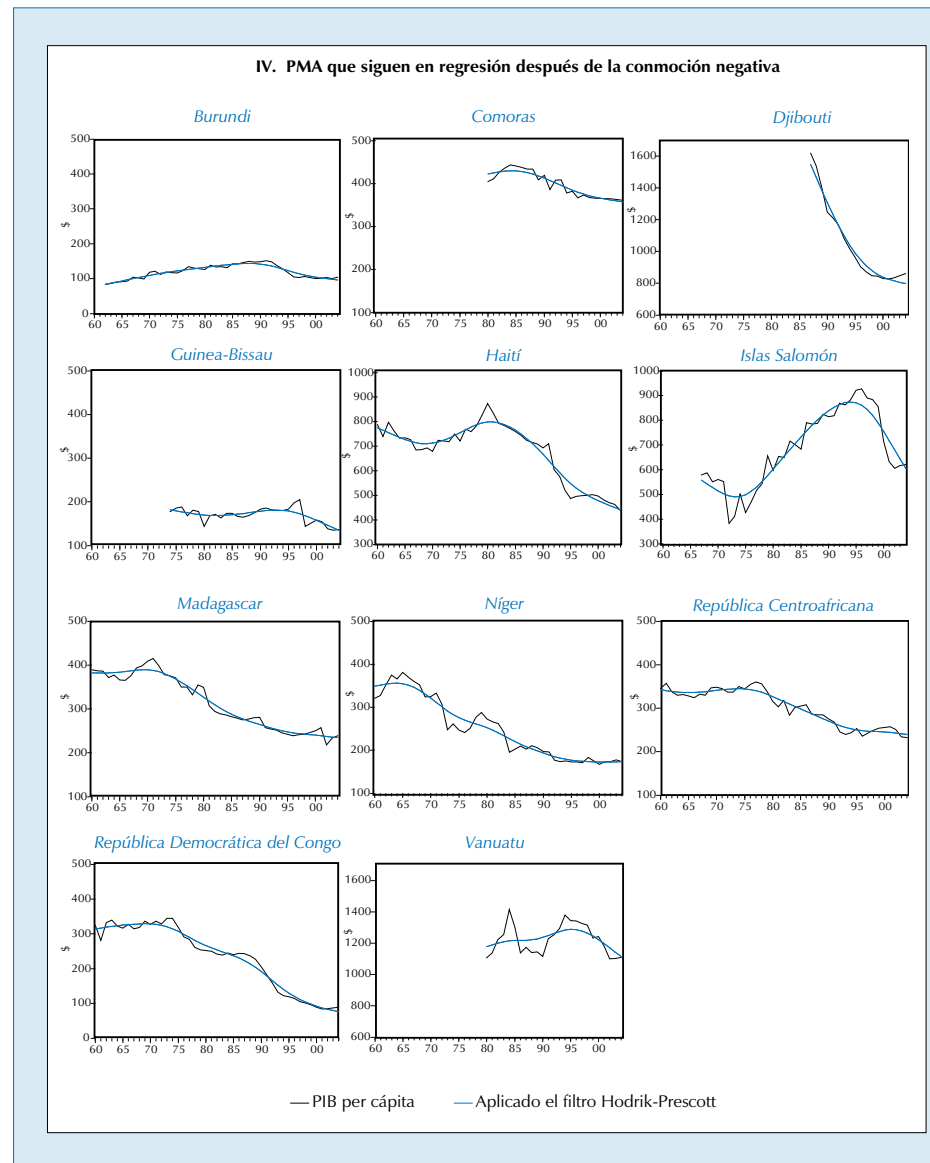
Anexo Gráfico 1 (cont.)



Anexo Gráfico 1 (cont.)



Anexo Gráfico 1 (cont.)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

Notas: Con el objeto de subrayar la tendencia nacional del PIB per cápita real, manteniendo al mismo tiempo la diversidad de la muestra, se utilizaron escalas diferentes. El PIB per cápita real se reconstruyó aplicando las tasas de crecimiento del PIB per cápita real obtenidas por la División de Estadística de las Naciones Unidas para los siguientes países: (1975-1980) para Cabo Verde, (1974-1984) para Guinea Ecuatorial, (1975-1985) para Guinea, (1975-1979) para Mozambique, (1977-1987) para la República Unida de Tanzania y (1971-1981) para Uganda.

a Los datos se refieren al PIB per cápita. La fecha inicial coincide con la independencia política.



## Notas

1. En teoría, el análisis debería incluir el examen de las tendencias del capital natural. Se ofrecen algunas estimaciones del ahorro auténtico (es decir, el ahorro en el que se tiene en cuenta el agotamiento de los recursos naturales), que muestran que se trata de una cuestión seria, que no se examina aquí por razones de espacio. Atkinson (2005) brinda un primer panorama general del patrimonio ambiental de los PMA.
2. En el Programa de Acción, el objetivo es una tasa de crecimiento anual del PIB «de por lo menos el 7%» (Naciones Unidas, 2001, párr. 6).
3. Se debe recordar que la expresión «elasticidad de Verdoorn» se utiliza aquí para hacer referencia a las relaciones supuestas entre la tasa de crecimiento económico y la tasa de crecimiento de la productividad laboral que se estima con arreglo a la experiencia histórica. La ley de Verdoorn por sí misma no predeciría la existencia de esa elasticidad, excepto en los PMA exportadores de manufacturas.
4. Numerosos analistas rechazan actualmente la idea de que se pueda realizar un análisis del crecimiento identificando una única tasa de crecimiento medio durante un espacio de tiempo prolongado, relacionándola después con un conjunto de características y políticas de los países. Ello muestra que el crecimiento no es un proceso constante. Véase, por ejemplo, Rodrik (1999), Pritchett (2000), Hausmann, Pritchett y Rodrik (2004), Ros (2005b), Cerra y Saxena (2005) y Jerzmanowski (2006).
5. Ésta es la definición de un grave desplome de la tasa de crecimiento que figura en Ros (2005b).
6. Véanse explicaciones teóricas de estas diferentes respuestas de la producción a las conmociones negativas en Cerra y Saxena (2005).
7. Estas estadísticas se basan en Cohen y Soto (2001). Otra base de datos (que en realidad se utiliza en mayor medida) (Barro y Lee, 2000) muestra que en 1999 el nivel de la enseñanza escolar en los PMA fue efectivamente inferior a lo que indican estos datos (2 años y 4 meses).
8. Véase una descripción general de los distintos efectos de las migraciones internacionales en Ozden y Schiff (2006).
9. La expresión «movilización de recursos internos» se utiliza aquí para hacer referencia a la movilización de recursos financieros mediante el aumento del ahorro interno y los ingresos del sector público.
10. En este cálculo, se supone que la relación capital/producción es 3 y la tasa de depreciación es del 2,8% anual. La tasa de crecimiento demográfico en los PMA durante el período se estima en el 2,5% anual.
11. Véase en Steger (2000) un examen de las repercusiones sobre el desarrollo y las consecuencias macroeconómicas de la pobreza generalizada, situación en la que la mayoría de la población vive a niveles de mera subsistencia.
12. Como expresa Griffin (1996): «En muchos casos la inversión requiere poco más que la aplicación directa de la mano de obra: excavar una acequia de riego o de drenaje; plantar un jardín de té, una mata de café o árboles frutales; talar, nivelar o construir terrazas en un terreno; construir una pared, un refugio para animales o una vivienda de adobe. Que una familia decida dedicar mano de obra a estas tareas depende de que valga la pena o sea rentable. Si hay muy poca actividad en el mercado de trabajo, por ejemplo cuando hay desempleo rural estacional, la inversión potencialmente provechosa se puede «financiar» no consumiendo menos (es decir, ahorrando), sino trabajando más tiempo. Esto significa que el excedente de mano de obra a nivel de la familia se puede utilizar para financiar proyectos de inversión familiar. El problema no es cómo ahorrar más, sino como crear oportunidades de inversión. Si las oportunidades de inversión abundan, el problema del ahorro se resolverá por sí mismo» (pág. 22).
13. En su análisis de las características estructurales de los PMA, Ignacy Sachs dice que «aunque la tasa de ahorro actual en los PMA es muy baja, la tasa de excedente obtenido es bastante considerable, pero este excedente en parte se dirige hacia el extranjero debido a una relación de intercambio negativa y al servicio de la deuda; además, financia el consumo ostentoso de las élites urbanas y a menudo apoya una administración pública muy abundante y un Estado patriarcal; dicho de otro modo, el excedente obtenido se asigna desafortunadamente» (Sachs, 2004, pág. 1803).
14. Las corrientes de capital privado hacia los PMA están aumentando, pero el único tipo de estas corrientes que reviste importancia para los PMA es la IED, y estas corrientes se concentran en los PMA exportadores de petróleo y minerales. Los PMA están efectivamente excluidos de la obtención de préstamos en los mercados de capitales internacionales debido a la percepción de los riesgos, las calificaciones crediticias deficientes o inexistentes, y las exigencias de los procesos de alivio de la carga de la deuda oficial. La contribución de las corrientes de la deuda privada a las corrientes de recursos totales en los PMA nunca ha sido superior al 2% en el período transcurrido entre 1990 y 2003.
15. Véase un importante examen de la relación entre la composición de la ayuda y sus efectos en Clemens, Radelet y Bhavnani (2004).
16. El efecto fiscal de la ayuda se analiza en una bibliografía cada vez más amplia. Las principales cuestiones, así como los resultados empíricos para algunos PMA, se resumen con acierto en ODI (2004), y Heller (2005) ofrece un panorama de cuestiones relacionadas con la ampliación del «espacio fiscal».
17. Ghani, Lockhart y Carnahan (2005) mencionan el caso de la fuga de cerebros interna desde las oficinas gubernamentales hacia los organismos bilaterales y multilaterales en el Afganistán. Aproximadamente 280.000 funcionarios trabajan en la administración pública, ganando un salario de 50 dólares por mes, mientras que alrededor de 50.000 nacionales afganos trabajan para organizaciones no gubernamentales, las Naciones Unidas y organismos bilaterales y multilaterales, donde el personal de apoyo puede ganar hasta 1.000 dólares por mes. No resulta sorprendente que los funcionarios nacionales traten de trabajar en el sector internacional, lo que merma la capacidad del Gobierno para desempeñar sus funciones.

## BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, M. y Mayer, J. (2000). Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment? Textos de discusión de la UNCTAD, N° 146, Ginebra.
- Akyüz, Y. y Gore, C. G. (1996). The investment profits nexus in East Asian industrialization, *World Development*, 24(3): 461-470.
- Atchoarena, D. y Delluc, A. (2001). Revisiting technical and vocational education in sub-Saharan Africa: An update on trends, innovations, and challenges. IIEP/Prg. DA/01.320. International Institute for Educational Planning, París.
- Atkinson, A. (2005). Current state and recent trends in natural resource endowment in the least developed countries. Documento de antecedentes preparado para *Los países menos adelantados, Informe de 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Banco Mundial (2004). Competing in the global economy: An investment climate assessment for Uganda, Washington D.C.
- Banco Mundial (2005). *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Banco Mundial, Washington D.C.
- Banco Mundial/FMI (2005). 2005 Review of the PRS approach: Balancing accountabilities and scaling up results, Washington D.C.
- Barro, R. J. y Lee, J. W. (2000). International data on educational attainment: Updates and implications. CID Working Paper N° 42, Center for International Development, Universidad de Harvard, Massachusetts.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, vol. XXVIII, diciembre: 1708-1715.
- Baunsgaard, T. y Keen, M. (2004). Tax revenue and trade liberalization (proyecto). Departamento de Asuntos Fiscales, Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.
- Cerra, V. y Saxena, S. (2005). Growth dynamics: The myth of economic recovery. IMF Working Paper WP/05/147, Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.
- Clemens, M., Radelet, S. y Bhavnani, R. (2004). Counting chickens when they hatch: The short term effect of aid on growth. Working Paper N° 44, Center for Global Development, Washington D.C.
- Cohen, D. y Soto, M. (2001). Growth and human capital: good data, good results. Discussion Paper N° 3025, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- David, M. (2005). The LDC domestic financial sector. Documento de antecedentes preparado para *Los países menos adelantados, Informe de 2005*, UNCTAD, Ginebra.
- Departamento de Evaluación de Operaciones del Banco Mundial (2004). The Poverty Reduction Strategy Initiative: An independent evaluation of the World Bank's support through 2003. Banco Mundial, Washington D.C.
- Docquier, F. y Marfouk, A. (2004). Measuring the international mobility of skilled workers (1990-2000) - Release 1.0. World Bank Policy Research, Washington D.C.
- Driscoll, R. y Evans, A. (2004). Second generation poverty reduction strategies. Paper prepared for the PRSP Monitoring and Synthesis Project, Overseas Development Institute, Londres.
- Easterly, W. (2005). Reliving the '50s: The big push, poverty traps, and takeoffs in economic development. Working Paper N° 65, Center for Global Development, Universidad de Nueva York.
- Fei, J. C. y Ranis, G. (1997). *Growth and Development from an Evolutionary Perspective*, Blackwell Publishers, Reino Unido.

- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Ghani, A., Lockhart, C. y Carnahan, M. (2005). Closing the sovereignty gap: An approach to state-building. Overseas Development Institute, Working Paper N° 253, Londres.
- Ghose, A. K. (2004). Capital inflows and investment in developing countries. Employment Strategy Papers, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Griffin, K. (1996). Macroeconomic reform and employment: An investment-led strategy of structural adjustment in sub-Saharan Africa. Issues in Development Discussion, Paper N° 16, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Griffin, K. y Brenner, M. D. (2000). *Domestic resource mobilization and enterprise development in sub-Saharan Africa*. *Studies in development strategy and systemic transformation*.
- Hausmann, R., Pritchett, L. y Rodrik, D. (2004). Growth accelerations. NBER Working Paper N° 10566, Washington D.C.
- Heller, P. S. (2005). Understanding fiscal space. IMF Policy Discussion Paper, PDP/05/4, Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.
- Hirschmann, A. O. (1956). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press.
- Hoppenbrouwer, I. S. (2005). Governance in LDCs and selectivity in aid allocation. Documento de antecedentes preparado para *Los países menos adelantados, Informe de 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Jerzmanowski, M. (2006). Empirics of hills, plateaus, mountains and plains: A Markov-switching approach to growth. *Journal of Development Economics* (de próxima aparición).
- Knell, M. (2006). Uneven technological accumulation and growth in the least developed countries. Documento de antecedentes preparado para *Los países menos adelantados, Informe de 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- King, K. y Palmer, R. (2005). Capacities, skills and knowledge in the least developed countries: New challenges for development cooperation. Documento de antecedentes preparado para *Los países menos adelantados, Informe de 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Kraay, A. y Raddatz, C. (2005). Poverty traps, aid and growth. World Bank Policy Research Working Paper N° 3631, Washington D.C.
- Kumar, N. y 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 N° 27, Nueva Delhi, Research and Information System for the Non-Aligned and other Developing Countries.
- Lewis, W. A. (1955). *The Theory of Economic Growth*. Allen and Unwin, Londres.
- Maddison, A. (1995). *Monitoring the World Economy, 1820-1992*. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, París.
- Mankiw, G., Romer, D. y Weil, D. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107: 407-437.
- McCombie, J., Pugno, M. y Soro, B. (eds.) (2003). *Productivity growth and economic performance: Essays in Verdoorn's Law*. Palgrave Macmillan, Londres.
- McKinley, T. (2005). Economic alternatives for Sub-Saharan Africa: "Poverty traps", MDG-based strategies and accelerated capital accumulation. Proyecto de documento del PNUD para la Reunión del G-24, 15 y 16 de septiembre de 2005, Nueva York.
- Naciones Unidas (2001). Programa de Acción en favor de los países menos adelantados para el decenio 2001-2010. A/CONF.191.11.
- Overseas Development Institute (2004). What can the fiscal impact of aid tell us about aid effectiveness? ESAU Briefing Paper, N° 4, Londres.
- Ozden, C. y Schiff, M. (2006). *International Migration, Remittances and the Brain Drain*, World Bank and Macmillan, Basingstoke, Reino Unido.
- Pritchett, L. (2000). Understanding patterns of economic growth: Searching for hills among plateaus, mountains and plains. *World Bank Economic Review*, 14(2): 221-250.
- Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas (2005). *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*, Nueva York.
- Ranis, G. (1997). The micro-economics of "surplus labor". Center Discussion Paper N° 772, Economic Growth Center, Universidad de Yale, New Haven, Connecticut.
- Rodrik, D. (1999). Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses. *Journal of Economic Growth*, 4 (4): 385-412.
- Ros, J. (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Ros, J. (2006). Changing growth constraints in Northern Latin America. En: Solimano, A. (ed.), *Vanishing Growth in Latin America. The Late 20<sup>th</sup> Century Experience*. Edward Elgar: Londres.
- Ros, J. (2005a). Growth prospects and constraints in LDCs. Documento de antecedentes preparado para *Los países menos adelantados, Informe de 2006*, UNCTAD, Ginebra.

- Ros, J. (2005b). Growth collapses. En: Ocampo, J. A. (ed.) *Beyond Reforms, Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. Latin American Development Forum Series, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Washington D.C.
- Sachs, J. (2004). From poverty trap to inclusive development in LDCs. *Economic and Political Weekly*, 39 (18): 1802-1811.
- Sachs, J. y otros (2004). Ending Africa's poverty trap; *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 117-240, Washington D.C.
- Solow, R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70: 65 - 94.
- Steger, T.M. (2000). Economic growth with subsistence consumption. *Journal of Development Economics*, 62: 343-361.
- Taylor, L. y Rada, C. (2005). Can the poor countries catch up? Sources of growth accounting gives weak convergence for the early 21<sup>st</sup> century, New School of Social Research, Nueva York, mimeo.
- UNCTAD (2000). *Los países menos adelantados, Informe de 2000, Aid, Private Capital Flows and External Debt- The Challenge of Financing Development in the LDCs*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.D.21, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2004). *The Least Developed Countries Report 2004, Linking International Trade with Poverty Reduction*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.27.



# Progreso tecnológico, Cambio estructural e integración comercial

## A. Introducción



Las capacidades productivas se desarrollan no sólo a través de la acumulación de capital sino también mediante el progreso tecnológico y el cambio estructural. Normalmente, el progreso tecnológico requiere inversiones porque buena parte de la tecnología está incorporada en la maquinaria y en otros tipos de bienes de capital. Sin embargo, también necesita los conocimientos y la experiencia que las personas y las organizaciones adquieren mediante el aprendizaje y que forman parte de los procedimientos y arreglos institucionales. En particular, el progreso tecnológico no sería posible sin capacidades tecnológicas: las calificaciones, la información y la experiencia necesarias para crear y reconfigurar las competencias de producción básicas mediante nuevas inversiones, un producto incremental y radical, la innovación de los procesos y el desarrollo de nuevos mercados y vínculos.

En el análisis de las políticas de desarrollo existe una división bastante marcada entre quienes ponen de relieve la importancia de la acumulación de capital como clave del desarrollo y quienes hacen hincapié en la acumulación de conocimientos, las capacidades tecnológicas y el aprendizaje. Por ejemplo, Nelson y Pack (1999) distinguen dos posibilidades de explicar el crecimiento de las nuevas economías industrializadas (NEI) de Asia: las teorías de la acumulación, que ponen de relieve la función de la acumulación de capital físico y humano, y las teorías de la asimilación, que subrayan la importancia del aprendizaje para descubrir, adaptar y aplicar tecnologías importadas. No obstante, esta división es artificial, ya que, en realidad, ambos procesos son importantes y están interrelacionados. Dentro de los PMA, el desarrollo de las capacidades productivas exige la acumulación tanto de capital como de conocimientos.

El progreso tecnológico se produce gracias a la innovación, que, según Schumpeter (1942), puede definirse como: i) la introducción de nuevos bienes y servicios o de nuevas características de los bienes y servicios; ii) el desarrollo de nuevos métodos de producción o de nuevas estrategias de comercialización; iii) la apertura de nuevos mercados; iv) el descubrimiento de nuevas fuentes de materias primas o la explotación de recursos ya conocidos, y v) el establecimiento de nuevas estructuras industriales en un sector dado. Siempre que las empresas inician actividades nuevas, aunque no lo sean para sus competidores, para sus países o para el resto del mundo, dan comienzo a un proceso arriesgado. Ahora bien, una tecnología, si tiene éxito, puede ser adoptada más ampliamente. En el proceso de difusión de las innovaciones se introducirán normalmente diversas innovaciones incrementales, por ejemplo pequeños aumentos de la eficiencia técnica, de la productividad y de la precisión de los procesos de producción, o cambios en los productos para mejorar la calidad, reducir los costos o ampliar sus posibles usos. Sin embargo, el resultado final de este proceso es el aumento de la productividad sectorial y el cambio estructural en toda la economía, así como modificaciones de la forma de integración comercial de un país a medida que las empresas van siendo más competitivas a nivel internacional en la producción de bienes y servicios que requieren más calificaciones y más tecnología.

---

*El desarrollo de las  
capacidades productivas  
exige la acumulación  
tanto de capital como de  
conocimientos.*

En las economías en desarrollo más exitosas, que han alcanzado un rápido ritmo de crecimiento convergente, el crecimiento económico ha ido acompañado de una transformación estructural. Esto ha ocurrido con la introducción y difusión de ondas sucesivas de actividades económicas que eran nuevas en el país. Generalmente, en las fases iniciales del proceso de crecimiento se ha registrado un incremento de la productividad agrícola; sin embargo, este sector ha ido perdiendo importancia progresivamente, al tiempo que ha ido aumentando el peso relativo de las manufacturas y los servicios como porcentaje del PIB y como fuente de empleo. También se ha producido un giro hacia actividades más intensivas en tecnología, en calificaciones y en capital, tanto dentro de los sectores como entre unos sectores y otros. Además, la estructura de las exportaciones ha cambiado paulatinamente a medida que las empresas ubicadas en el país han adquirido las capacidades tecnológicas necesarias para competir a nivel internacional.

En este capítulo se describen las modalidades de cambio estructural, integración comercial y desarrollo de las capacidades tecnológicas en los PMA. En la sección B se reseñan las tendencias de la estructura de la producción, la productividad del trabajo y la integración comercial en los PMA. Según la información disponible, el cambio estructural experimentado en el conjunto de los PMA desde 1980 ha sido muy pequeño, las diferencias entre su productividad y la de otros países en desarrollo están aumentando y la mayoría de esos países siguen concentrados en las exportaciones de productos básicos. No obstante, existen diferencias significativas entre los PMA. En la sección C se estudia si las diferencias de ritmo de crecimiento están relacionadas con determinadas modalidades de cambio estructural e integración comercial. La falta generalizada de cambio estructural, de aumento de la productividad y de competitividad internacional se debe a las deficiencias de las capacidades tecnológicas. En consecuencia, en la sección D se completa el análisis examinando el nivel y las tendencias del aprendizaje tecnológico en los PMA. Como los datos son muy fragmentarios y distan de ser ideales para medir el aprendizaje tecnológico, esa sección se basa en la información obtenida en las Evaluaciones del clima de inversión realizadas en los PMA. En la conclusión se resumen las principales ideas del capítulo.

## B. Tendencias de la estructura de la producción, la productividad del trabajo y la integración comercial

En esta sección se analizan las tendencias de la estructura de la producción utilizando datos de diversas fuentes, en particular el Banco Mundial, la División de Estadística de las Naciones Unidas, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), así como las tendencias de la estructura del comercio utilizando información procedente de la base de datos estadísticos sobre el comercio de productos (COMTRADE) de las Naciones Unidas. Los datos distan mucho de ser ideales. De hecho, resulta sorprendente lo difícil que es obtener datos internacionalmente comparables sobre lo que producen los PMA y sobre cómo ganan su sustento sus habitantes. El análisis siguiente se basa en una cuidadosa evaluación de las diferencias entre las fuentes de datos y en un examen comparativo, para que los argumentos que se exponen en este capítulo sean sólidos en lo que se refiere a la selección de las fuentes de datos (véase el recuadro 11). Por otra parte, se limita al nivel relativamente amplio de desagregación sectorial que permiten los datos.

*En las economías en desarrollo más exitosas, que han alcanzado un rápido ritmo de crecimiento convergente, el crecimiento económico ha ido acompañado de una transformación estructural y un giro hacia actividades más intensivas en tecnología, en calificaciones y en capital, tanto dentro de los sectores como entre unos sectores y otros.*

### CUADRO 11. DATOS SOBRE LA PRODUCCIÓN Y LA MANO DE OBRA EN LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS

Hay dos fuentes principales en las que se pueden obtener datos internacionalmente comparables sobre el valor añadido en los PMA: la División de Estadística de las Naciones Unidas (UNSTAT) y los indicadores del desarrollo mundial preparados por el Banco Mundial. Ambas bases de datos proporcionan información sobre el valor añadido en los tres sectores económicos principales (la agricultura, la industria y los servicios), así como sobre el valor añadido en el sector manufacturero. Ambos conjuntos de datos presentan ventajas e inconvenientes. A diferencia de los datos del Banco Mundial, la base de datos de la UNSTAT contiene información sobre el valor añadido en los subsectores de la industria, así como en los principales subsectores de los servicios. Sin embargo, una de las principales deficiencias de la base de datos de la UNSTAT, en comparación con los indicadores del desarrollo mundial, es que no proporciona datos sobre el valor añadido en dólares constantes acerca de uno de los principales sectores económicos: la industria. Como uno de los objetivos del presente informe es analizar las tendencias del cambio estructural, los datos sobre el valor añadido en dólares constantes son indispensables, especialmente en lo que se refiere a los principales sectores de la economía. Ahora bien, como los datos disponibles sobre los PMA no permitían calcular coeficientes de deflación fiables sobre el sector industrial, el análisis realizado en el presente Informe se basa en datos sobre el valor añadido procedentes de los indicadores del desarrollo mundial preparados por el Banco Mundial, y no en datos de la UNSTAT, aunque ello implique que el número de países incluido en el análisis sea menor.

Sin embargo, las discrepancias entre ambas bases de datos no se limitan a la desagregación de los datos, a la disponibilidad de coeficientes de deflación y a los países sobre los que se dispone de información, sino que también hay marcadas diferencias en lo que respecta al nivel efectivo de valor añadido. En ambos conjuntos de datos se aprecian considerables divergencias en el nivel de valor añadido de los PMA en su conjunto, pero también en el caso de buen número de distintos PMA. No obstante, las diferencias en el valor añadido no pueden relacionarse sistemáticamente con países concretos. Además, esas diferencias no pueden atribuirse sistemáticamente a la utilización de coeficientes de deflación: en algunos casos, al convertir los datos a dólares constantes, las diferencias se exacerban, mientras que en otros, de hecho, se minimizan.

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) publica datos sobre el valor añadido en relación con los subsectores del sector manufacturero. Esos datos reflejan la intensidad tecnológica de las actividades manufactureras, el empleo en las actividades manufactureras, y la formación bruta de capital fijo por actividad manufacturera. En consecuencia, los datos permiten no sólo estimar el nivel del valor añadido manufacturero, sino también evaluar la naturaleza de las actividades manufactureras. En lo que respecta a los PMA, el problema básico radica en que se abarcan muy pocos países y en que los datos disponibles no son muy fiables. Por ejemplo, dentro de una muestra compuesta por 50 PMA, tan sólo en el caso de 7 de ellos se disponía de datos sobre el empleo y la formación bruta de capital fijo en determinadas actividades manufactureras entre principios de los años ochenta y finales de los noventa. Además, existen grandes discrepancias entre, por una parte, el valor añadido manufacturero total según la información de la ONUDI, y, por otra, el valor añadido manufacturero total según los datos de la UNSTAT o los indicadores del desarrollo mundial preparados por el Banco Mundial. Debido a estos problemas que se plantean en relación con los datos, el presente Informe se centra en el valor añadido en dos categorías: las actividades manufactureras intensivas en recursos y de baja tecnología, y las actividades manufactureras que requieren tecnología media y alta. Los datos referentes al valor añadido en esas categorías se presentan únicamente como porcentaje del valor añadido manufacturero total.

Además de las dificultades relacionadas con los datos sobre la producción, existen considerables problemas con los datos sobre el empleo. Mientras que la ONUDI recopila datos sobre el sector manufacturero, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) reúne información sobre el empleo en todos los principales sectores económicos. Ahora bien, la base de datos de la OIT abarca muy pocos PMA. Las tendencias a largo plazo del empleo por actividades económicas sólo pueden observarse en el caso de 7 PMA dentro de una muestra compuesta por 50 de esos países. Algunos de los PMA sobre los que la OIT proporciona datos acerca del empleo figuran entre los países sobre los que la ONUDI también ha reunido tales datos. En lo que respecta al empleo en el sector manufacturero, ambas fuentes de datos presentan considerables diferencias. El hecho de que se incluyan pocos de los PMA, así como las discrepancias existentes entre los datos sobre el empleo disponibles, dificultan el análisis de las tendencias del empleo o de la productividad del trabajo por sectores económicos. Así pues, en el presente Informe se estiman los cambios del empleo sobre la base de las variaciones del tamaño de la población económicamente activa.

Los datos sobre la población económicamente activa pueden utilizarse como datos representativos del empleo, ya que incluyen tanto las personas que trabajan en el sector formal como las que trabajan en el sector informal. Comprender todas las personas que trabajan para ganar su sustento y que contribuyen a la producción, de forma formal o informal. Según la definición de la OIT (LABORSTA de la OIT en línea, enero de 2006), esos datos abarcan todas las personas «que aportan su trabajo para producir bienes y servicios [...] durante un período de referen-

cia especificado», a saber, los empleadores, los trabajadores por cuenta propia, los empleados, los trabajadores asalariados, los trabajadores no remunerados, las personas que ayudan en actividades familiares, agrícolas o empresariales, los miembros de cooperativas de producción, y los miembros de las fuerzas armadas (véase LABORTA de la OIT en línea, enero de 2006). La FAO emplea esa misma definición (FAOSTAT en línea, enero de 2006). Las personas que en un determinado momento son económicamente activas también se denominan población activa. Por tanto, en el presente análisis las expresiones «población económicamente activa» y «población activa» son intercambiables.

Hay tres fuentes principales de datos sobre la población económicamente activa en los PMA: la OIT, los indicadores del desarrollo mundial preparados por el Banco Mundial, y la FAO. Las tres fuentes de datos ofrecen una buena cobertura de los PMA, pero también existen ciertas discrepancias entre ellas. Las principales diferencias se observan entre, por una parte, los datos de la FAO y del Banco Mundial, y por otra, los datos de la OIT; las divergencias son mínimas entre los datos de la FAO y los del Banco Mundial. Otra discrepancia importante entre esas bases de datos es que, a diferencia de las bases de datos de la OIT y del Banco Mundial, que sólo proporcionan información sobre la población económicamente activa en la economía en su conjunto, la base de datos de la FAO desglosa la información relativa a la agricultura y la información concerniente a los demás sectores. En el presente Informe se utiliza la base de datos de la FAO. Sólo así es posible mostrar los cambios habidos en la estructura del empleo en la agricultura y en los demás sectores, así como los cambios producidos en la productividad del trabajo en la agricultura y en los demás sectores. Los indicadores del desarrollo mundial preparados por el Banco Mundial, aunque no proporcionan los datos necesarios para calcular la productividad del trabajo en la agricultura y en los demás sectores, dan una estimación de la productividad del trabajo en el sector agrícola. Esta estimación es inferior a nuestro cálculo de la productividad del trabajo en el sector agrícola, cálculo basado en los datos de la FAO. Al comparar las cifras relativas a la productividad del trabajo en toda la economía utilizando los datos de la FAO y las estimaciones hechas a partir de los datos de la OIT, se observó que estas últimas eran un 10% mayores, por término medio. Sin embargo, las tendencias de la productividad del trabajo eran idénticas según ambas fuentes (Herrmann, 2006).

### 1. TENDENCIAS DE LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN

En los últimos 25 años apenas se han producido cambios estructurales en el conjunto de los PMA. Las economías de la mayoría de esos países siguen estando dominadas por las actividades agrícolas y los servicios menores. No obstante, tanto las actividades industriales como los servicios están cobrando poco a poco mayor importancia para el conjunto de los PMA. Las actividades industriales en expansión son la minería, la explotación del crudo y en algunos casos la generación de energía hidroeléctrica; los servicios en expansión son el comercio en pequeña escala y los servicios comerciales. Sin embargo, dentro de esta situación generalizada de estancamiento estructural se aprecian enormes diferencias entre las tendencias de los distintos PMA.

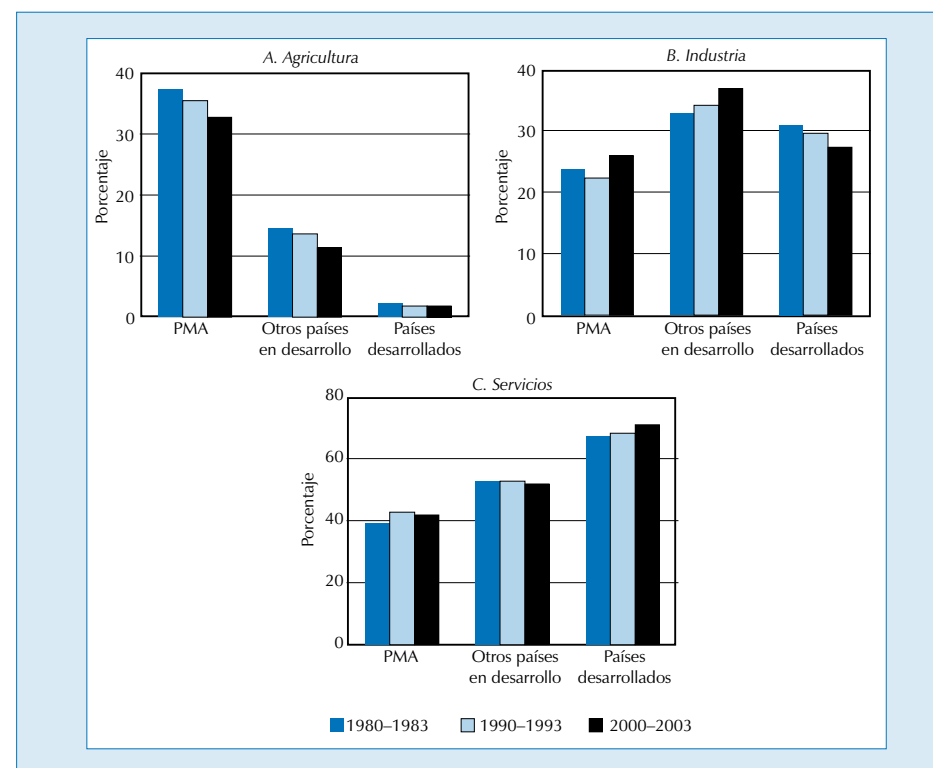
*Las economías de la mayoría de esos países siguen estando dominadas por las actividades agrícolas y los servicios menores.*

En el gráfico 19 se muestra la participación de la agricultura, de la industria y de los servicios dentro del valor añadido total en los PMA, en otros países en desarrollo y en los países desarrollados en 1980-1983, 1990-1993 y 2000-2003. En 2000-2003:

- La agricultura aportó el 33% del valor añadido total en los PMA, en comparación con el 11% en otros países en desarrollo y con el 2% en los países desarrollados;
- La industria representó el 26% del valor añadido total en los PMA, frente al 37% en otros países en desarrollo y al 27% en los países desarrollados;
- Los servicios representaron el 42% del valor añadido total en los PMA, en comparación con el 52% en otros países en desarrollo y con el 71% en los países desarrollados.

La participación de la agricultura en el PIB<sup>1</sup> está disminuyendo lentamente en los PMA, ya que en 2000-2003 perdió cuatro puntos porcentuales con respecto al 37% registrado en 1980-1983, mientras que están creciendo poco a

GRÁFICO 19. DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO ENTRE LOS PRINCIPALES SECTORES ECONÓMICOS EN LOS PMA, OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y LOS PAÍSES DESARROLLADOS, 1980-1983, 1990-1993 y 2000-2003 (Porcentaje del valor añadido total, promedio)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.  
Nota: Los porcentajes se han calculado sobre la base de datos en dólares constantes de 2000. Los promedios están ponderados. Los valores colectivos se basan en una muestra de 64 países en desarrollo y 22 países desarrollados.

poco los porcentajes del PIB que representan la industria y los servicios, al haber aumentado la participación de la industria y la participación de los servicios en tres puntos porcentuales con respecto al 23% y al 39% alcanzados, respectivamente, en 1980-1983.

En este nivel de agregación tan amplio, el alcance del cambio estructural (medido en variaciones porcentuales) no difiere mucho del de otros países en desarrollo. Sin embargo, se puede obtener una imagen más matizada a partir de un análisis de datos más desagregados que permita observar las diferencias entre los PMA (véase el cuadro 31) y en el que también se desglosen las actividades del sector industrial (que incluye actividades manufactureras y no manufactureras, en particular la construcción, los servicios públicos y la minería) y del sector de los servicios.

CUADRO 31. PORCENTAJE DE VALOR AÑADIDO DE LOS PRINCIPALES SECTORES ECONÓMICOS EN LOS PMA  
Y EN SUBGRUPOS DE PMA, 1980–1983 AND 2000–2003  
(En porcentaje del valor añadido total, promedio)

	Agricultura		Industria		Manufacturas		Servicios	
	1980–1983	2000–2003	1980–1983	2000–2003	1980–1983	2000–2003	1980–1983	2000–2003
Afganistán	..	56	..	21	..	..	..	24
Angola	10	6	57	74	8	3	33	20
Bangladesh	33	24	17	26	11	16	50	50
Benin	25	36	13	14	6	9	62	49
Bhután	57	34	19	38	5	8	24	27
Burkina Faso	32	32	19	16	16	11	49	52
Burundi	52	49	22	21	..	..	26	30
Cabo Verde	16	12	17	18	10	9	66	71
Camboya	..	37	..	26	..	19	..	36
Chad	40	38	12	16	..	..	48	46
Comoras	27	46	8	13	2	5	65	41
Djibouti	..	4	..	14	..	3	..	82
Eritrea	..	15	..	24	..	12	..	61
Etiopía	59	47	11	10	..	..	29	43
Gambia	39	32	13	14	5	5	48	54
Guinea	23	24	35	36	..	4	42	40
Guinea Ecuatorial	55	6	25	89	..	..	20	5
Guinea-Bissau	48	57	19	14	15	11	33	29
Haití	34	28	26	17	18	8	40	55
Kiribati	30	17	8	10	2	1	62	73
Lesotho	27	17	29	42	10	18	43	40
Madagascar	27	30	14	14	13	12	58	56
Malawi	30	37	20	16	16	11	50	47
Malí	44	41	14	23	4	3	42	36
Mauritania	24	20	29	30	18	9	47	50
Mozambique	32	27	24	28	..	15	44	45
Nepal	54	42	13	22	4	9	34	37
Níger	32	39	20	17	7	7	48	44
República Centroafricana	43	59	21	21	9	10	36	20
Rep. Dem. del Congo	29	62	37	21	..	..	34	17
Rep. Dem. Popular Lao	62	51	12	25	7	18	26	25
República Unida de Tanzania	..	45	..	16	..	8	..	39
Rwanda	35	43	30	21	22	11	35	37
Samoa	..	14	..	26	..	16	..	60
Santo Tomé y Príncipe	..	20	..	17	..	4	..	63
Senegal	23	18	17	21	11	13	60	61
Sierra Leona	54	47	29	34	..	..	17	19
Sudán	36	41	20	20	11	8	44	39
Togo	23	35	21	19	7	9	57	46
Uganda	51	36	11	21	5	10	37	43
Vanuatu	19	15	12	10	3	4	69	75
Yemen	..	14	..	46	..	5	..	39
Zambia	15	21	36	27	8	12	49	52
PMA	37	33	23	26	9	11	39	42

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

Nota: Los porcentajes se han calculado sobre la base de dólares constantes de 2000. Lo demás PMA no se incluyeron por falta de datos.

#### a) Agricultura

El lento declive generalizado de la participación relativa que representa la agricultura encubre una compleja situación en la que la parte de ese sector en el PIB está aumentando en algunos PMA, mientras que en otros está disminuyendo, a veces rápidamente. La parte del PIB correspondiente a la agricultura se elevó entre 1980-1983 y 2000-2003 en más de un tercio de los PMA sobre los que se dispone de datos (13 de 35 países). Dentro de los 22 PMA en los que disminuyó la contribución de la agricultura, hay 5 en los que el sector agrícola, como porcentaje del valor añadido total, se contrajo en más de un tercio con respecto a su nivel de 1980-1983. En cuatro de esos PMA (Angola, Bhután, Guinea Ecuatorial y Lesotho), la contracción relativamente grande del sector agrícola puede atribuirse a una expansión relativamente amplia del sector industrial, principalmente la explotación del petróleo, la energía hidroeléctrica y, en el caso de Lesotho, algunas industrias manufactureras; en uno de esos PMA (Kiribati), ese fenómeno puede atribuirse a una expansión relativamente importante del sector de los servicios, especialmente las actividades turísticas.

#### b) Industria

Si bien el porcentaje que el valor añadido en la industria representa dentro del PIB ha aumentado en el conjunto de los PMA, ello se debe principalmente a la expansión de las actividades relacionadas con la minería, la extracción de petróleo y la energía hidroeléctrica. En los PMA, la parte del PIB correspondiente a las actividades manufactureras es muy inferior a la de otros países en desarrollo y también está aumentando mucho más lentamente que en otros países en desarrollo. Del 9% del PIB pasó a representar el 11% en los PMA, mientras que en los demás países en desarrollo esa cuota ascendió del 17 al 23% entre 1980-1983 y 2000-2003. Dentro de las actividades manufactureras, el porcentaje de productos que requieren tecnología de nivel medio y alto es también inferior y está aumentando más lentamente en los PMA que en otros países en desarrollo. El porcentaje de manufacturas que necesitan tecnología de nivel medio y alto subió del 13 al 16% en los PMA entre 1980-1983 y 2000-2003, mientras que, en ese mismo período, creció del 24 al 28% en otros países en desarrollo y del 46 al 51% en los países desarrollados (gráfico 20).

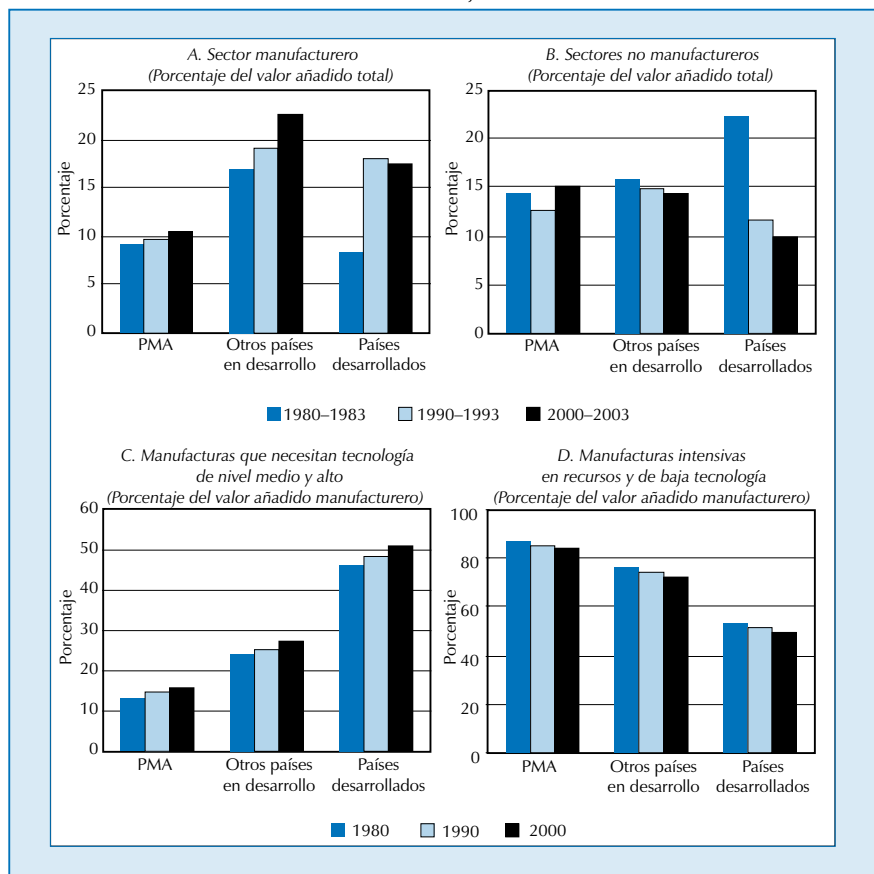
El incremento global del porcentaje que el valor añadido en la industria representa dentro del PIB también esconde considerables diferencias entre los PMA. Entre 1980-1983 y 2000-2003, esa cuota cayó más de un tercio en los PMA sobre los que se tienen datos (14 de 35 países). Buena parte del aumento del valor añadido en la industria, tanto manufacturera como no manufacturera, se concentra en unos pocos PMA. El 60% del incremento del valor añadido en la industria dentro del conjunto de los PMA se concentra en cuatro países: Angola, Bangladesh, Guinea Ecuatorial y Yemen. Si se excluyen de la muestra esos cuatro países, se observa que la parte del PIB correspondiente a las actividades industriales apenas varió en los PMA entre 1980-1983 y 2000-2003, creciendo sólo un punto porcentual. Tres de esos países (Angola, Guinea Ecuatorial y Yemen) son exportadores de petróleo y, desde el punto de vista del valor añadido, las actividades industriales extractivas han sido el sector más importante de la economía desde 1990-1993. En cambio, la principal actividad industrial en Bangladesh son las manufacturas.

Aunque el conjunto de los PMA ha experimentado un incremento relativamente modesto del valor añadido en las manufacturas, ese proceso es enormemente desigual. Bangladesh generó el 38% del valor añadido en las manufacturas dentro del grupo de los PMA en 2000-2003. Entre 1990-1993 y 2000-2003, la mitad del incremento total del valor añadido en las manufacturas

*Si bien el porcentaje que el valor añadido en la industria representa dentro del PIB ha aumentado en el conjunto de los PMA, ello se debe principalmente a la expansión de las actividades relacionadas con la minería, la extracción de petróleo y la energía hidroeléctrica.*

*El valor añadido en la industria representa dentro del PIB cayó más de un tercio en los PMA ENTRE 1980-1983 Y 2000-2003.*

GRÁFICO 20. DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO DENTRO DEL SECTOR INDUSTRIAL EN LOS PMA, EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS, 1980–1983, 1990–1993 AND 2000–2003<sup>a</sup> (Porcentaje)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM; ONUDI (2005).

Nota: Con respecto a la clasificación de las manufacturas en manufacturas que requieren una tecnología media y alta y manufacturas intensivas en recursos y de baja tecnología, véase ONUDI (2005).

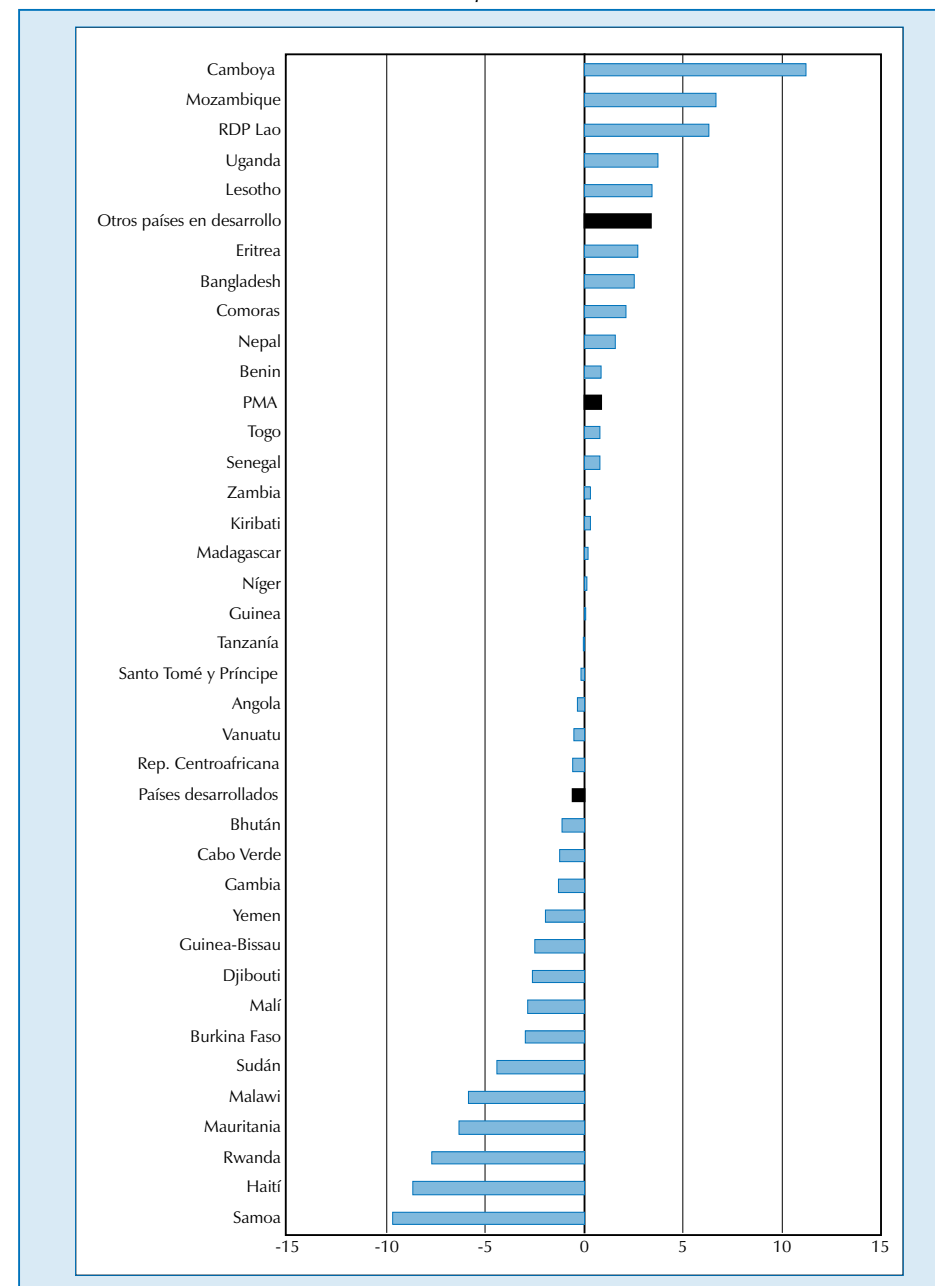
En los gráficos A y B, los valores colectivos se basan en una muestra de 64 países en desarrollo y 22 países desarrollados. En los gráficos C y D, los valores colectivos se basan en una muestra de 27 PMA, otros 72 países en desarrollo y 33 países desarrollados.

Entre 1990 y 2000, las manufacturas de los PMA que necesitaban una tecnología de nivel medio y alto experimentaron un aumento del 1,2% si se incluye el Senegal en la muestra, y de sólo el 0,6% si no se lo incluye.

a Se dispone de datos sobre las manufacturas que necesitan de una tecnología media y alta y las manufacturas intensivas en recursos y de baja tecnología para 1980, 1990 y 2000 solamente.

en los PMA en su conjunto puede atribuirse a la expansión de las manufacturas en Bangladesh. Muchos de los PMA han experimentado, individualmente, una considerable contracción del valor añadido en las manufacturas. Entre 1990-1993 y 2000-2003, la proporción correspondiente a las manufacturas dentro del porcentaje total de valor añadido disminuyó en 19 de los 36 PMA sobre los que se dispone de datos y se estancó en 2 de ellos (gráfico 21). Muchos de los países que han experimentado una disminución del valor añadido en

GRÁFICO 21. CAMBIO DEL PORCENTAJE DE VALOR AÑADIDO MANUFACTURERO DENTRO DEL VALOR AÑADIDO TOTAL ENTRE 1990-1993 Y 2000-2003 (Cambio porcentual)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

Nota: Los porcentajes se han calculado sobre la base de datos en dólares constantes de 2000.

El grupo de otros países en desarrollo comprende 67 países, y el grupo de los países desarrollados incluye 22.



Entre 1990-1993 y 2000-2003, la proporción correspondiente a las manufacturas dentro del porcentaje total de valor añadido disminuyó en 19 de los 36 PMA sobre los que se dispone de datos y se estancó en 2 de ellos.

las manufacturas han sufrido una caída relativamente grande, medida como porcentaje del valor añadido total. En 15 de esos 19 PMA, el valor añadido en las manufacturas descendió en más del 10% del valor añadido total con respecto al nivel de 1990-1993; entre esos 15 países, hay 10 en los que el valor añadido en las manufacturas sufrió una caída de más del 20% del valor añadido total en el mismo período de referencia, 1990-1993. Medido en dólares constantes, el valor añadido en las manufacturas disminuyó en términos absolutos en 7 de los 19 PMA y no varió en 1 de ellos.

Además, muchos PMA no sólo han experimentado una reducción del tamaño relativo del sector manufacturero sino también una disminución de la importancia relativa de las manufacturas que necesitan tecnologías de nivel medio y alto. De los datos de la ONUDI se desprende que, entre 1990 y 2000, el porcentaje que las manufacturas de tecnología de nivel medio y alto representaron dentro del total de las manufacturas descendió en 14 de los 25 PMA. El ligero aumento, mencionado más arriba, del porcentaje que las manufacturas de tecnología media y alta representan dentro del valor añadido total de las manufacturas en el conjunto de los PMA puede atribuirse en gran medida a un único país, el Senegal.

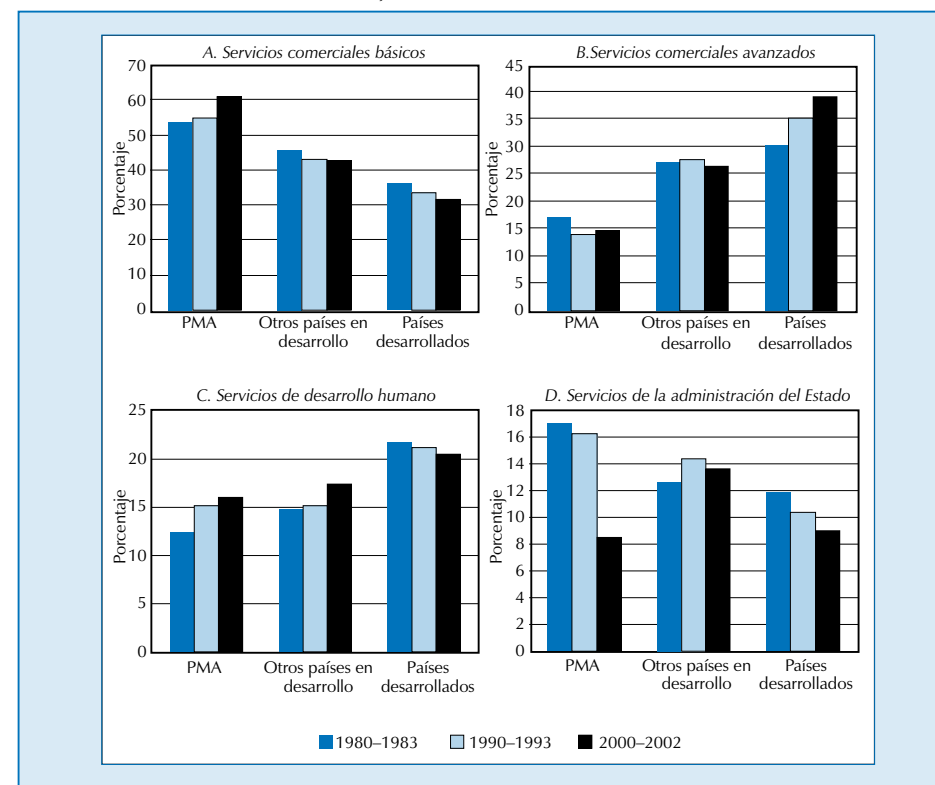
### c) Servicios

En la mayoría de los PMA, los servicios son la actividad que más contribuye al PIB, pero en esos países el sector de los servicios tiene dos características principales. En primer lugar, la mayoría de ellos están muy poco especializados en servicios avanzados de apoyo al comercio, en particular la intermediación financiera, así como la promoción de las empresas y el apoyo a las empresas. En segundo lugar, muchos PMA han sufrido importantes disminuciones, relativas y absolutas, de los servicios administrativos del Estado, en particular la administración pública, la defensa y la seguridad social obligatoria.

En el gráfico 22, que se basa en datos de la División de Estadística de las Naciones Unidas, se muestra el porcentaje correspondiente a los distintos tipos de servicios dentro del total del valor añadido en los servicios en los PMA, en otros países en desarrollo y en los países desarrollados en 1980-1983, 1990-1993 y 2000-2002. Del gráfico se desprende que los servicios comerciales básicos pasaron a ser relativamente más importantes dentro de los PMA entre 1980-1983 y 2000-2002, mientras que su importancia disminuyó tanto en los demás países en desarrollo como en los países desarrollados. En el último período, aportaron al valor añadido en los servicios casi 20 puntos porcentuales más en los PMA que en otros países en desarrollo. En ese mismo período, también aumentó en los PMA la parte correspondiente a los servicios de desarrollo humano dentro del valor añadido en los servicios, y ese porcentaje fue similar al de otros países en desarrollo en 2000-2002. Los servicios avanzados orientados al comercio son relativamente menos importantes que en otros países en desarrollo y se contrajeron entre 1980-1983 y 2000-2002. Por último, la parte correspondiente a los servicios administrativos del Estado dentro del valor añadido en los servicios en los PMA disminuyó del 17 al 9%, tendencia opuesta a la de otros países en desarrollo, en los que esa tasa experimentó un ligero aumento, pasando del 13 al 14%.

Aunque al principio de los años ochenta los servicios administrativos del Estado absorbieron un porcentaje mucho mayor del PIB en los PMA que en otros países en desarrollo y en los países desarrollados, esta situación se invirtió totalmente en los 20 años siguientes. En 2000-2002, en los PMA se destinaba a los servicios administrativos del Estado tan sólo el 3,5% del PIB, frente al 7,1% en otros países en desarrollo y al 6,5% en los países desarrollados. La contracción relativamente

GRÁFICO 22. DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO DENTRO DEL SECTOR DE LOS SERVICIOS EN LOS PMA, EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS, 1980-1983, 1990-1993 Y 2000-2002 (Porcentaje de valor añadido de los servicios)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en los datos sobre cuentas nacionales de la División de Estadística de las Naciones Unidas.

Nota: Los porcentajes se han calculado sobre la base de datos en dólares constantes de 2000. Los promedios están ponderados.

El grupo de otros países en desarrollo comprende 67 países, y el grupo de los países desarrollados incluye 22. Los servicios incluyen la administración del Estado (administración pública, defensa y seguridad social obligatoria), los servicios de desarrollo humano (educación, salud, trabajo social, otros servicios comunitarios y servicios sociales y personales), servicios comerciales avanzados (intermediación financiera, servicios inmobiliarios, alquiler y actividades empresariales) y servicios comerciales básicos (transportes, almacenamiento, comunicación, venta al por mayor, venta al por menor, gastronomía y servicios domésticos personales). Para consultar esta clasificación, véase Herrmann (2006).

grande que sufrió el sector de los servicios administrativos del Estado en los PMA está relacionada con las políticas adoptadas en los programas de estabilización y de ajuste estructural de los años ochenta y noventa.

La expansión relativa de los servicios de desarrollo humano en los PMA constituye un avance positivo en la medida en que su calidad sea buena. Ese progreso contribuirá al mejoramiento de los deficientes recursos humanos de esos países. Sin embargo, la envergadura de la contracción de los sectores administrativos del Estado puede tener repercusiones negativas en los PMA, especialmente porque, para empezar, sus capacidades estatales ya eran bastante endeble.

Estos datos ponen de relieve que el cambio estructural ha sido relativamente flojo en la mayoría de los PMA en comparación con el de otros países en desarrollo. Además, revelan que en la mayoría de los PMA no se está dando el tipo de transformación estructural que ha tenido lugar en los países en desarrollo más exitosos. En muchos PMA se está produciendo una desindustrialización, en el sentido de que el valor añadido en las manufacturas está disminuyendo como porcentaje del PIB. La parte correspondiente a las actividades manufactureras que requieren tecnología de nivel medio y alto está creciendo, pero muy lentamente, y, en lugar de producirse una mayor especialización en actividades del sector de los servicios con un elevado valor añadido, lo que realmente está ocurriendo es que esos sectores se están alejando de tal especialización.

*El crecimiento de la productividad ha sido lento en el conjunto de los PMA.*

## 2. TENDENCIAS DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

No sólo ha sido flojo el cambio estructural habido en los PMA, sino que, además, los datos disponibles indican que el crecimiento de la productividad ha sido lento en el conjunto de esos países y que las diferencias entre la productividad de los PMA y las de otros países en desarrollo están aumentando.

Los datos internacionales de que se dispone no permiten realizar un análisis sectorial detallado. Sin embargo, la FAO realiza estimaciones del número de personas que trabajan en actividades agrícolas y no agrícolas. Basándose en esa información, es posible calcular la productividad del trabajo en esos dos sectores tan amplios, así como las tendencias que se observan con el paso del tiempo. Según esos datos, el valor añadido por trabajador en 2000-2003 ascendió a sólo el 20% del nivel de otros países en desarrollo y al 1% del nivel de los países desarrollados (cuadro 32).

Una de las razones de la baja productividad del trabajo es que en los PMA un elevado porcentaje de la población activa está empleado en el sector agrícola. En 2000-2003, el 70% de la población económicamente activa de los PMA se dedicaba a la agricultura, en comparación con el 52% en otros países en desarrollo y el 3% en los países desarrollados. En todos los países, la productividad del trabajo en el sector agrícola suele estar por debajo de la media nacional, por lo que, en igualdad de condiciones, cuanto mayor es el porcentaje de mano de obra en el sector agrícola menor es la productividad general del trabajo. Sin embargo, un motivo mucho más importante que explica la brecha de productividad entre los PMA y otros grupos de países es que ésta es inferior en los PMA tanto en las actividades agrícolas como en las no agrícolas. Como se muestra en el cuadro 32, en 2000-2003:

- La productividad del trabajo agrícola en los PMA representaba tan sólo el 46% del nivel de otros países en desarrollo, y menos del 1% del nivel de los países desarrollados;
- En las actividades no agrícolas, la productividad de los PMA era de tan sólo el 23% del nivel de otros países en desarrollo y el 2% del nivel de los países desarrollados.

No sólo existen grandes diferencias de productividad entre los PMA, otros países en desarrollo y los países desarrollados, sino que esas diferencias están aumentando con el tiempo. En el gráfico 23 se observa que la productividad del trabajo en el conjunto de los PMA prácticamente no ha cambiado desde los años ochenta y principios de los noventa. A pesar de que posteriormente experimentó un incremento, esa productividad era sólo un 18% mayor en 2003 que en 1983. En cambio, durante ese mismo período, la productividad del trabajo aumentó un 62% en otros países en desarrollo y un 41% en los países desarrollados.

*Las diferencias de productividad entre los PMA, otros países en desarrollo y los países desarrollados, aumentando en las actividades tanto agrícolas como no agrícolas.*

TABLE 32. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA MANO DE OBRA Y LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO INTERSECTORIAL EN LOS PMA, 1980-1983 AND 2000-2003

	Porcentaje de mano de obra agrícola <sup>a</sup> dentro de la población activa total		Productividad del trabajo <sup>b</sup>					
			En la agricultura		En otros sectores		En el conjunto de la economía	
	1980-1983	2000-2003	1980-1983	2000-2003	1980-1983	2000-2003	1980-1983	2000-2003
Afganistán	72	66	239	251	556	398	327	300
Angola	76	71	..	148	..	..	..	..
Bangladesh	71	54	223	307	1 147	1 125	487	682
Benin	67	53	264	572	..	..	..	..
Bhután	94	94	127	185	1 634	5 242	212	504
Burkina Faso	92	92	128	165	2 871	3 919	341	457
Burundi	93	90	118	104	1 316	958	205	188
Cabo Verde	36	22	..	1 630	..	..	..	..
Camboya	75	70	..	294	..	1 117	..	545
Chad	87	74	151	214	1 532	1 000	327	421
Comoras	80	73	305	367	..	1 025	..	545
Djibouti	84	78	..	69	..	6 298	..	1 441
Eritrea	..	77	..	63	..	1 211	..	326
Etiopía	..	82	..	123	..	622	..	214
Gambia	84	79	290	233	2 349	1 784	618	566
Guinea	90	83	..	221	..	3 499	..	769
Guinea Ecuatorial	78	70	..	712	..	24 086	..	7 789
Guinea-Bissau	87	82	185	249	..	873	..	358
Haití	70	62	803	473	3 696	1 919	1 658	1 029
Islas Salomón	79	73	..	..	..	..	..	..
Kiribati	35	27	1 125	727	1 338	1 332	1 264	1 169
Lesotho	41	39	452	509	875	1 533	699	1 135
Liberia	76	67	..	..	..	..	..	..
Madagascar	81	74	181	177	2 043	1 156	534	436
Malawi	87	82	89	122	1 435	965	262	271
Maldivas	48	21	..	..	..	..	..	..
Malí	88	80	172	223	1 664	1 274	344	432
Mauritania	69	53	207	283	1 465	1 219	597	727
Mozambique	84	81	..	133	..	1 542	278	401
Myanmar	75	70	..	..	..	..	..	..
Nepal	94	93	163	207	2 097	3 817	284	462
Níger	91	87	189	168	3 863	1 727	518	365
República Centroafricana	84	71	281	400	1 933	691	545	483
Rep. Dem. del Congo	71	62	221	198	1 256	195	520	197
Rep. Dem. Popular Lao	79	76	..	457	..	1 414	..	684
Rep. Unida de Tanzania	86	80	..	278	..	1 371	..	499
Rwanda	93	91	220	220	4 250	2 439	518	429
Samoa	48	34	..	1 729	..	5 338	..	4 125
Sao Tomé y Príncipe	74	63	..	223	..	1 639	..	752
Senegal	80	73	275	264	3 122	2 885	840	965
Sierra Leona	69	61	532	282	910	507	648	369
Somalia	78	70	..	..	..	..	..	..
Sudán	72	60	378	680	1 633	1 434	732	984
Timor-Leste	85	81	..	263	..	..	..	..
Togo	68	59	275	402	1 583	937	690	622
Uganda	87	79	202	228	1 307	1 547	349	500
Vanuatu	48	36	1 000	1 096	4 530	3 373	2 833	2 559
Yemen	69	49	..	495	..	2 695	..	1 620
Zambia	76	68	185	207	3 362	1 743	958	692
PMA	79	70	239	273	1 319	1 204	495	554
Otros países en desarrollo	64	52	408	599	4 248	5 145	1 789	2 765
Países desarrollados	7	3	11 608	28 013	38 766	52 887	36 761	52 067

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM, y FAO, FAOSTAT en línea, diciembre de 2005.

Nota: La productividad del trabajo se calculó utilizando datos sobre el valor añadido en dólares constantes de 2000.

<sup>a</sup> Por población activa se entiende la población económicamente activa.

<sup>b</sup> La productividad del trabajo en la agricultura, en los demás sectores y en el conjunto de la economía es la relación entre el valor añadido y la población económicamente activa en el sector correspondiente.

El mediocre crecimiento de la productividad en los PMA es evidente en las actividades tanto agrícolas como no agrícolas. La brecha de productividad entre los PMA, otros países en desarrollo y los países desarrollados se ensanchó en ambos sectores. Sin embargo, mientras que la productividad del trabajo agrícola aumentó ligeramente en los PMA entre 1983 y 2003, la productividad del trabajo no agrícola de hecho disminuyó. En el gráfico 23 se aprecia que, entre 1983 y 2003:

*Aunque la productividad del trabajo agrícola aumentó, aunque ligeramente en la mayoría de los casos, en más de dos tercios de los PMA, la productividad del trabajo no agrícola disminuyó en cuatro quintos de los PMA.*

- En los PMA, el valor añadido por trabajador en la agricultura aumentó sólo un 11%;
- El valor añadido por trabajador en actividades no agrícolas disminuyó de hecho un 6%.

Ambas tendencias están generalizadas entre los PMA (cuadro 32). Entre 1980-1983 y 2000-2003:

- La productividad del trabajo agrícola aumentó, aunque ligeramente en la mayoría de los casos, en más de dos tercios de los PMA sobre los que se tienen datos (19 de 29 países);
- La productividad del trabajo no agrícola disminuyó en cuatro quintos de los PMA sobre los que se dispone de datos (21 de 26 países).

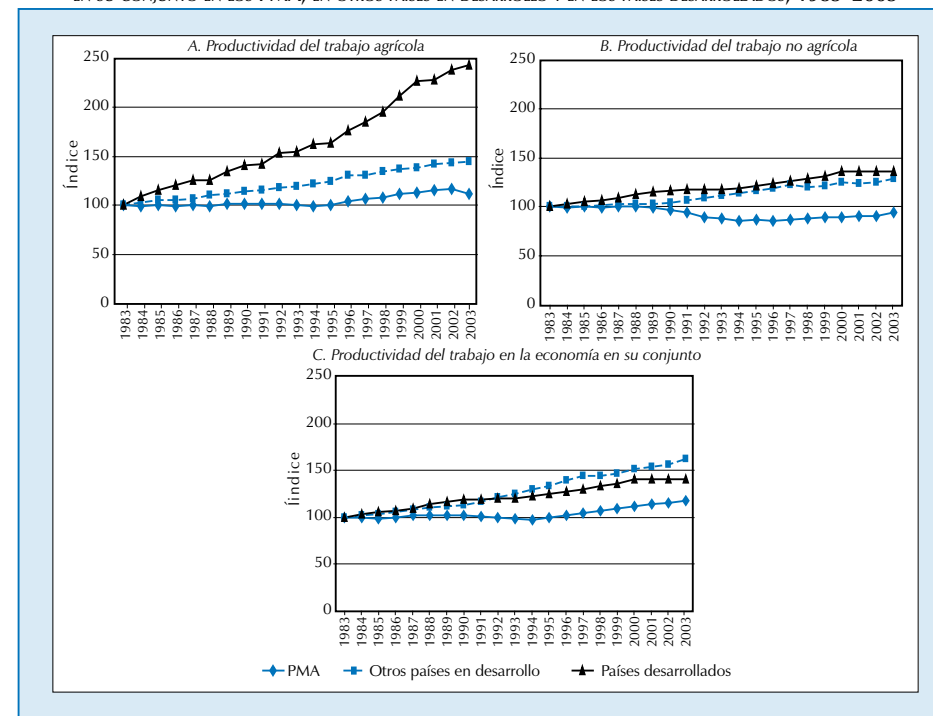
Es sumamente significativa la constatación de que, de hecho, el valor añadido no agrícola por trabajador está disminuyendo en el conjunto de los PMA y también en cuatro quintos de los países sobre los que se tienen datos. Aunque no existen datos para analizar de forma desglosada el sector no agrícola, esa disminución está ligada a la naturaleza del cambio estructural que está teniendo lugar en la mayoría de los PMA. Como se ha indicado más arriba al analizar las tendencias estructurales, ese cambio se caracteriza por el aumento de la participación de la industria en el PIB gracias fundamentalmente a la minería y a la extracción de petróleo, por la disminución del valor añadido de las manufacturas como porcentaje del PIB en muchos PMA y por la expansión de los servicios menores. La población está creciendo rápidamente, y el porcentaje de la población económicamente activa que busca trabajo fuera del sector agrícola aumentó del 21% en 1980-1983 al 30% en 2000-2003. Sin embargo, la mayoría de los PMA han tenido dificultades para crear los puestos de trabajo necesarios para emplear productivamente a ese grupo de la población. Esta cuestión se examinará más en detalle en el próximo capítulo.

### 3. TENDENCIAS DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL

Los bienes y servicios con los que los PMA pueden competir en los mercados mundiales se limitan, en última instancia, a los bienes y servicios que esos países pueden producir eficientemente. Dadas las dimensiones de la brecha de productividad mencionada anteriormente, no resulta sorprendente que la participación de los PMA en el comercio mundial sea marginal, a pesar de las mejoras registradas desde principios de los años noventa (véase UNCTAD 2002; 2004). En 2000-2003, cuando esos países sumaban el 10,6% de la población mundial, su participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios era del 0,5%, y su participación en las importaciones mundiales de bienes y servicios era del 0,7%.

*Los bienes y servicios con los que los PMA pueden competir en los mercados mundiales se limitan, en última instancia, a los bienes y servicios que esos países pueden producir eficientemente.*

GRÁFICO 23. CAMBIOS DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO AGRÍCOLA Y NO AGRÍCOLA Y DE LA ECONOMÍA EN SU CONJUNTO EN LOS PMA, EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS, 1983–2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM, y FAO, FAOSTAT en línea, diciembre de 2005.

Nota: El grupo de otros países en desarrollo comprende 67 países, y el grupo de los países desarrollados incluye 22; los promedios están ponderados.

Los índices se han calculado sobre la base de datos en dólares constantes de 2000.

La productividad del trabajo es la relación entre el valor añadido y la población económicamente activa en cada sector.

Sin embargo, la posición marginal de los PMA en el comercio mundial no puede atribuirse a la poca integración de sus economías nacionales en la economía mundial o a su falta de «apertura». En 2000-2003, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios constituyeron el 52% del PIB del conjunto de los PMA (cuadro 33). Si se toma la relación comercio/PIB como indicador de la «apertura» de una economía, se comprueba que los PMA como grupo son tan «abiertos» como los países de altos ingresos de la OCDE (cuya proporción comercio/PIB fue del 49% en 2000-2003), y más «abiertos» que los países de bajos ingresos como grupo (43%).

La parte del comercio mundial correspondiente a los PMA es baja porque también lo es su participación en la producción mundial. La relación exportaciones/PIB de los PMA (22% en 2000-2003), aunque similar a la media mundial y al nivel de los países de altos ingresos de la OCDE, es ligeramente inferior a la de los países de ingresos bajos y medios (30%). Sin embargo, incluso si los PMA se orientaran más hacia la exportación y alcanzaran el nivel que tenían los países de ingresos bajos y medios en 2000-2003, su participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios sólo aumentaría al 0,8%.

*Aunque los PMA exportaran todo lo que producen, su participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios sería de sólo el 2,4%. El desarrollo de la capacidad de exportación no puede disociarse del mejoramiento de las capacidades productivas en general.*

CUADRO 33. NIVEL DE INTEGRACIÓN COMERCIAL DE LOS PMA Y DE OTROS GRUPOS DE PAÍSES, 1980–1983, 1990–1993 y 2000–2003

(En porcentaje del PIB)

	1980–1983	1990–1993	2000–2003
<b>PMA</b>			
A. Comercio total (B+C)	35,7	37,0	52,3
B. Exportaciones de bienes y servicios	11,9	13,5	22,1
C. Importaciones de bienes y servicios	23,8	23,5	30,2
D. Balanza comercial (B-C)	-11,9	-10,0	-8,1
<b>Países de renta baja</b>			
A. Comercio total (B+C)	24,6	31,7	43,4
B. Exportaciones de bienes y servicios	9,7	14,3	20,7
C. Importaciones de bienes y servicios	14,9	17,3	22,7
D. Balanza comercial (B-C)	-5,1	-3,0	-2,0
<b>Países de renta baja y media</b>			
A. Comercio total (B+C)	33,4	43,7	58,4
B. Exportaciones de bienes y servicios	16,4	21,6	30,1
C. Importaciones de bienes y servicios	17,0	22,1	28,3
D. Balanza comercial (B-C)	-0,5	-0,5	1,8
<b>Países de la OCDE de renta alta</b>			
A. Comercio total (B+C)	36,0	34,2	43,5
B. Exportaciones de bienes y servicios	17,6	17,1	21,4
C. Importaciones de bienes y servicios	18,4	17,1	22,0
D. Balanza comercial (B-C)	-0,8	0,0	-0,6
<b>Total mundial</b>			
A. Comercio total (B+C)	37,8	38,4	48,5
B. Exportaciones de bienes y servicios	18,6	19,2	24,2
C. Importaciones de bienes y servicios	19,2	19,2	24,3
D. Balanza comercial (B-C)	-0,6	-0,1	-0,1

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-Rom

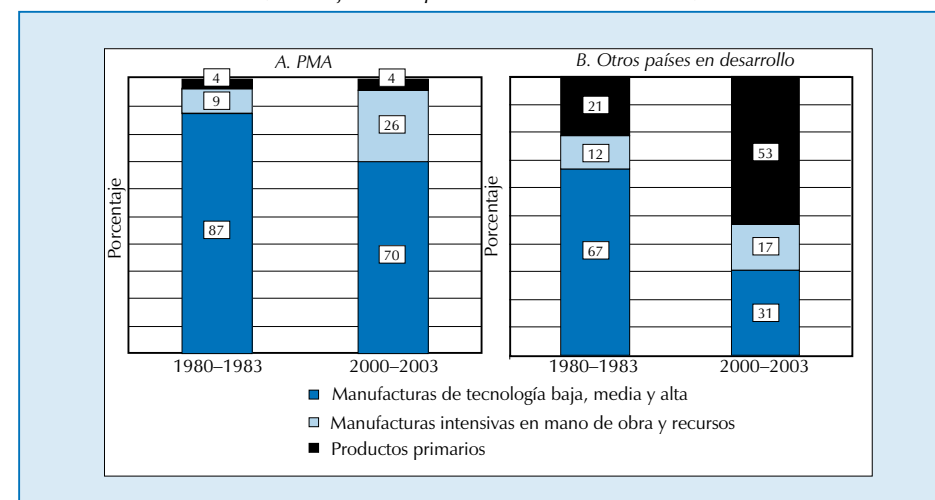
De hecho, aunque exportaran todo lo que producen, su participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios sería de sólo el 2,4%. El desarrollo de la capacidad de exportación no puede dissociarse del mejoramiento de las capacidades productivas en general.

La importancia de las capacidades productivas para el desarrollo de las capacidades de exportación afecta tanto a la composición como al volumen de éstas. A este respecto, al igual que la estructura de la producción de los PMA, la estructura de sus exportaciones está también orientada hacia la explotación de los recursos naturales.

El gráfico 24, que se centra en las exportaciones de mercancías, muestra que, en 2000-2003, el 70% del total de las mercancías exportadas eran productos básicos<sup>3</sup>. Las exportaciones de petróleo de Angola, el Chad (desde 2003), la Guinea Ecuatorial, el Sudán (desde 2000) y el Yemen representan más de la mitad de las exportaciones de productos básicos, y el resto se reparte de forma más o menos idéntica entre los minerales y los productos agrícolas. En 2000-2003, el 30% del total de las mercancías exportadas fueron productos manufacturados.

Una característica importante de las tendencias de la composición de las exportaciones de mercancías de los PMA es que las exportaciones de manufacturas han ido aumentando. En 1980-1983, las exportaciones de productos manufacturados representaron sólo el 13% del total de las exportaciones de mercancías del conjunto de los PMA. Sin embargo, el cambio consistente en

GRÁFICO 24. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS EN LOS PMA Y EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1980–1983 y 2000–2003 (Porcentaje de las exportaciones totales de mercancías)<sup>a</sup>



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en COMTRADE.

Nota: Otras manufacturas incluyen productos manufacturados que requieren una tecnología baja, media y alta. Véase la nota 3 del texto.

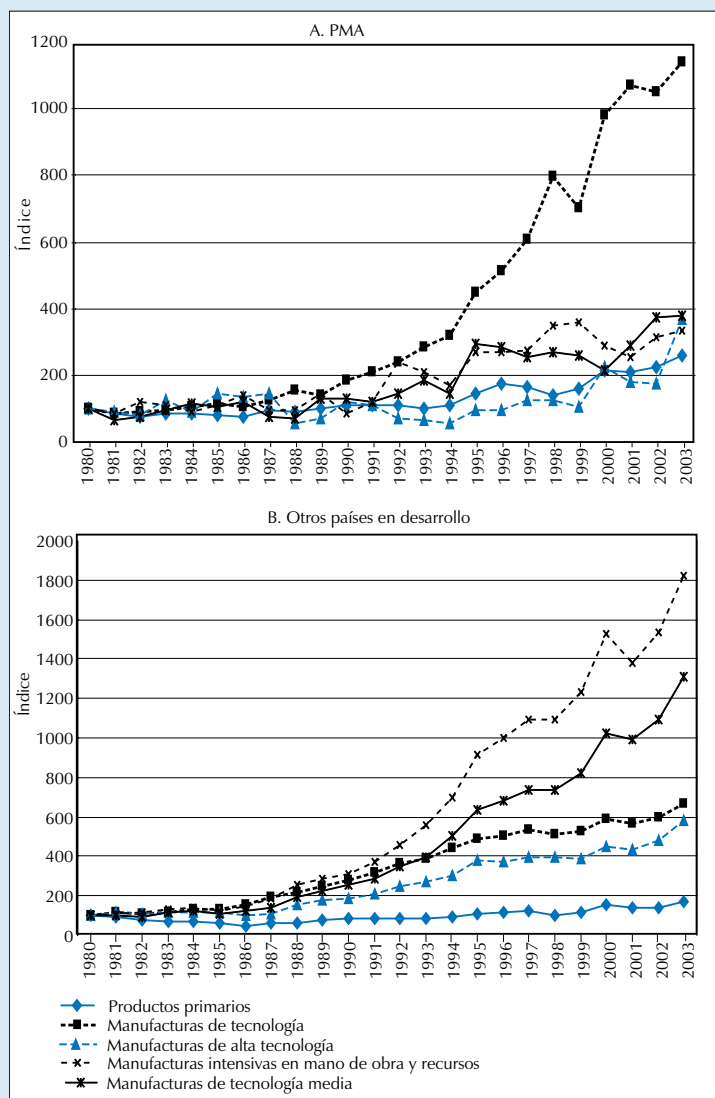
a Se excluyen de los gráficos otros productos y manufacturas que no están clasificados en otros lugares, ya que su porcentaje no es significativo.

pasar de los productos básicos a las manufacturas se está produciendo mucho más lentamente que en otros países en desarrollo y no ha llegado tan lejos. Entre 1980-1983 y 2000-2003, la parte correspondiente a las manufacturas dentro del total de las exportaciones de mercancías de otros países en desarrollo aumentó del 33 al 70% (gráfico 24).

Además, este incremento de las exportaciones de manufacturas de los PMA se ha visto impulsado por las exportaciones de productos intensivos en mano de obra que requieren poca especialización, especialmente ropa. Ésta es una importante diferencia entre los PMA y otros países en desarrollo. Como se refleja en el gráfico 25, el mayor aumento en este último grupo de países se ha dado en las exportaciones de productos que requieren una tecnología de nivel medio y alto, mientras que en los PMA el mayor incremento se ha registrado en las exportaciones de productos intensivos en mano de obra y en recursos. En 2000-2003, las exportaciones de ropa representaron el 21% de las mercancías exportadas por los PMA. La mayoría de esas exportaciones se han realizado a través de diversos regímenes comerciales preferenciales, relacionados principalmente con el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, ya extinto, o en el marco de preferencias especiales orientadas hacia los PMA. En 2000-2003, los productos manufacturados que requieren tecnologías de nivel medio y alto representaron menos del 3% del comercio total de mercancías de los PMA, mientras que constituyeron el 40% en otros países en desarrollo.

*El cambio consistente en pasar de los productos básicos a las manufacturas se está produciendo mucho más lentamente que en otros países en desarrollo y no ha llegado tan lejos... y se ha visto impulsado por las exportaciones de productos intensivos en mano de obra que requieren poca especialización, especialmente ropa.*

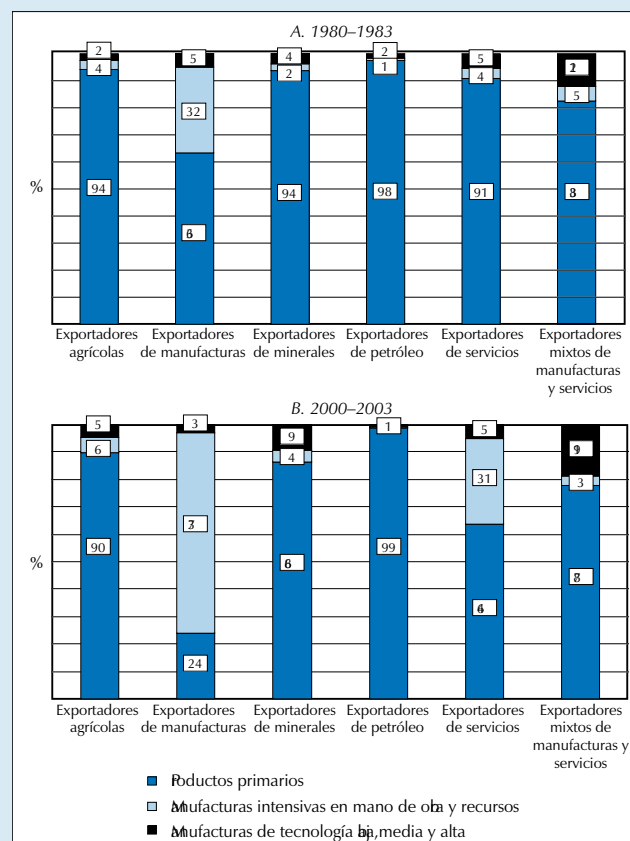
GRÁFICO 25. TENDENCIAS DE LAS EXPORTACIONES<sup>a</sup> 1980–2003  
(índice 1980 = 100)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en COMTRADE.

a Las tendencias se basan en el valor de las exportaciones en dólares corrientes.

GRÁFICO 26. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS DE SUBGRUPOS DE PMA  
SEGÚN SU ESPECIALIZACIÓN EN LAS EXPORTACIONES, 1980–1983 Y 2000–2003  
(Porcentaje de las exportaciones totales de mercancías)<sup>a</sup>



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en COMTRADE.

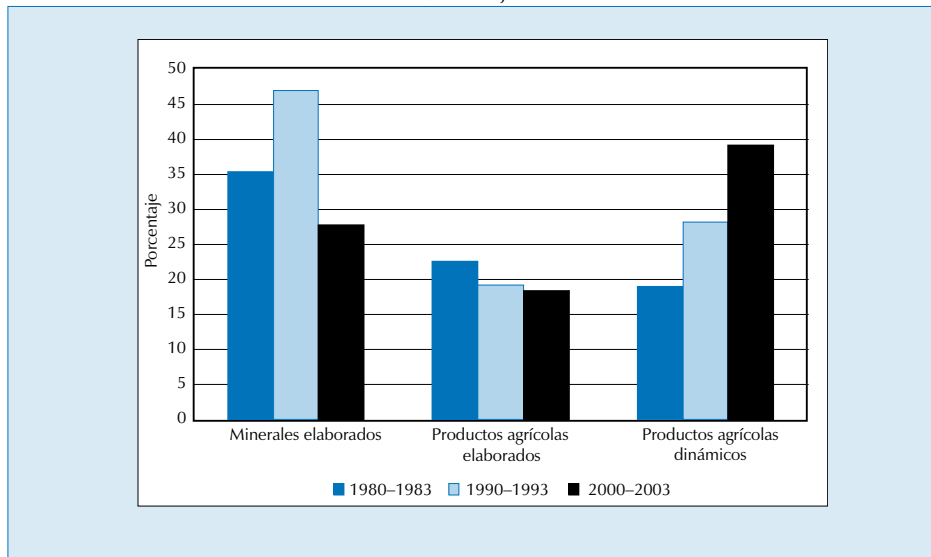
Nota: Otras manufacturas incluyen productos manufacturados que requieren una tecnología baja, media y alta. Para consultar la clasificación de los PMA en subgrupos según su especialización en las exportaciones, véase la nota 4 del texto.

a Se excluyen de los gráficos otros productos y manufacturas que no están clasificados en otros lugares, ya que su porcentaje

La expansión de las exportaciones de productos manufacturados también se ha concentrado en unos pocos PMA (gráfico 26). Esto es evidente si los PMA se clasifican en función de su principal especialización dentro de las exportaciones<sup>4</sup>. En el caso de los exportadores de productos agrícolas, las exportaciones de manufacturas sólo aumentaron del 6 al 10% del total de las exportaciones de mercancías entre 1980-1983 y 2000-2003, mientras que, en el caso de los exportadores de minerales, las exportaciones de manufacturas sólo pasaron del 6 al 14% del total de las exportaciones de mercancías. En cambio, el grupo de PMA clasificados como exportadores de manufacturas empezó con una participación muy superior de las manufacturas dentro del total de las exportaciones (37% en 1980-1983), y entre 2000 y 2003 ese porcentaje había aumentado al 76%. Sin

GRÁFICO 27. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y MINERALES ELABORADOS DE LOS PMA  
1980–1983, 1990–1993 y 2000–2003

(Porcentaje)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en COMTRADE.

Nota: Las exportaciones de minerales elaborados se han calculado como porcentaje de las exportaciones totales de minerales y metales, mientras que las exportaciones de productos agrícolas elaborados y dinámicos se han calculado como porcentaje del total de los productos agrícolas. Las exportaciones de minerales no incluyen el petróleo ni las exportaciones relacionadas con el petróleo. Véase una definición de dinamismo, en el texto del capítulo.

embargo, dentro de ese grupo de países, las exportaciones de manufacturas que necesitan tecnologías de nivel medio y alto no han aumentado, sino que el 62% del total de las exportaciones de mercancías corresponden a ropa y accesorios.

Estos datos muestran que apenas se han diversificado las exportaciones de productos básicos en la mayoría de los PMA. No obstante, otra tendencia importante es que *dentro* de los exportadores de productos básicos se ha observado una evolución muy diversa en lo que se refiere a la exportación de productos más complejos. En los PMA en conjunto, el porcentaje que las exportaciones de minerales y metales elaborados representaban dentro del total de las exportaciones de minerales y metales disminuyó del 35 al 28% entre 1980-1983 y 2000-2003 (gráfico 27). En el caso de las exportaciones de productos agrícolas, se elaboran menos productos agrícolas antes de exportarlos: el porcentaje correspondiente a los productos agrícolas transformados dentro del total de las exportaciones de productos agrícolas disminuyó del 23% en 1980-1983 al 18% en 2000-2003. El único signo positivo de mejoramiento de la composición de las exportaciones de productos básicos ha sido el paso, dentro de los productos agrícolas no elaborados, de productos estáticos a otros más dinámicos<sup>5</sup>. El porcentaje correspondiente a los productos agrícolas dinámicos dentro del total de las exportaciones agrícolas aumentó del 19% en 1980-1983 al 39% en 2000-2003. Los productos agrícolas dinámicos más importantes son el pescado fresco o congelado y los productos pesqueros, así como las especias. Pero las exportaciones de los primeros han sido inestables en algunos de los PMA (véase el recuadro 12).

*El único signo positivo de mejoramiento de la composición de las exportaciones de productos básicos ha sido el paso, dentro de los productos agrícolas no elaborados, de productos estáticos a otros más dinámicos.*

RECUADRO 12. LAS EXPORTACIONES DE PESCADO DE LOS PMA

La pesca desempeña un papel socioeconómico importante en un tercio de la totalidad de los PMA (16 de 50) (véase la tabla 5). En tres de esos países (Mauritania, República Unida de Tanzania y Senegal), al menos (o casi) el 20% del total de las exportaciones de bienes y servicios procedían de ese sector, mientras que en seis PMA (Samoa, Uganda, Mozambique, Kiribati, Maldivas e Islas Salomón) aproximadamente el 10% del total de sus ingresos en divisas procedían de las exportaciones de pescado. Si no se tienen en cuenta las exportaciones de servicios y únicamente se toma en consideración la estructura de las exportaciones de mercancías, la pesca ha sido la primera o la segunda fuente más importante de ingresos de exportación en diez PMA, y los productos pesqueros dominan la estructura de las exportaciones de mercancías en cuatro de ellos: Tanzania, Senegal, Samoa y Maldivas. Además, los derechos de licencia o las regalías resultantes de acuerdos pesqueros concertados con entidades extranjeras han constituido la principal fuente de ingresos en divisas en Kiribati, país que posee una de las mayores zonas económicas exclusivas de todos los PMA.

Las exportaciones de pescado de al menos 6 de los 16 PMA exportadores de pescado incluidos en la tabla han sido muy inestables. Esos países son Cabo Verde, Gambia, Madagascar, Mauritania, Uganda y el Yemen. Entretanto, se ha apreciado un crecimiento a largo plazo más estable en Eritrea (a partir de los niveles sumamente bajos de mediados de los años noventa), Mozambique y la República Unida de Tanzania. En este último país, las exportaciones pesqueras aumentaron con particular rapidez después de 2000. En otros países como Guinea, el Senegal, Bangladesh, Maldivas, Samoa y las Islas Salomón, las exportaciones pesqueras han sido relativamente estables a largo plazo.

Diversos factores, que abarcan desde problemas internos hasta influencias externas que escapan al control nacional, explican la inestabilidad observada en las exportaciones pesqueras en algunos de los PMA. Entre los principales factores externos que también han repercutido en las exportaciones de los PMA figuran los cambios observados en las poblaciones de peces. La preocupación mundial por la sobreexplotación y el agotamiento de los recursos pesqueros marinos tiene repercusiones sobre varios PMA. En la publicación *El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2004*, la FAO señaló que «la situación de las poblaciones de barrilete es muy incierta, ya que hay indicaciones de que existen todavía posibilidades de aumentar las capturas en el Pacífico este, oeste y central y en el Índico». Afirmó que, en tres de las cuatro regiones observadas, «al menos el 70% de las poblaciones se hallan ya plenamente explotadas o sobreexplotadas», y concluyó que «se necesitan medidas de ordenación más cautelosas y restrictivas». En dos tercios de las principales subregiones marinas sobre las que se dispone de datos, la producción pesquera ha ido disminuyendo ligeramente, pero esa disminución fue brusca en un tercio de las mismas zonas observadas, en particular las zonas de interés para las empresas pesqueras de los PMA. En resumen, según la FAO, «la sobrepesca ha sido la causa principal de los descensos» en algunos casos, y «las condiciones ambientales adversas o muy variables» también han contribuido negativamente.

Un análisis país por país revela que, en los últimos 20 años, el número de productos básicos exportados ha aumentado con el paso del tiempo en la mayoría de los PMA (28 de 44). Cabe mencionar dos ejemplos de un gran incremento del número de productos exportados, clasificados con arreglo al código de tres dígitos de la CUCI: en Myanmar, el número de productos básicos aumentó de 59 a principios de los años ochenta hasta 104 en 2000-2003, mientras que en la República Unida de Tanzania pasó de 56 a 104 (véase el cuadro 34). Cuatro países afectados por conflictos han sufrido los mayores descensos del número de productos básicos exportados: Afganistán, República Democrática del Congo, Sierra Leona y Sudán. A pesar del aumento, el número de productos básicos exportados por los PMA (43) sigue siendo bajo si se compara con la media de 123 productos básicos exportados por otros países en desarrollo en 2003<sup>6</sup>.

Si se consideran los cinco principales productos de exportación, es evidente que, en muchos de los PMA (32 de los 44 países sobre los que se tienen datos), las principales exportaciones incluyeron más productos dinámicos en 2000-2003 que en 1980-1983 (cuadro 34). Sin embargo, en la mayoría de los PMA, a excepción de aquellos que se han diversificado orientándose hacia las manufacturas, los productos de exportación más importantes siguen siendo productos poco dinámicos en los mercados. Además, la estructura de las exportaciones de los PMA no sólo está compuesta de unos pocos productos básicos, sino que sus componentes dinámicos, a excepción de las manufacturas, se concentran al parecer en productos idénticos en todos los PMA, a saber, las especias, el pescado y los productos pesqueros.

*La estructura de las exportaciones de los PMA no sólo está compuesta de unos pocos productos básicos, sino que sus componentes dinámicos, a excepción de las manufacturas, se concentran al parecer en productos idénticos en todos los PMA, a saber, las especias, el pescado y los productos pesqueros.*

RECUADRO TABLA 5. PMA EN LOS QUE LA PESCA ES UN SECTOR SOCIOECONÓMICO IMPORTANTE

	Valor de las exportaciones en 2003 (Millones de dólares)	Evolución general de las exportaciones pertinentes en los últimos 20 años	Porcentaje de las exportaciones totales de bienes y servicios en 2003	Lugar ocupado por los productos pesqueros entre todas exportaciones de mercancías	Lugar ocupado por los productos pesqueros entre todos los sectores de exportación
Bangladesh	338,9	Máximos en 1995 y 2000, estabilidad después de 2000	4,3	2	2
Cabo Verde	0,7	Grandes fluctuaciones desde 1985	0,3	3	7
Eritrea	1,5	Mayores exportaciones desde 2000 que los años noventa	1,3	4	7
Gambia	2,9	Grandes fluctuaciones desde 1985	2,0	3	6
Guinea	24,4	Exportaciones relativamente estables	3,3	5	6
Islas Salomón	12,4	Máximo en 1997, disminución considerable y posterior estabilidad	9,5	2	4
Kiribati	2,6	Estabilidad desde 1995	9,8	2	3 <sup>a</sup>
Madagascar	82,1	Grandes fluctuaciones desde 1985	7,3	4	4
Maldivas	53,7	Máximo en 1998, estabilidad en niveles inferiores después de 2000	9,8	1	2 <sup>b</sup>
Mauritania	143,4	Fuerte caída en los años noventa, recuperación desde 2000	39,4	2	2
Mozambique	117,9	Crecimiento a largo plazo desde 1985	10,0	2	2 <sup>c</sup>
República Unida de Tanzania	350,2	Crecimiento en los años noventa, rápido aumento después de 2000	22,3	1	2
Samoa	9,7	Máximo en 1999, estabilidad relativa posteriormente	12,8	1	2
Senegal	295,9	Máximo en 1996, disminución desde 2000	19,6	1	1
Uganda	90,5	Grandes fluctuaciones desde 1995	10,9	2	3
Yemen	66,5	Bruscas fluctuaciones desde 1980	1,6	3	4

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basados en COMTRADE.

- a Además del sector pesquero nacional, la primera fuente de ingresos en divisas en Kiribati en 2003 fueron los derechos de licencia/regalías resultantes de acuerdos pesqueros concertados con entidades extranjeras.
- b Los derechos de licencia/regalías resultantes de acuerdos pesqueros constituyeron la quinta fuente más importante de ingresos en divisas en Maldivas en 2003.
- c Los derechos de licencia/regalías resultantes de acuerdos pesqueros constituyeron la séptima fuente más importante de ingresos en divisas en Mozambique en 2003.

### C. Crecimiento económico, cambio estructural e integración comercial

Dada la diversidad existente entre los PMA en lo que se refiere a su crecimiento, a su cambio estructural y a su integración comercial, se plantea la importante cuestión de si existe una relación entre el crecimiento económico y el cambio estructural, así como entre el crecimiento económico y la integración comercial. En esta sección se analizan esas relaciones estudiando las diferencias existentes entre los PMA clasificados como (véase el capítulo 2): 1) economías convergentes (aquellas en las que el PIB real per cápita tuvo un crecimiento superior al 2,15% anual entre 1980 y 2003); 2) economías de crecimiento débil (aquellas en las que el crecimiento medio anual del PIB real per cápita fue positivo pero se situó por debajo de ese nivel en el mismo período), y 3) economías en regresión (aquellas en las que el crecimiento medio anual del PIB real per cápita fue negativo en 1980-2003). Esta muestra no comprende los PMA exportadores de petróleo (Angola, Guinea Ecuatorial, Sudán y Yemen) ni los PMA insulares, ya que tienen evoluciones bastante específicas. En consecuencia, se incluyen los siguientes países:

- Economías convergentes: Bangladesh, Bhután, Lesotho, Mozambique, Nepal, República Democrática Popular Lao y Uganda;

CUADRO 34. PRODUCTOS EXPORTADOS, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO Y SU DINAMISMO, POR LOS PMA, 1980-1983 Y 2000-2003

	Tipo de producto de exportación <sup>a</sup>		Posición media de los cinco primeros productos <sup>b</sup>		Número de productos básicos exportados		Productos agrícolas dinámicos como porcentaje de las exportaciones totales de productos primarios		Productos elaborados como porcentaje de las exportaciones totales de productos primarios <sup>c</sup>	
	1980-1983	2000-2003	1980-1983	2000-2003	1980-1983	2000-2003	1980-1983	2000-2003	1980-1983	2000-2003
	Afganistán	MAN	MAN	164	175	58	29	30,3	34,4	34,9
Angola	MIN	MIN	149	85	34	51	0,3	0,5	0,2	0,1
Bangladesh	MAN	MAN	110	33	49	95	25,2	73,3	2,9	0,7
Benin	PAE	PAE	191	146	21	41	25,8	25,7	31,9	8,3
Bhután	PAD	MAN	95	106	17	35	43,9	15,0	22,3	22,9
Burkina Faso	PAE	PAE	171	159	29	58	6,0	4,5	8,3	5,8
Burundi	MIN	PAE	163	196	18	11	0,4	0,7	2,8	13,0
Cabo Verde	PAD	MIN	118	52	13	15	25,4	35,2	5,0	32,7
Camboya	PAE	MAN	149	59	29	66	3,8	14,3	2,7	23,2
Chad	PAE	PAE	155	124	11	26	1,3	0,3	6,3	1,7
Comoras	PAD	PAD	106	108	10	5	88,9	99,7	0,8	0,0
Djibouti	MIN	MIN	130	143	36	56	10,0	23,7	27,2	26,4
Eritrea	..	PAE	..	135	..	27	..	23,3	..	48,7
Etiopía	..	PAE	..	136	..	33	..	9,3	..	6,8
Gambia	PAE	PAD	148	121	17	24	32,6	55,4	34,7	31,1
Guinea	MIN	MIN	166	152	41	35	1,9	0,9	1,6	1,2
Equatorial Guinea	PAE	MIN	195	142	11	18	0,4	0,8	0,7	0,1
Guinea-Bissau	PAE	MIN	167	134	16	11	32,5	63,2	6,5	0,3
Haití	PAE	MAN	108	33	60	49	15,4	48,4	19,2	12,6
Islas Salomón	PAE	PAE	141	154	18	25	43,8	24,9	31,9	10,1
Kiribati	PAE	PAD	161	117	11	8	19,6	53,7	7,9	0,2
Lesotho	..	MAN	..	53	..	34	..	5,2	..	78,8
Liberia	..	..	..	..	24	10	0,9	0,1	1,7	1,8
Madagascar	PAE	PAD	143	76	48	86	38,8	80,7	3,6	10,4
Malawi	PAE	PAE	197	165	55	56	3,0	3,2	21,0	17,0
Maldivas	PAD	PAD	118	80	15	10	66,8	93,3	16,7	21,8
Malí	PAE	PAE	172	145	29	..	9,7	2,4	12,1	2,9
Mauritania	MIN	PAD	131	139	20	40	35,2	52,9	17,4	2,5
Mozambique	PAE	MIN	161	122	61	79	20,8	21,4	18,8	5,5
Myanmar	PAE	MIN	150	97	59	104	14,6	28,1	42,8	12,0
Nepal	MAN	MAN	142	84	37	63	27,6	61,2	38,3	63,8
Níger	MIN	MIN	189	113	44	42	4,4	13,5	8,3	6,7
República Centroafricana	PAE	MIN	164	173	18	12	0,1	0,1	8,4	3,0
Rep. Dem. del Congo	MIN	MIN	166	140	61	37	3,4	0,1	8,5	1,4
Rep. Dem. Popular Lao	PAE	PAE	159	100	24	48	1,7	1,8	9,6	37,8
Rep. Unida de Tanzania	PAE	MIN	193	126	56	102	18,0	38,0	6,8	6,9
Rwanda	PAE	PAE	176	192	14	10	0,9	0,1	6,4	1,6
Samoa	PAE	MAN	144	74	16	20	38,9	85,2	30,9	22,9
Santo Tomé y Príncipe	PAE	PAE	131	152	9	8	0,2	5,8	0,1	1,6
Senegal	MIN	PAD	151	114	88	123	35,3	44,4	28,5	22,4
Sierra Leona	MIN	PAE	154	100	29	13	14,8	0,0	4,9	0,1
Somalia	PAE	PAE	163	132	21	46	24,5	17,9	11,6	10,6
Sudán	PAE	MIN	175	188	61	43	10,4	2,9	18,6	1,8
Timor-Leste	MAN	..	83	..	14	..	19,3	..	13,5	..
Togo	MIN	MAN	195	178	35	71	0,5	12,3	1,5	17,4
Tuvalu	MAN	MAN	111	67	5	31	0,1	1,0	0,0	1,7
Uganda	PAE	PAE	145	166	35	78	0,4	20,7	2,4	7,6
Vanuatu	PAE	PAE	177	129	10	15	3,6	22,2	0,9	9,7
Yemen	..	MIN	..	143	..	83	..	2,9	..	7,0
Zambia	MIN	MIN	146	125	69	103	0,4	2,3	3,8	1,2
PMA	..	..	152	122	32	43	17,4	25,0	12,7	13,4

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en COMTRADE y UNCTAD (2005).

- a Los productos de exportación se clasifican en productos minerales (MIN), productos manufacturados (MAN), productos agrícolas estáticos (PAE) y productos agrícolas dinámicos (PAD), sobre la base de los cinco grupos de mercancías más exportadas.
- b La clasificación de los productos en función de su dinamismo en las exportaciones se tomó de UNCTAD (2002). Se calculó ordenando por orden decreciente (desde el más elevado al menos elevado) en función del aumento de sus exportaciones, calculado para el período comprendido entre 1980 y 1998, los productos clasificados al nivel de tres dígitos de la CUCI Rev.2. Hay un máximo de 225 productos.
- c Las exportaciones de productos elaborados no incluyen el petróleo ni las exportaciones relacionadas con el petróleo.

- Economías de crecimiento débil: Benin, Burkina Faso, Chad, Etiopía, Guinea, Malawi, Malí, Mauritania y Senegal;
- Economías en regresión: Burundi, Gambia, Guinea-Bissau, Haití, Madagascar, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Sierra Leona, Togo y Zambia.

El análisis que se realizará en las siguientes secciones se basa en esta lista de países, aunque, debido a los datos de que se disponía, la muestra utilizada para estudiar el cambio estructural difiere ligeramente de la empleada para evaluar la integración comercial.

## 1. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y CAMBIO ESTRUCTURAL

El modelo neoclásico ortodoxo de crecimiento es un modelo agregado de un solo sector, con rendimientos de escala constantes y rendimientos decrecientes de los factores de producción. El capital, el trabajo y el PIB aumentan debido a los incrementos de la mano de obra, a la acumulación de capital y al progreso tecnológico. La estructura de la economía no tiene importancia. No se establece ninguna distinción entre las distintas características de producción de los sectores, por lo que no se considera que un sector sea más importante que otro. El efecto de los desplazamientos de los recursos de un sector a otro se incluye dentro del progreso técnico o del crecimiento de la productividad total de los factores y, a largo plazo, en un entorno competitivo, se supone que la productividad se igualará en todos los sectores.

Sin embargo, en la práctica las distintas actividades presentan diferentes características de producción y, al agregarlas en una única función de producción, se pierden importantes matices de la dinámica del crecimiento. Es importante distinguir entre las actividades con rendimientos decrecientes, por un lado, y con rendimientos crecientes, por otro. Naturalmente, un país que se especialice en actividades con rendimientos crecientes registrará un mayor aumento de la producción que los que se especialicen en actividades con rendimientos decrecientes y, a este respecto, la estructura y el cambio estructural serán de importancia para el crecimiento económico.

En general, las actividades basadas en la tierra, como las agrícolas y las mineras, tienen rendimientos decrecientes y también una baja elasticidad-renta de la demanda, mientras que las actividades manufactureras tienen generalmente rendimientos crecientes y una elasticidad-renta de la demanda más elevada. Las actividades relacionadas con los servicios varían según se trate de servicios menores, como los que se prestan en las zonas urbanas de los países pobres, o de sofisticados servicios al productor que prestan apoyo al sector industrial de los países ricos. En el pasado, en los países que actualmente se consideran prósperos, los ingresos per cápita empezaron a aumentar rápidamente a medida que los recursos se transferían de la agricultura a la industria; actualmente, en todos los países existe una estrecha vinculación entre el nivel de los ingresos per cápita y el porcentaje de recursos destinado a las actividades industriales y a los servicios relacionados con ellas. En los distintos países también existe un fuerte vínculo entre el aumento de los ingresos per cápita y el crecimiento de la industria manufacturera o, más exactamente, entre la elevación del nivel de vida y la medida en que el crecimiento de la producción manufacturera supera al de la producción no manufacturera. En otras palabras, el nivel de vida está subiendo allí donde está creciendo el porcentaje que la producción manufacturera representa dentro de la producción total, es decir, en las denominadas nuevas economías industriales (NEI).

*Naturalmente, un país que se especialice en actividades con rendimientos crecientes registrará un mayor aumento de la producción que los que se especialicen en actividades con rendimientos decrecientes y, a este respecto, la estructura y el cambio estructural serán de importancia para el crecimiento económico.*

En las publicaciones especializadas, la relación entre el crecimiento del PIB y el crecimiento del sector manufacturero se conoce como leyes del crecimiento de Kaldor, desde que éste formuló, en dos conferencias que pronunció en los años sesenta, la hipótesis de que las manufacturas son el motor del crecimiento (Kaldor, 1966 y 1967). Su argumento tiene una doble base. En primer lugar, un rápido aumento de la producción manufacturera propicia un rápido ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo *dentro* de las industrias manufactureras, a causa de los rendimientos estáticos y dinámicos crecientes. Los rendimientos estáticos están relacionados fundamentalmente con las economías inherentes a la producción en gran escala, mientras que los rendimientos dinámicos están relacionados con la acumulación de capital causada, con el progreso técnico incorporado y con el aprendizaje por la práctica. Todos estos elementos se recogen en la Ley de Verdoorn, denominada así en honor al economista que descubrió la relación existente en los países de Europa oriental entre el aumento de la producción manufacturera y el aumento de la productividad del trabajo (Verdoorn, 1949). En segundo lugar, un rápido crecimiento de la producción manufacturera lleva a un rápido ritmo de crecimiento de la productividad manufacturera *fuera* de la industria, ya que la agricultura y los servicios menores se caracterizan por el carácter decreciente de los rendimientos del trabajo, con lo que, a medida que la industria absorbe mano de obra procedente de esos sectores, aumenta el producto medio del trabajo. Por tanto, un rápido aumento de la producción manufacturera tiene dos importantes efectos sobre la productividad, efectos ambos que contribuyen al rápido crecimiento del PIB<sup>7</sup>.

Con el fin de aclarar la relación que existe entre el crecimiento económico y el cambio estructural en los PMA, en el gráfico 28 se muestran las diferencias observadas en las modalidades de cambio estructural y de aumento de la productividad en las economías convergentes, en las economías de crecimiento débil y en las economías en regresión entre 1980-1983 y 2000-2003. Del gráfico se desprende que en los PMA hay diferencias significativas entre, por una parte, las formas de cambio estructural y, por otra, el crecimiento.

En primer lugar, la contribución del valor añadido agrícola al PIB ha disminuido por término medio diez puntos porcentuales en las economías convergentes. En cambio, en las economías en regresión esa cifra aumentó seis puntos porcentuales. La parte del valor añadido agrícola disminuyó en todas las economías convergentes y creció en 8 de las 11 economías en regresión. El comportamiento de las economías de crecimiento débil se sitúa entre ambos extremos: la contribución del valor añadido agrícola al PIB aumentó, por término medio, un punto porcentual, pero decreció, aunque no tanto como en las economías convergentes, en cinco de las ocho economías de crecimiento débil.

En segundo lugar, la contribución del valor añadido industrial al PIB aumentó, en promedio, nueve puntos porcentuales en las economías convergentes y perdió, por término medio, cuatro puntos porcentuales en las economías en regresión. Nuevamente, las economías de crecimiento débil se sitúan entre esos dos extremos. En ese mismo período, el valor añadido industrial experimentó un incremento de un punto porcentual.

En tercer lugar, la contribución del valor añadido manufacturero registró un aumento de siete puntos porcentuales por término medio en las economías convergentes; además, ese valor ascendió en todas ellas. En cambio, el porcentaje del valor añadido manufacturero sufrió una caída de tres puntos porcentuales en las economías de crecimiento débil y de dos puntos porcentuales en las economías en regresión. Durante los años noventa, la cuota del valor añadido manufacturero disminuyó o se estancó en 13 de las 16 economías de crecimiento débil o en regresión sobre las que se tienen datos.

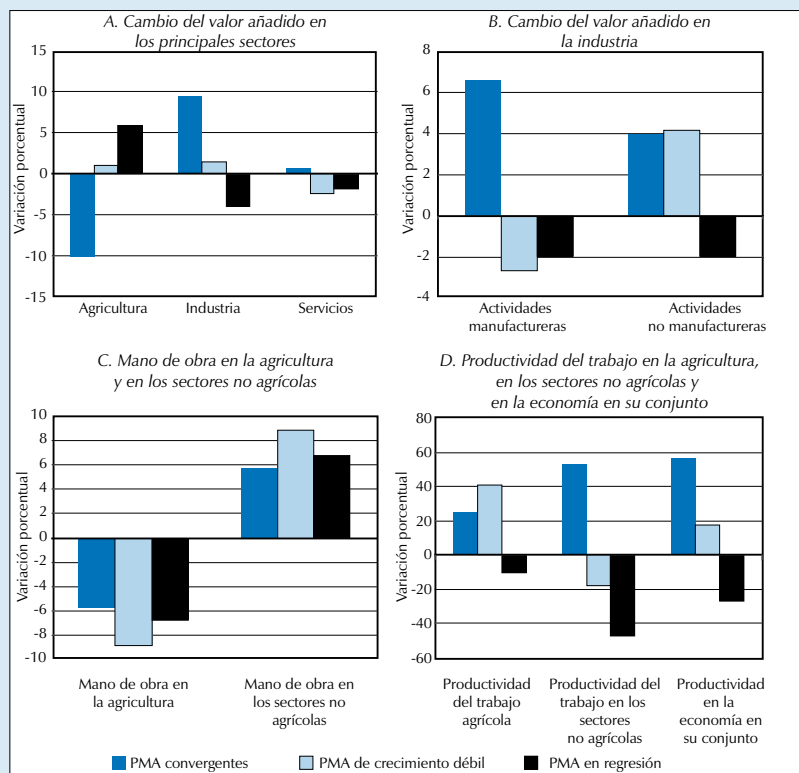
*La contribución del valor añadido agrícola al PIB ha disminuido por término medio diez puntos porcentuales en las economías convergentes. En las economías en regresión esa cifra aumentó seis puntos porcentuales.*

*La contribución del valor añadido industrial al PIB aumentó, en promedio, nueve puntos porcentuales en las economías convergentes y perdió, por término medio, cuatro puntos porcentuales en las economías en regresión.*

*La contribución del valor añadido manufacturero registró un aumento en las economías convergentes*



GRÁFICO 28. CAMBIO DEL VALOR AÑADIDO A LA MANO DE OBRA Y LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LOS PMA, CLASIFICADOS SEGÚN SU CRECIMIENTO A LARGO PLAZO, ENTRE 1980-1983 Y 2000-2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM, y FAO, FAOSTAT en línea, diciembre de 2005.

Nota: PMA convergentes: Bangladesh, Lesotho, Mozambique, Nepal, RPD Lao y Uganda; PMA de crecimiento débil: Benin, Burkina Faso, Chad, Guinea, Malawi, Malí, Mauritania, Senegal; PMA en regresión: Burundi, Gambia, Guinea-Bissau, Haití, Madagascar, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Sierra Leona, Togo y Zambia. Las muestras de países de los que se tienen datos sobre las manufacturas y los productos no manufacturados son menores; no incluyen a Mozambique, el Chad, Guinea, Burundi, la República Democrática del Congo o Sierra Leona. Los cálculos se basan en datos en dólares constantes de 2000. Para consultar las muestras de países, véase el texto del capítulo.

En cuarto lugar, apenas hay diferencias entre los grupos de países en lo que respecta a las variaciones de la contribución de los servicios al PIB: esa contribución experimentó un ligero aumento en las economías convergentes y un ligero descenso en las economías de crecimiento débil y en las economías en regresión.

Otra diferencia entre esos tres grupos es que el porcentaje de población económicamente activa en el sector agrícola tendió a disminuir más lentamente en las economías convergentes que en las demás economías. Por término medio, esa tasa perdió seis, nueve y siete puntos porcentuales, respectivamente, en las economías convergentes, en las economías de crecimiento débil y en las economías en regresión.

Por último, pasando a las tendencias de la productividad del trabajo, se aprecian nuevamente claras diferencias entre los tres grupos de países. Como se muestra en el gráfico 28d:

- Entre 1980-1983 y 2000-2003, la productividad del trabajo creció un 56% por término medio en las economías convergentes. También aumentó en las economías de crecimiento débil, aunque más lentamente (18%). En cambio, en las economías en regresión sufrió una caída del 27% en promedio.
- En las economías convergentes, la productividad del trabajo experimentó un aumento tanto en las actividades agrícolas como en las no agrícolas, aunque estas últimas tuvieron un incremento mayor.
- En las economías de crecimiento débil, la productividad del trabajo aumentó en el sector agrícola pero disminuyó fuera de él. De hecho, el incremento de la productividad agrícola fue mayor que en las economías convergentes (41% frente al 25%).
- En las economías en regresión, la productividad del trabajo experimentó un descenso tanto en las actividades agrícolas como en las no agrícolas. La disminución de la productividad del trabajo no agrícola fue mayor que en las economías de crecimiento débil (48% frente al 18%).

De estas tendencias se desprende que la dinámica de la estructura de la producción afecta al crecimiento económico en los PMA. Al igual que ocurre en otras economías en desarrollo, la industrialización, y en particular la expansión de las actividades manufactureras, es una característica propia de los PMA que han registrado el crecimiento económico más elevado y más sostenido. Además, la desindustrialización, entendida aquí como la disminución de la contribución de las actividades manufactureras al PIB y también el aumento de la contribución de la agricultura al PIB, son rasgos característicos de la regresión económica.

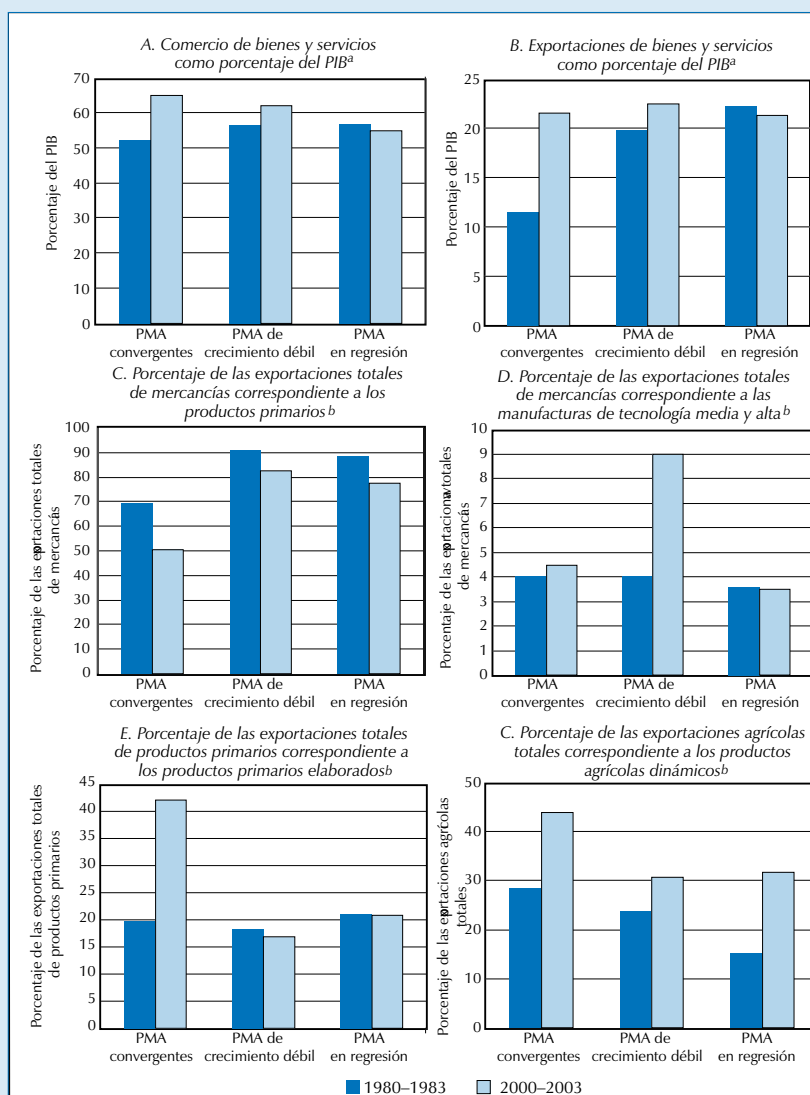
## 2. CRECIMIENTO ECONÓMICO E INTEGRACIÓN COMERCIAL

Se puede hacer un análisis más a fondo del crecimiento comparado de los PMA estudiando la relación que ese crecimiento guarda con el nivel y la forma de integración comercial. En el gráfico 29 se resumen las diferencias entre los tres grupos de países (economías convergentes, de crecimiento débil y en regresión) mediante indicadores clave del comercio. En el plano teórico, cabe suponer que la relación entre el comercio y el crecimiento económico dependa de la naturaleza de los bienes exportados. Los distintos productos tienen elasticidades-renta de la demanda diferentes, que influirán en la rapidez con que aumente la demanda de esos bienes en el mercado mundial a medida que crezcan los ingresos y el comercio mundiales. Los productos primarios suelen tener una elasticidad-renta inferior a la unidad (Ley de Engel), mientras que los productos manufacturados y los servicios comercializados presentan una elasticidad-renta de la demanda superior a la unidad. Sin embargo, dentro de cada sector las elasticidades-renta también varían en función del tipo de bienes, según se trate de productos de alto o bajo valor añadido, de productos que ocupen un nicho de mercado en el caso de los productos básicos agropecuarios o que se sitúen en un determinado lugar en la escala de sofisticación técnica como es el caso de los productos manufacturados. Es probable que los países que exportan productos básicos tradicionales registren un crecimiento más lento de las exportaciones y de la producción que los países que han adquirido una ventaja dinámica comparativa y que han modificado su estructura comercial para orientarla hacia los mercados especializados y las manufacturas con mayor valor añadido. Los datos que sobre los PMA se exponen a continuación corroboran estas previsiones.

*De estas tendencias se desprende que la dinámica de la estructura de la producción afecta al crecimiento económico en los PMA.*

*Cabe suponer que la relación entre el comercio y el crecimiento económico depende de la naturaleza de los bienes exportados.*

GRÁFICO 29. INDICADORES COMERCIALES DE LOS SUBGRUPOS DE PMA CLASIFICADOS SEGÚN, SU CRECIMIENTO A LARGO PLAZO, 1980–1983 Y 2000–2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en COMTRADE, y Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

- a Los PMA convergentes incluyen: Bangladesh, Bhután, Lesotho, Mozambique, Nepal y Uganda. Los PMA de crecimiento débil comprenden: Benin, Burkina Faso, Chad, Etiopía, Malawi, Malí, Mauritania, Senegal. Los PMA en regresión incluyen: Burundi, Gambia, Guinea-Bissau, Haití, Madagascar, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Sierra Leona, Togo y Zambia.
- b Los PMA convergentes incluyen: Bangladesh, Bhután, Mozambique, Nepal, RDP Lao y Uganda. Los PMA de crecimiento débil comprenden: Benin, Burkina Faso, Chad, Etiopía, Guinea, Malawi, Malí, Mauritania y Senegal. Los PMA en regresión incluyen: Burundi, Gambia, Guinea-Bissau, Haití, Madagascar, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Togo y Zambia.

Según los datos, entre 1980-1983 y 2000-2003, la contribución del comercio al PIB aumentó en 13 puntos porcentuales en las economías convergentes y en 6 puntos porcentuales en las economías de crecimiento débil, y disminuyó en las economías en regresión (véase el gráfico 29A). Esta situación responde perfectamente a la creencia general de que es positivo para el crecimiento aumentar la orientación hacia el comercio. Sin embargo, es necesario señalar que también existe una importante diferencia entre los tres grupos de países en lo que respecta a su nivel inicial de integración comercial. Tanto en los PMA de crecimiento débil como en los PMA en regresión, la relación comercio/PIB en 1980-1983 era mayor que la de las economías convergentes. Si se emplea esa relación como índice para medir la «apertura» de una economía (entendiendo por apertura el grado de integración en la economía mundial), se observa que las economías que inicialmente estaban más «abiertas» fueron las que después obtuvieron los peores resultados en lo que respecta al crecimiento. En cambio, obtuvieron los mejores resultados las economías que más incrementaron su «apertura» (en el mismo sentido) durante el período de veinte años analizado. Este hecho no es paradójico, porque los países más abiertos eran los que inicialmente dependían en mayor medida de los productos primarios (véase más abajo).

Las tendencias de la relación exportaciones/PIB subyacen a los cambios del cociente comercio/PIB y los reflejan. No obstante, para subrayar la importancia del grado inicial de integración comercial, cabe señalar que, en 1980-1983, el cociente exportaciones/PIB fue del 12% en las economías convergentes, frente al 20% en las economías de crecimiento débil y al 22% en las economías en regresión. En estas últimas, la relación exportaciones/PIB fue ligeramente menor en 2000-2003 que en 1980-1983. En las economías de crecimiento débil, esa tasa aumentó sólo dos puntos porcentuales, mientras que en las economías convergentes se duplicó y pasó a representar el 22% del PIB.

En lo que respecta a la participación de los productos manufacturados dentro del total de las exportaciones de mercancías, las economías convergentes participaron en 1980-1983 con un porcentaje muy superior al de los otros dos grupos de países (31% del total de las exportaciones de mercancías, frente al 9% en las economías de crecimiento débil y al 11% en las economías en regresión). En 2000-2003, los productos primarios habían perdido parte de su importancia en todos los grupos de países, pero la orientación hacia las manufacturas fue mucho más rápida en los PMA convergentes. En ese período, las manufacturas representaban el 49% de las exportaciones de mercancías en las economías convergentes, frente a una media del 17% en las economías de crecimiento débil y del 22% en las economías en regresión. Resulta interesante que entre las economías en regresión figuren dos países (Haití y Madagascar) que han desarrollado con éxito sus exportaciones de prenda de vestir a través de zonas industriales francas (ZIF). Esto es reflejo del hecho de que las exportaciones de manufacturas pueden expandirse sin que aumente mucho el valor añadido nacional, ya que la producción destinada a la exportación se reduce al montaje o a una elaboración limitada de insumos importados (véase UNCTAD, 2002). Por lo tanto, es evidente que, si bien en las economías convergentes se ha tendido a que la composición de las exportaciones evolucione abandonando los productos primarios y pasando a las manufacturas, ésta no es una fórmula mágica y no garantizará por sí sola un crecimiento económico sostenido.

Pasando a la composición de las exportaciones de productos primarios, hay dos claras tendencias que indican que los PMA convergentes no se han limitado simplemente a diversificar sus exportaciones orientándose hacia las manufacturas, sino que también han mejorado la composición de sus exportaciones de productos primarios.

*Desde 1980 la contribución del comercio al PIB aumentó en 13 puntos porcentuales en las economías convergentes y en 6 puntos porcentuales en las economías de crecimiento débil, y disminuyó en las economías en regresión.*

*Si bien en las economías convergentes se ha tendido a que la composición de las exportaciones evolucione abandonando los productos primarios y pasando a las manufacturas, ésta no es una fórmula mágica y no garantizará por sí sola un crecimiento económico sostenido.*

En primer lugar, en las economías convergentes el porcentaje correspondiente a los productos elaborados dentro del total de las exportaciones de productos primarios aumentó del 20% en 1980-1983 al 42% en 2000-2003. En ese mismo período, esa tasa se mantuvo constante en un 21% en las economías en regresión y bajó un punto porcentual en las economías de crecimiento débil.

En segundo lugar, en cambio, apenas se observan diferencias en los resultados obtenidos por esos grupos de países en lo que respecta a la evolución de sus exportaciones para pasar de los productos agrícolas estáticos a los dinámicos. El porcentaje que representan los productos agrícolas dinámicos dentro del total de las exportaciones agrícolas aumentó en general en todos los grupos de países, incluidos los PMA en regresión. En 2000-2003, esos productos representaron el 44% en las economías convergentes, el 31% en los PMA de crecimiento débil y el 32% en las economías en regresión.

En resumen, los PMA con economías convergentes se han orientado hacia productos agrícolas más elaborados y más dinámicos, mientras que los PMA en regresión lo han hecho hacia productos agrícolas más dinámicos, pero en ellos no ha habido cambios con respecto a la elaboración de los productos primarios antes de su exportación. Estas evoluciones muestran que las economías convergentes se han caracterizado no sólo por un mayor cambio estructural que los demás países y por el aumento de la productividad del trabajo tanto en el sector agrícola como en el sector no agrícola, sino también por una mayor orientación hacia el comercio y las exportaciones que los demás grupos. Además, el cambio de orientación de las exportaciones, pasando de los productos primarios a las manufacturas, así como a productos primarios más complejos, ha ido más lejos y ha avanzado más rápidamente en ese grupo de países. Así pues, en las economías convergentes, las modalidades de la integración comercial han reforzado el cambio estructural.

Sin embargo, el desarrollo de las exportaciones de manufacturas no es una fórmula mágica para el éxito del desarrollo. Incluso en las economías convergentes, es evidente la inadecuación existente entre la estructura de la producción y la estructura del comercio, lo que parece indicar que, mientras que efectivamente han aumentado las exportaciones de manufacturas, puede ser que, como se examina más en general en UNCTAD (2002), ese proceso esté muy poco relacionado con el resto de la economía. De hecho, algunas de las economías en regresión han desarrollado con éxito sus exportaciones de manufacturas, pero esto no ha ido acompañado de cambio estructural ni de crecimiento económico, y las actividades de montaje que requieren pocas capacidades tecnológicas locales pueden fracasar fácilmente. Además, es obvio que, en 1980, muchos de los PMA de crecimiento débil y en regresión empezaron con un nivel mucho más alto de integración en la economía mundial y con una orientación hacia las exportaciones más fuerte que las economías convergentes. En consecuencia, si bien los cambios del nivel de integración comercial están vinculados al crecimiento, el nivel efectivo no lo está.

---

*El cambio de orientación de las exportaciones, pasando de los productos primarios a las manufacturas, así como a productos primarios más complejos, ha ido más lejos y ha avanzado más rápidamente. Así pues, en las economías convergentes.*

---

## D. Procesos de aprendizaje tecnológico

La inexistencia generalizada de cambios estructurales, la tasa sumamente baja de aumento de la productividad y el limitado número de productos con los que los PMA pueden competir internacionalmente son otros tantos síntomas de la falta de aprendizaje tecnológico y de innovación en esos países. La evolución de la producción y del comercio indica no sólo que generalmente es bajo el nivel de acumulación de activos basados en los conocimientos, sino que además se está produciendo una regresión en vez de una acumulación de esos activos en muchos de los PMA.

El resto de esta sección se centra más de cerca en los procesos de aprendizaje tecnológico que subyacen a la innovación. Son precisamente esos procesos los que, junto con la acumulación de capital, constituyen los elementos centrales del cambio estructural y de la competitividad internacional. El desarrollo de las capacidades productivas en los PMA obligará a hacer frente tanto a las limitaciones que frenan el aprendizaje tecnológico como a las limitaciones que entorpecen la acumulación de capital.

### ¡ T ÁCITOS DE APRENDIZAJE TECNOLÓGICO EN D PMA

El aprendizaje tecnológico es un proceso que consiste en adquirir y dominar la información y las calificaciones necesarias para que las empresas logren que sus instalaciones y su equipo funcionen de forma eficiente y competitiva, así como la información y las calificaciones necesarias para elevar la calidad y para introducir nuevos productos y procesos de producción. No se trata de un proceso sencillo. Como ha afirmado Lall (2005a, pág. 11):

«Si bien los componentes tecnológicos (equipo, diseños, patentes, etc.) están a la disposición de todos los países, el mero hecho de importarlo no garantiza su utilización eficiente. Esto se debe a que los elementos corpóreos de la tecnología (conocimientos «tácitos») no pueden transferirse como los elementos materiales. Es difícil localizar los conocimientos técnicos, ponerles precio y evaluarlos. Los conocimientos técnicos no pueden transferirse en el equipo, en las instrucciones, en los modelos o en los planos. A diferencia de lo que ocurre con la venta de un producto, en la que la transacción finaliza con la entrega material de éste, la transferencia exitosa de tecnología es un proceso dilatado que implica el aprendizaje en el plano local para completar la transacción. Sólo es posible alcanzar el nivel operativo óptimo de los elementos corpóreos si éstos se complementan con una serie de elementos tácitos que tienen que desarrollarse localmente. En todos los casos es necesario aprender, incluso cuando el vendedor presta asistencia, aunque los costos varían según la tecnología, la empresa y el país.»

Lall (2004) resume de la siguiente manera las diez características generales del aprendizaje tecnológico: 1) se trata de un proceso real e importante, más consciente y deliberado que automático y pasivo; 2) la información sobre las alternativas técnicas es limitada, y el aprendizaje entraña riesgos, incertidumbres y costos; 3) puede ocurrir que las empresas ni siquiera sepan cómo aprender; 4) el aprendizaje es un proceso acumulativo que depende del conducto elegido; 5) las exigencias de las distintas tecnologías en lo que se refiere al aprendizaje difieren, por lo que el proceso de aprendizaje está muy supeditado a cada tecnología; 6) el aprendizaje tiene lugar tanto con la asistencia de fuentes externas como mediante actividades internas; 7) el aprendizaje exige un esfuerzo por parte de la empresa en todos sus niveles y no sólo se limita a las actividades de investigación

---

*La inexistencia generalizada de cambios estructurales, la tasa sumamente baja de aumento de la productividad y el limitado número de productos con los que los PMA pueden competir internacionalmente son otros tantos síntomas de la falta de aprendizaje tecnológico y de innovación en esos países.*

---

y desarrollo; 8) el aprendizaje se hace más costoso a medida que las empresas profundizan en el conocimiento de la tecnología; 9) el aprendizaje requiere que se establezcan vínculos entre proveedores y consumidores, y 10) el aprendizaje tiene lugar a través de interacciones tanto dentro de los países como entre los países.

Sin embargo, también hay importantes diferencias entre las trayectorias de aprendizaje tecnológico de los países que se encuentran en distintos niveles de desarrollo, lo que implica que las capacidades tecnológicas necesarias varían a medida que los países se desarrollan. En los países de la OCDE, un alto nivel de inversiones en investigación y desarrollo es primordial para el aprendizaje tecnológico. En cambio, en los PMA el aprendizaje tecnológico y los cambios técnicos se realizan primordialmente mediante el empleo y la mejora de tecnologías que ya existen en países industrializados avanzados o en otros países en desarrollo. Las principales capacidades tecnológicas están relacionadas con lo siguiente: la adquisición de tecnologías maduras como, por ejemplo, técnicas de montaje simple, especificaciones del producto, conocimientos especializados de producción, personal técnico, componentes y piezas; la capacidad de realizar innovaciones incrementales para adaptar las tecnologías a las condiciones locales; la capacidad de desarrollar nuevos mercados gracias al establecimiento de estrechos vínculos con los clientes y la gestión estratégica de las funciones de comercialización; y el establecimiento de vinculaciones con otras empresas, con instituciones públicas de investigación y con organismos de transferencia de tecnología. Es probable que, en la mayoría de los PMA, los tres factores más importantes que les permitan crear una base endógena de conocimientos sean la formación y el refuerzo de su base de calificaciones, la transferencia de tecnologías extranjeras y la movilidad del personal técnico experimentado. Para que se adopten y se difundan en las economías de los PMA las tecnologías importadas, se puede recurrir a la importación de tecnologías extranjeras, a la retroingeniería de productos extranjeros maduros ya existentes y a la movilidad del personal experimentado en la rama técnica y de ingeniería de gestión.

En el cuadro 35 se muestra la importancia relativa de los distintos conductos a través de los cuales las empresas adquieren y mejoran la tecnología en los PMA y en otros países en desarrollo. La información contenida en el cuadro se basa en las evaluaciones del clima para la inversión preparadas por el Banco Mundial e incluye datos sobre 12 PMA y sobre otros 21 países en desarrollo. De esos datos se desprende que la inversión de capital en maquinaria y equipo nuevos es la fuente más importante de adquisición de tecnología tanto en los PMA como en otros países en desarrollo. En los PMA, el 45% de las empresas declaran que la inversión en maquinaria y equipo nuevos es la fuente más importante de adquisición de tecnología. En conjunto, casi dos tercios de las empresas señalan que, para ellas, esa inversión es la primera, segunda o tercera fuente más importante. Esto tiene el importante corolario de que existe una estrecha relación entre la inversión de capital y el aprendizaje tecnológico. Los bajos niveles de inversión de capital descritos anteriormente en este capítulo están directamente relacionados con los bajos niveles de aprendizaje tecnológico.

Según los datos obtenidos, en los PMA el segundo conducto más importante para la adquisición de tecnología es el personal clave, mientras que en otros países en desarrollo son las actividades internas de investigación y desarrollo. A diferencia de lo que ocurre con la inversión de capital, hay muchas menos empresas que declaren que esas dos fuentes son su principal vía de adquisición de tecnología. Sólo el 14% de las empresas de los PMA afirman que el personal clave es la fuente más importante de adquisición de tecnología, y sólo el 11% señalan que son las actividades de investigación y desarrollo. Las diferencias

*Hay importantes diferencias entre las trayectorias de aprendizaje tecnológico de los países que se encuentran en distintos niveles de desarrollo, lo que implica que las capacidades tecnológicas necesarias varían a medida que los países se desarrollan.*

*Es probable que, en la mayoría de los PMA, los tres factores más importantes que les permitan crear una base endógena de conocimientos sean la formación y el refuerzo de su base de calificaciones, la transferencia de tecnologías extranjeras y la movilidad del personal técnico experimentado.*

CUADRO 35. IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS DISTINTOS CONDUCTOS DE ADQUISICIÓN DE TECNOLOGÍA EN LOS PMA Y EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, VARIOS AÑOS

	Porcentaje de empresas en los PMA que consideraron como...			Porcentaje de empresas en otros países en desarrollo que consideraron como...		
	El conducto más importante	El segundo conducto más importante	El tercer conducto más importante	El conducto más importante	El segundo conducto más importante	El tercer conducto más importante
Maquinaria o equipo nuevos	45,0	11,5	9,5	44,3	13,0	9,9
Personal clave	13,7	26,6	14,1	12,2	19,6	10,7
Colaboración con los clientes	11,3	13,3	15,9	7,6	12,2	12,7
Investigación y desarrollo internos	11,3	15,8	14,9	13,6	19,0	15,1
Ferías de comercio	5,8	10,0	12,7	6,9	11,4	15,0
Colaboración con los proveedores	3,8	5,4	7,7	4,3	9,3	11,9
Transferencia de la empresa matriz	2,3	2,2	2,7	3,2	2,9	2,9
Consultores	2,1	4,9	7,9	2,5	4,1	8,2
Licencias internacionales	1,6	2,7	3,8	1,9	2,5	2,8
Licencias nacionales	1,6	3,5	3,4	1,5	2,2	2,3
Asociaciones empresariales o industriales	1,3	3,1	5,5	1,7	2,8	6,2
Universidades, instituciones públicas	0,4	1,0	2,0	0,5	1,2	2,4

Fuente: Knell (2006) basado en Banco Mundial, *Investment Climate Surveys*, en línea, diciembre de 2005.

existentes entre los PMA y otros países en desarrollo en lo que se refiere a la proporción de empresas que declaran que esas fuentes son su principal vía de adquisición de tecnología no son enormes; sin embargo, si se suman las empresas que consideran que el personal clave es su primera, segunda o tercera fuente más importante de adquisición de tecnología, se observa que el 55% de ellas creen que el personal clave es importante, en comparación con sólo el 43% en otros países en desarrollo.

Esas tendencias reflejan expectativas. Sin embargo, del cuadro 35 también se desprende que hay importantes deficiencias en el proceso de adquisición y difusión de tecnología en los PMA.

En primer lugar, tanto las licencias nacionales o internacionales como las transferencias desde una empresa matriz son dos fuentes insignificantes de adquisición de tecnología en los PMA. Sólo el 1,6% de las empresas de esos países declaran que la obtención de licencias internacionales es la fuente más importante de adquisición de tecnología, y únicamente el 2,3% de ellas indican que las transferencias de una empresa matriz son su principal fuente de adquisición de tecnología. Este último porcentaje refleja en parte la forma en que se concibieron las muestras en las evaluaciones del clima para la inversión preparadas por el Banco Mundial. Sin embargo, hace pensar que si bien, como se verá más adelante, las empresas extranjeras realizan más actividades internas de investigación y desarrollo y utilizan más tecnología con licencia extranjera que las empresas nacionales, la transferencia directa de tecnología a los PMA a través de las empresas transnacionales tiene una importancia relativamente menor en esa muestra de países<sup>8</sup>.

En segundo lugar, las universidades y las instituciones públicas apenas influyen actualmente en el proceso de adquisición de tecnología de los PMA. Tan sólo el 3,4% de las empresas afirman que son su primera, segunda y tercera fuente más importante de adquisición de tecnología. Esta desvinculación entre las

*En los PMA, el 45% de las empresas declaran que la inversión en maquinaria y equipo nuevos es la fuente más importante de adquisición de tecnología.*

instituciones tecnológicas públicas y las empresas del sector privado es también evidente en otros países en desarrollo.

En tercer lugar, cabría suponer que la colaboración entre las empresas fuera una importante fuente de adquisición de tecnología en un entorno caracterizado por los bajos ingresos. Para los PMA, es evidente que la colaboración con los clientes es ciertamente importante y, si se suma a ella la colaboración con los proveedores, el 15% de las empresas afirman que éste es su conducto más importante de adquisición de tecnología. Sin embargo, esta cifra parece baja porque, en el contexto de los PMA, es probable que los conocimientos adquiridos a través de fuentes externas sean un componente esencial del aprendizaje tecnológico.

En cuarto lugar, el empleo de consultores es un medio de adquisición de tecnología de poca relevancia para las empresas privadas en los PMA. Dado el importante papel que desempeñan los consultores en la cooperación técnica, esto parece indicar que existe una gran disociación entre la ayuda en forma de cooperación técnica y el desarrollo de las capacidades tecnológicas del sector privado.

Lo que estos datos hacen pensar es que tanto las capacidades de aprendizaje de las empresas como el contexto institucional para el aprendizaje tecnológico y la innovación no son sólidos en los PMA. El desarrollo de capacidades tecnológicas depende del alcance de los vínculos entre los agentes económicos, así como con organizaciones especializadas tales como los órganos públicos de investigación que están generando conocimientos. En el capítulo 6 se examina la naturaleza de los sistemas de conocimientos nacionales de los PMA.

## 2. INDICADORES DEL ESFUERZO TECNOLÓGICO

En la actualidad hay cada vez más obras especializadas sobre la medición de las capacidades tecnológicas y los acervos de conocimientos de los países (Archibugi y Cocco, 2004; 2005). Algunos indicadores muy utilizados son los gastos en investigación y desarrollo, el número de científicos e ingenieros, los derechos de licencia y el número de publicaciones en revistas científicas. Estos datos deben interpretarse con cautela, ya que no recogen todas las actividades innovadoras de los PMA, en particular la innovación incremental. Sin embargo, constituyen los únicos datos internacionalmente comparables para medir la brecha de conocimientos en lo que se refiere a las capacidades tecnológicas.

En el cuadro 36 se resume la situación de los PMA en relación con otros países en desarrollo y con los países desarrollados, desde el punto de vista de algunos indicadores tradicionales de esfuerzo tecnológico. En el cuadro se observa que:

- Tanto en los PMA como en otros países en desarrollo, los gastos en investigación y desarrollo son muy pequeños en comparación con los de los países de la OCDE. Los gastos brutos en investigación y desarrollo en 2003 (último año sobre el que se tienen datos) fueron del 0,2% del PIB en los PMA y del 0,3% del PIB en otros países en desarrollo, en comparación con el 2,2% del PIB en los países de la OCDE.
- El número de investigadores y científicos dedicados a actividades de investigación y desarrollo por millón de habitantes en los PMA en 2003 (o en el año más próximo) representa tan sólo el 27% del nivel de otros países en desarrollo y el 2% del nivel de los países de la OCDE.

*El contexto institucional para el aprendizaje tecnológico y la innovación no son sólidos en los PMA.*

*Los gastos brutos en investigación y desarrollo en 2003 fueron del 0,2% del PIB en los PMA.*

CUADRO 36. INDICADORES DEL ESFUERZO TECNOLÓGICO EN LOS PMA, EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS

	PMA	Otros países en desarrollo	Países desarrollados
Gastos totales en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB en 2003 <sup>a</sup>	0,2	0,3	2,2
Investigadores y científicos por millón de habitantes en 2003 <sup>a</sup>	176	662	7,144
Publicaciones científicas y técnicas, suma 1990-1999			
Número	7 788	479 837	4 841 762
Porcentaje dentro del total mundial (%) <sup>b</sup>	0,1	8,5	86,0
Patentes de utilidad <sup>c</sup> , suma 1991-2004			
Número	20	14 824	1 823 019
Porcentaje en el total mundial (%) <sup>b</sup>	0,0	0,8	99,0

Fuente: Knell (2006).

Nota: Las cifras sobre el gasto bruto en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB son datos correspondientes a 11 PMA; el número de investigadores y científicos por millón de habitantes corresponde a 16 PMA.

a O último año sobre el que se disponen de datos.

b Los porcentajes del total mundial no suman el 100% porque en este cuadro no se incluyen las economías en transición.

c Las patentes de utilidad incluyen las patentes de invención, pero no las patentes de dibujos y modelos, las patentes de instalaciones, las patentes reexpedidas, etc.

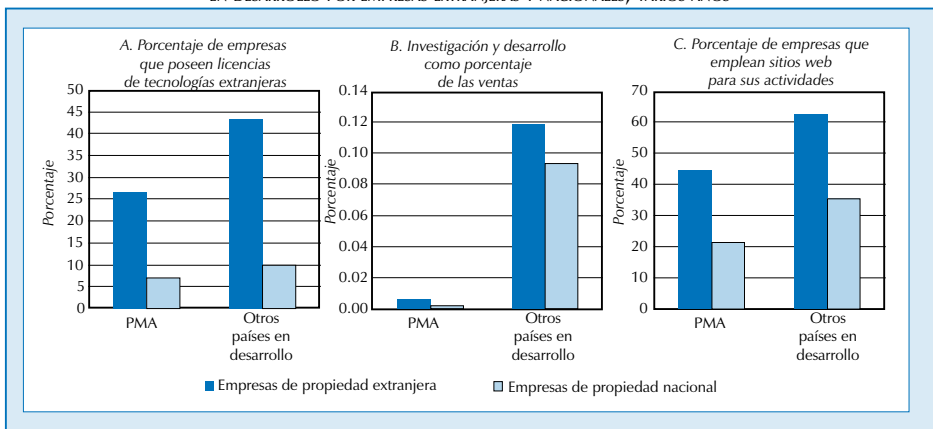
- Entre 1990 y 1999, sólo el 0,1% de los artículos publicados en revistas científicas y técnicas sobre física, biología, química, matemáticas, medicina clínica, investigación biomédica, ingeniería y tecnología, así como sobre las ciencias de la tierra y del espacio, procedían de PMA.
- Entre 1991 y 2004 sólo se concedieron 20 patentes de los Estados Unidos a ciudadanos de PMA, frente a las 14.824 que se otorgaron a ciudadanos de otros países en desarrollo y a los 1,8 millones que se concedieron a ciudadanos de países de la OCDE.

Estas estadísticas indican la existencia de una brecha de conocimientos de enormes dimensiones dentro de la economía mundial. Sin embargo, no sería correcto inferir que la innovación y la resolución de problemas son fenómenos inexistentes en los PMA. Hay numerosas innovaciones incrementales que son de importancia para satisfacer las necesidades nacionales pero que no se reflejan en esos indicadores tradicionales. Ése es especialmente el caso de las innovaciones de procesos «invisibles», que sólo pueden medirse mediante investigaciones sobre el terreno y también mediante indicadores de las ventas, de la productividad y de la rentabilidad.

En el gráfico 30 se incluyen algunos datos sobre empresas obtenidos en las evaluaciones del clima para la inversión preparadas por el Banco Mundial. Esos datos distinguen entre el esfuerzo tecnológico realizado por las empresas nacionales y por las empresas extranjeras tanto en los PMA como en otros países en desarrollo. En todos los casos, los indicadores del esfuerzo tecnológico de los PMA son inferiores a los de otros países en desarrollo, y también son menores en las empresas nacionales que en las extranjeras. Llama la atención que los gastos medios hechos por las empresas nacionales de los PMA en investigación y desarrollo, como porcentaje de las ventas, sean casi nulos. Más preocupante es que sólo el 7% de las empresas nacionales de los PMA tengan licencias para utilizar tecnología extranjera. Además, sólo el 21% de las empresas nacionales de los PMA utilizan un sitio web para sus actividades. Eso representa menos de la mitad de la proporción de las empresas extranjeras que emplean un sitio web con tal fin; las empresas nacionales de los PMA también están retrasadas con respecto a las empresas nacionales de otros países en desarrollo.

*Sólo el 7% de las empresas nacionales de los PMA tienen licencias para utilizar tecnología extranjera. Además, sólo el 21% de las empresas nacionales de los PMA utilizan un sitio web para sus actividades.*

GRÁFICO 30. DIFERENCIAS ENTRE EL ESFUERZO TECNOLÓGICO REALIZADO EN LOS PMA Y EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO POR EMPRESAS EXTRANJERAS Y NACIONALES, VARIOS AÑOS<sup>a</sup>



Fuente: Knell (2006), basado en Banco Mundial, *Investment Climate Surveys*, en línea, diciembre de 2005.

Nota: Las Investment Climate Surveys se realizaron entre 2000 y 2005.

- a El grupo de otros países en desarrollo incluye 21 países; el grupo de los PMA está compuesto por 12 países de los que tienen datos, a saber, Bangladesh (2002), Bhután (2001), Camboya (2003), Eritrea (2002), Etiopía (2002), Madagascar (2005), Malí (2003), Nepal (2000), la República Unida de Tanzania (2003), el Senegal (2003), Uganda (2003) y Zambia (2002).

Dada la importancia de las inversiones de capital para adquirir tecnología, las importaciones de maquinaria y de equipo son un buen indicador del esfuerzo tecnológico en los PMA. En el gráfico 31 se presentan las importaciones de maquinaria y de equipo realizadas por los PMA y por otros países en desarrollo entre 1980 y 2003, utilizando dos indicadores del esfuerzo tecnológico: las importaciones de maquinaria y de equipo como porcentaje del PIB y per cápita.

En ese gráfico se observa lo siguiente:

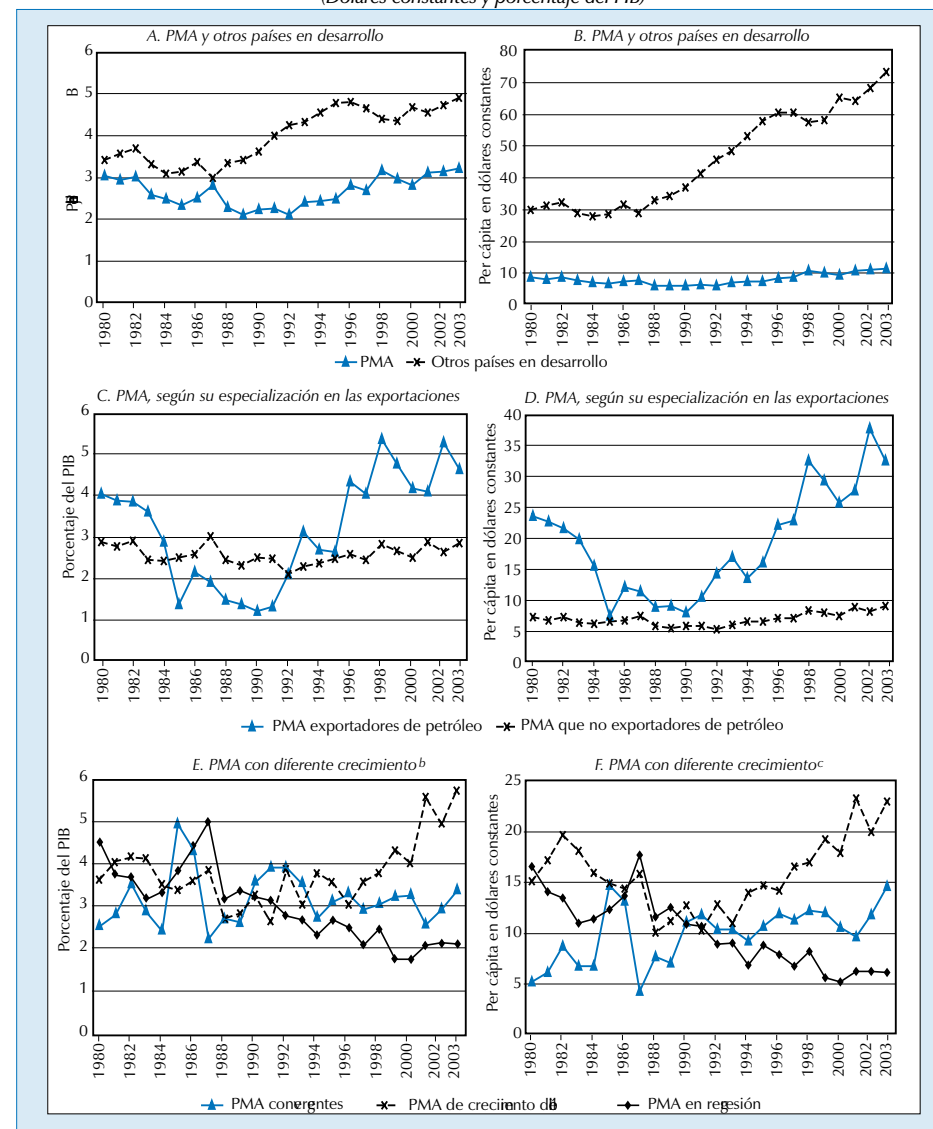
- El porcentaje del PIB que representan las importaciones de maquinaria y de equipo hechas por los PMA en 2000-2003 fue inferior al de otros países en desarrollo (3% frente al 4,8% del PIB, respectivamente), y la brecha existente entre ambos grupos de países ha aumentado desde principios de los años ochenta (época en la que las importaciones de maquinaria y de equipo representaban el 2,9% del PIB en los PMA y el 3,3% en otros países en desarrollo).
- En términos reales per cápita, las importaciones de maquinaria y de equipo efectuadas por los PMA en 2000-2003 se situaron casi en el mismo nivel que en 1980. Las importaciones reales de bienes de capital per cápita ascendieron a unos 10 dólares per cápita (en dólares de los EE. UU. de 1990), cifra siete veces menor que la registrada en otros países en desarrollo.

Desglosando las tendencias de las economías convergentes, de las economías de crecimiento débil y de las economías en regresión, y en los PMA en regresión, las importaciones de maquinaria y de capital han sufrido una fuerte caída, tanto como porcentaje del PIB como per cápita (gráficos 31E y 31F). Sin embargo, es significativo que no se aprecie una tendencia alcista de tales importaciones en las economías convergentes. En términos reales, las importaciones per cápita de maquinaria y de equipo realizadas por las economías convergentes alcanzaron en 2003 el mismo nivel que en 1985. Esto parece indicar que el desarrollo de las capacidades tecnológicas en las

En términos reales per cápita, las importaciones de maquinaria y de equipo efectuadas por los PMA en 2000-2003 se situaron casi en el mismo nivel que en 1980.

GRÁFICO 31. IMPORTACIONES DE MAQUINARIA PER CÁPITA<sup>a</sup> Y COMO PORCENTAJE DEL PIB EN LOS PMA, EN SUBGRUPOS DE PMA Y EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1980-2003

(Dólares constantes y porcentaje del PIB)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en COMTRADE, y Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

- a Las importaciones de maquinaria per cápita se calculan en dólares constantes de 2000. El coeficiente de deflación del PIB, en dólares, se utilizó para convertir esta serie a términos reales.

b Los PMA convergentes comprenden: Bangladesh, Bhután, Mozambique, Nepal y Uganda. Los PMA de crecimiento débil incluyen: Benin, Burkina Faso, Chad, Malawi, Malí, Mauritania y Senegal. Los PMA en regresión comprenden: Burundi, Gambia, Guinea-Bissau, Haití, Madagascar, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Sierra Leona, Togo y Zambia.

c Los PMA convergentes comprenden: Bangladesh, Bhután, Mozambique, Nepal, RDP Lao y Uganda. Los PMA de crecimiento débil incluyen: Benin, Burkina Faso, Chad, Guinea, Malawi, Malí, Mauritania y Senegal. Los PMA en regresión comprenden: Burundi, Gambia, Guinea-Bissau, Haití, Madagascar, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Togo y Zambia.

CUADRO 37. GASTO PÚBLICO EN INVESTIGACIONES EN AGRICULTURA EN ALGUNOS PMA, 1980–1989, 1990–1999 y 2000–2001

	Gasto público en investigación							
	1993, millones de dólares				Porcentaje del PIB agrícola			
	Promedio		Diferencia		Promedio		Diferencia	
	1980–1989 (a)	1990–1999 (b)			2000–2001	1980–1989 (a)		
Burkina Faso	4,0	7,9	..	3,9	0,6	0,9	..	0,4
Burundi	..	3,3	1,5	..	..	0,7	0,4	..
Cabo Verde	1,7	1,9	..	0,2	3,5	4,1	..	0,7
Etiopía	6,6	9,9	13,6	3,3	0,3	0,3	0,4	0,0
Guinea	..	4,4	3,5	..	..	0,6	0,3	..
Lesotho	0,8	0,8	..	-0,1	0,7	0,6	..	-0,1
Madagascar	5,8	5,3	2,6	-0,5	0,6	0,6	0,3	0,0
Malawi	10,4	11,0	..	0,6	1,6	1,4	..	-0,2
Malí	12,1	11,3	..	-0,8	1,3	1,0	..	-0,3
Mauritania	..	1,9	2,4	..	..	0,8	1,0	..
Níger	5,7	5,6	..	-0,1	0,7	0,7	..	0,0
República Unida de Tanzania	..	6,5	8,5	..	..	0,3	0,4	..
Rwanda	4,3	3,9	..	-0,5	0,5	0,6	..	0,0
Senegal	23,6	15,2	..	-8,4	2,6	1,4	..	-1,1
Sudán	8,7	9,0	7,9	0,3	0,5	0,1	0,2	-0,4
Togo	5,8	4,3	4,2	-1,5	1,4	0,8	0,6	-0,6
Uganda	..	7,8	10,2	..	..	0,4	0,5	..
Yemen	..	16,2	..	..	..	0,5	..	..
Zambia	11,7	11,6	..	-0,2	2,8	2,2	..	-0,6

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basados en GCIAl, base de datos en línea ASTI, febrero de 2006, y Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2005, CD-Rom.

economías convergentes ha sido escaso y que esos PMA pueden estar expuestos a sufrir reveses al intensificarse la competencia con otros países en desarrollo. En efecto, los estudios de las exportaciones de prendas de vestir en Lesotho y Camboya confirman estas insuficiencias y la vulnerabilidad a la competencia (Lall 2005; Rasiah 2006). La tendencia alcista más fuerte en lo que respecta a las importaciones de maquinaria y de equipo se observó en las economías de crecimiento débil. Esto es probablemente un reflejo del hecho de que ésas son las economías en las que la IED ha propiciado más el aumento de las inversiones (véase el capítulo anterior).

*Entre los PMA africanos que no exportan petróleo, las importaciones de bienes de capital no sólo fueron inferiores per cápita sino que además representaron una parte menor del PIB en 2000–2003 que en 1980–1983.*

Es imposible diferenciar la importancia relativa de las empresas nacionales y de las empresas extranjeras en las importaciones de bienes de capital. Sin embargo, es evidente que los países que han recibido las mayores entradas de IED suelen ser los países en los que las importaciones de bienes de capital han aumentado tanto como porcentaje del PIB como per cápita. Una importante característica de las tendencias de las importaciones de bienes de capital realizadas por los PMA, y también un reflejo de la función de la IED a ese respecto, es que los PMA exportadores de petróleo registraron considerables aumentos de esas importaciones en los años noventa. Así, aunque las importaciones de bienes de capital efectuadas por los PMA exportadores de petróleo ascendieron de 7 dólares per cápita a 33 dólares per cápita (en dólares de los EE.UU. de 1990) entre 1990 y 2003, las de los PMA no exportadores de petróleo sólo aumentaron de 6 a 10 dólares per cápita. Entre los PMA africanos que no exportan petróleo, las importaciones de bienes de capital no sólo fueron inferiores per cápita sino

que además representaron una parte menor del PIB en 2000–2003 que en 1980–1983.

La mayor parte de los datos precedentes corresponden a empresas que se dedican a actividades industriales y a servicios. No obstante, dada la importancia de la agricultura en las economías de muchos de los PMA, son aspectos particularmente importantes del esfuerzo tecnológico tanto las actividades de investigación y desarrollo realizadas en la agricultura como las actividades de divulgación encaminadas a establecer un vínculo entre la labor de los investigadores y la de los agricultores. Los datos a este respecto son también fragmentarios, pero en el cuadro 37 se recoge información sobre el gasto público hecho en investigación y desarrollo agrícolas en los PMA africanos acerca de los cuales se dispone de datos.

Este cuadro deja patente que el gasto público en investigación y desarrollo en la agricultura disminuyó en términos reales en los años ochenta en esa muestra de países, así como en los años noventa en muchos países. Esto refleja el hecho de que, en África, el rápido crecimiento del gasto en investigación y desarrollo en la agricultura en los años sesenta (período posterior a la independencia consagrado a la creación de instituciones con la financiación procedente de la ayuda al desarrollo) dejó paso paulatinamente a la crisis de la deuda en los años ochenta y a la reducción del gasto público y a la disminución de la ayuda de los donantes en los años noventa (Pardey y Beintema, 2001, pág. 3). En la actualidad, a pesar de los beneficios relativamente elevados que reporta la investigación agrícola, siguen siendo muy bajas las inversiones en actividades de investigación y desarrollo en la agricultura.

*A pesar de los beneficios relativamente elevados que reporta la investigación agrícola, siguen siendo muy bajas las inversiones en actividades de investigación y desarrollo en la agricultura.*

## E. Conclusiones

En este capítulo se han descrito y analizado las tendencias de la estructura de la producción, la productividad del trabajo y la integración comercial de los PMA, y se han examinado los procesos de aprendizaje tecnológico que, junto con la acumulación de capital, subyacen a la transformación estructural, el crecimiento de la productividad y la competitividad internacional.

En este capítulo se ha mostrado que ha habido pocos cambios estructurales en el conjunto de los PMA y que está aumentando la brecha existente entre la productividad de esos países, de otros países en desarrollo y de los países desarrollados. En los PMA, la contribución de la agricultura al PIB está disminuyendo lentamente (del 37% en 1980–1983 al 33% en 2000–2003). Están aumentando tanto las actividades industriales como los servicios. Ahora bien, buena parte de ese incremento del valor añadido industrial se concentra en unos pocos PMA, y el tipo de actividades industriales que están experimentando una mayor expansión en los PMA no son las actividades manufactureras, sino la minería, la explotación del petróleo y, en algunos casos, la producción de energía hidroeléctrica. Además, el tipo de servicios que están teniendo la mayor expansión son los servicios comerciales y el comercio en pequeña escala de poco valor añadido.

Según los datos, en los PMA se necesitaban en 2002–2003, por término medio, 5 trabajadores para producir lo que producía un solo trabajador en otros países en desarrollo, y 94 para producir lo que producía un trabajador en los países desarrollados. Lo que es peor aún es que la brecha existente en la productividad está aumentando: la productividad del trabajo en el grupo de los PMA fue sólo un 12% mayor en 2000–2003 que en 1980–1983, mientras que

*La productividad del trabajo en el grupo de los PMA fue sólo un 12% mayor en 2000–2003 que en 1980–1983.*

en otros países en desarrollo tuvo un incremento del 55% por término medio. Es significativo que en los PMA, si bien el valor añadido agrícola por trabajador agrícola aumentó ligeramente, el valor añadido no agrícola por trabajador no agrícola disminuyó un 9% entre 1980-1983 y 2000-2003. En ese período, la productividad del trabajo no agrícola disminuyó en cuatro quintos de los PMA sobre los que se dispone de datos, lo que indica que la absorción productiva de la mano de obra fuera de la agricultura es un problema muy extendido y de gran envergadura.

Los bienes y servicios con los que los PMA pueden competir en los mercados mundiales se limitan, en última instancia, a los bienes y servicios que esos países pueden producir eficientemente. Esta es la principal causa de la marginación de los PMA en el comercio mundial. Incluso aunque exportaran toda su producción, su porcentaje en las exportaciones mundiales de bienes y servicios sería de solamente el 2,4%, pese a que en ellos se concentra el 10,6% de la población mundial. Además, al igual que la estructura de la producción de los PMA, la estructura de sus exportaciones también está fuertemente orientada hacia la explotación de los recursos naturales. La capacidad de los PMA para exportar manufacturas está aumentando. Ahora bien, este aumento se está produciendo mucho más lentamente que en otros países en desarrollo; además, se concentra en unos pocos países y hasta ahora se ha limitado principalmente a productos intensivos en mano de obra que requieren pocas calificaciones, en particular ropa, que presentan escasas posibilidades de aprendizaje y una escasa articulación productiva a nivel interno, en vez de extenderse a los que necesitan tecnología de nivel medio y alto.

El cambio estructural, el crecimiento de la productividad y la integración comercial no pueden aislarse de las modalidades de crecimiento económico. Teniendo esto presente, en este capítulo se ha analizado si hay diferencias entre los PMA en lo que concierne a su crecimiento. Utilizando la clasificación de los PMA en economías convergentes, economías de crecimiento débil y economías en regresión que se hizo en el capítulo anterior, se aprecian importantes particularidades. Resumiendo, las economías convergentes se caracterizan por: i) la disminución del porcentaje que representa la agricultura dentro del PIB; ii) el aumento del valor añadido manufacturero; iii) una productividad del trabajo en alza tanto en la agricultura como en otros sectores; iv) un aumento del porcentaje que representa el comercio dentro del PIB, y v) un incremento del porcentaje que representan las exportaciones de manufacturas dentro de las exportaciones de mercancías. Las economías en regresión se caracterizan por: i) el aumento de la contribución de la agricultura al PIB; ii) la desindustrialización, entendida como una reducción del porcentaje que representan las manufacturas dentro del PIB; iii) la disminución de la productividad del trabajo, tanto en la agricultura como en los demás sectores; iv) la disminución del porcentaje que representa el comercio dentro del PIB, y v) el hecho de que, aunque las exportaciones de manufacturas están aumentando como porcentaje del total de las exportaciones de mercancías, ese fenómeno se está produciendo mucho más lentamente que en las economías convergentes.

Este análisis demuestra que la experiencia de los PMA no se aleja de las modalidades clásicas de transformación estructural a largo plazo que se han observado cuando se produce un crecimiento económico sostenido (véase Clark, 1957; Kuznets, 1966; Syrquin y Chenery, 1989). La dinámica de la estructura de la producción está íntimamente relacionada con los resultados obtenidos en cuanto al crecimiento económico. En el capítulo anterior se mostró que las economías convergentes obtenían resultados mucho mejores que las economías de crecimiento débil y que las economías en regresión en lo que respecta a la

---

*Las modalidades de la producción y del comercio indican que el aumento de los acervos de conocimientos es generalmente bajo. Pero, además, en muchos de los PMA se da una regresión, en vez de una acumulación, de esos acervos de conocimientos.*

---

movilización de sus ahorros internos y al esfuerzo de inversión. Ahora es también evidente que la transformación estructural ha sido mayor en esos países.

La inexistencia generalizada de cambio estructural, la lentitud del aumento de la productividad y la limitación de la gama de productos con los que los PMA pueden competir en el plano internacional son otros tantos síntomas de la falta de aprendizaje tecnológico y de innovación en esos países. Las modalidades de la producción y del comercio indican que el aumento de los acervos de conocimientos es generalmente bajo. Pero, además, en muchos de los PMA se da una regresión, en vez de una acumulación, de esos acervos de conocimientos. Utilizando indicadores tradicionales del esfuerzo tecnológico (como las actividades de investigación y desarrollo, las patentes, el número de científicos y de investigadores y las publicaciones), resulta evidente que existe una gran brecha en cuanto a los conocimientos entre los PMA, otros países en desarrollo y los países desarrollados. Estas estadísticas pueden inducir a error, ya que no captan el tipo de innovaciones y las dimensiones de la capacidad de innovar que son importantes para los países muy pobres. Sin embargo, los datos relativos a las empresas también reflejan las deficiencias de las capacidades tecnológicas. Es significativo que éste sea, evidentemente, un punto débil incluso en las economías convergentes.

En los países ricos, una proporción creciente de la producción tiene lugar actualmente dentro de lo que se denomina economía del conocimiento, es decir, que se basa en la manipulación de ideas y de conocimientos, no de objetos materiales. Sin embargo, la intensidad de conocimientos de la producción en la economía mundial es elevada no sólo en los sectores de alta tecnología, en las industrias creativas y en los servicios prestados a los productores, sino que también está aumentando en el ámbito de la producción primaria y de las manufacturas que requieren pocas calificaciones. Por este motivo, la acumulación de conocimientos y el desarrollo de las capacidades tecnológicas es tan importante para los PMA como para los países ricos. La competitividad internacional dentro de la economía mundial se basa cada vez más en los conocimientos y en las innovaciones, en vez de en los precios y en los costos. A medida que ocurre esto, las diferencias entre los países ricos y los países pobres en lo que respecta a sus acervos de conocimientos y a sus capacidades de aprendizaje van cobrando cada vez mayor importancia como obstáculo para el desarrollo y para la reducción de la pobreza. En los PMA, el deficiente desarrollo de sus capacidades tecnológicas y la escasa acumulación de capital se refuerzan mutuamente y amenazan con marginar a esos países dentro de la economía mundial. Sin embargo, como se señaló al estudiar el modelo de crecimiento al principio del capítulo anterior, la disponibilidad de tecnologías que ya se están utilizando en otros países ofrece una gran oportunidad para un crecimiento convergente.

En este capítulo se completa el análisis de los procesos fundamentales mediante los cuales se desarrollan las capacidades productivas: la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural. En el capítulo siguiente se amplía el análisis examinando las repercusiones que tienen para la pobreza tanto la lentitud de la acumulación de capital y del progreso tecnológico como las deficiencias del cambio estructural. Para ello, se estudian más a fondo las tendencias de la productividad del trabajo descritas en este capítulo, así como la capacidad de los PMA para absorber de forma productiva su creciente población activa tanto en la agricultura como en otros sectores.

---

*En los PMA, el deficiente desarrollo de sus capacidades tecnológicas y la escasa acumulación de capital se refuerzan mutuamente y amenazan con marginar a esos países dentro de la economía mundial.*

---



## Notas

1. En aras de la sencillez semántica, en todo este capítulo se habla de porcentajes sectoriales del PIB. Las estimaciones se basan en porcentajes del valor añadido total.
2. El término «apertura» en el análisis del comercio y del desarrollo se refiere tanto al tipo de régimen de política comercial como al grado de orientación hacia el comercio (véase UNCTAD 2002: recuadro 9). Aquí se utiliza el segundo sentido de ese término, aunque, como se mostró en el Informe sobre los PMA de 2004, la mayoría de esos países también han emprendido una amplia liberalización comercial.
3. Para esta estimación, los productos básicos corresponden a las categorías 0 a 4 más las partidas 524 (materiales radiactivos y materiales conexos), 667 (piedras preciosas), 68 (metales no ferrosos), 941 (animales vivos y de parques zoológicos) y 971 (oro). La clasificación de productos que se utiliza en toda esta sección se basa en Wood y Mayer (1998) y UNCTAD (1998). Esta clasificación difiere ligeramente de la utilizada en la primera parte del presente Informe (y también en anteriores informes sobre los PMA). La inclusión de las partidas 524, 667, 941 y 971 significa que la parte correspondiente a los productos básicos dentro del total de las exportaciones de mercancías es ligeramente superior a la estimación realizada en la primera parte.
4. Esta clasificación se basa en la estructura de las exportaciones de los PMA a finales de los años noventa: i) exportadores de productos agrícolas: Afganistán, Benín, Bhután, Burkina Faso, Burundi, Chad, Eritrea, Etiopía, Guinea-Bissau, Islas Salomón, Kiribati, Malawi, Malí, Mauritania, República Unida de Tanzania, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Somalia, Togo y Uganda; ii) exportadores de minerales: Guinea, Liberia, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Sierra Leona y Zambia; iii) exportadores de petróleo: Angola, Guinea Ecuatorial, Sudán y Yemen; iv) exportadores de manufacturas: Bangladesh, Camboya, Haití, Lesotho, Madagascar, Myanmar, Nepal y República Democrática Popular Lao; v) exportadores de servicios: Cabo Verde, Comoras, Djibouti, Gambia, Maldivas, Samoa, Tuvalu y Vanuatu; y vi) exportadores mixtos de manufacturas y servicios: Mozambique y Senegal (UNCTAD, 2004, pág. 24).
5. La distinción entre productos agrícolas estáticos y productos agrícolas dinámicos se ha tomado de Wood y Mayer (1998). Los productos agrícolas dinámicos tienen una elasticidad-renta de la demanda superior a la unidad.
6. El número de productos exportados incluye únicamente los productos cuyas exportaciones exceden de 100.000 dólares de los EE.UU. o representan más del 0,3% del total de las exportaciones del país (UNCTAD, *Manual de Estadísticas*, 2005).
7. Desde que Kaldor enunció por primera vez sus leyes del crecimiento a mediados de los años sesenta, incontables datos empíricos las han corroborado (véanse, por ejemplo, los trabajos de Thirlwall, 1983; McCombie, Pugno y Soro, 2003). En un estudio reciente se ha comprobado la veracidad de esas leyes en 45 países, entre los que figuran 27 PMA de África (Wells y Thirlwall, 2003).
8. Por supuesto, es importante en los PMA en los que se concentran las entradas de IED, especialmente los exportadores de petróleo.

## Bibliografía

- AArchibugi, D., y Cocco, A. (2004). A new indicator of technological capabilities for developed and developing countries. *World Development*, 32 (4): 629-654.
- Archibugi, D., y Cocco, A. (2005). Measuring technological capabilities at the country level: A survey and a menu for choice, *Research Policy*, 34 (2): 175-194.
- Clark, C. (1957). *The Conditions of Economic Progress*, Macmillan, Londres.
- FAO (2004). *El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2004*, FAO, Roma, ISBN 92-5-105177-1.
- Herrmann, M. (2006). Structural changes in labour-surplus economies: Evidence from least developed countries, documento de antecedentes preparado para el *Informe sobre los países menos adelantados 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Kaldor, N. (1966). *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kaldor, N. (1967). *Strategic Factors in Economic Development*, Ithaca, NY, Universidad de Cornell.
- Knell, M. (2006). Uneven technological accumulation and growth in the least developed countries, documento de antecedentes preparado para el *Informe sobre los países menos adelantados 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Kuznets (1966). *Modern Economic Growth*, Yale University Press, New Haven, Conn.
- Lall, S. (2004). Re-inventing industrial strategy: the role of government policy in building industrial competitiveness, G-24 Discussion Paper Series, N° 28, UNCTAD, Ginebra.
- Lall, S. (2005a). Is African industry competing? QEH Working Paper Series, N° 121, Queen Elizabeth House, Universidad de Oxford.
- Lall, S. (2005b). FDI, AGOA and manufactured exports by a landlocked, least developed African economy: Lesotho, *Journal of Development Studies*, Vol. 41 (6): 998-1022.
- McCombie, J., Pugno, M., y Soro, B., (coords.) (2003). *Productivity Growth and Economic Performance: Essays in Verdoorn's Law*, Londres, Palgrave Macmillan.
- Nelson, R., y Pack, H. (1999). The Asian miracle and modern growth theory, *Economic Journal*, 109 (457): 416-436.
- OIT, base de datos LABORSTA en línea. Ginebra, <http://laborsta.ilo.org/>.
- ONUDI (2005). *Industrial Development Report 2005. Capability building for catching-up. Historical, empirical and policy dimensions*, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Viena.
- Pardey, P. G., y Beintema, N. M. (2001). Slow magic: Agricultural R&D a century after Mendel. Agricultural Science and Technology Indicators Initiative, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Rasiah, R. (2006). Sustaining development through garment exports in Cambodia, documento de antecedentes preparado para el *Informe sobre los países menos adelantados 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Unwin, tercera edición, 1950, Nueva York, Harper and Row.
- Syrquin, M., y Chenery, H. (1989). Patterns of development 1950-1985, World Bank Discussion paper N° 41, Banco Mundial, Washington, DC.
- Thirlwall, A. P. (1983). Symposium on Kaldor's Growth Laws, *Journal of Post Keynesian Economics*, Spring.
- UNCTAD (2002a). *Informe sobre los países menos adelantados 2002: Escaping the Poverty Trap*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.02.II.D.13, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2002b). *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2002: Los países en desarrollo y su inserción en el comercio mundial*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.II.D.2, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2004). *Informe sobre los países menos adelantados 2004: Linking International Trade with Poverty Reduction*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.27, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2005). *Handbook of Statistics*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E/F.05.II.D.29, Ginebra y Nueva York.
- Verdoorn, P. J. (1949). Fattori che Regolano lo Sviluppo della Produttività del Lavoro, *L'Industria*, N° 1.
- Wells, H., y Thirlwall, A. P. (2003). Testing Kaldor's Growth Laws across the Countries of Africa, *African Development Review*, 15 (2-3): 89-105.
- Wood, A., y Mayer, J. (1998). Africa's export structure in a comparative perspective. Study N° 4, African Development in a Comparative Perspective. (<http://www.ids.ac.uk/ids/global.strat1.html>).



# La oferta de mano de obra y la falta de empleo productivo

## A. Introducción

La mano de obra es un recurso productivo importante de los PMA, y uno de los principales desafíos que enfrentan esos países para poder desarrollar su capacidad productiva es lograr que ese recurso se utilice más plenamente y en forma más productiva. En casi todos los PMA existe un desequilibrio entre la tasa de crecimiento de la mano de obra, que es muy rápida debido al crecimiento de la población, y la tasa de acumulación de capital y progreso tecnológico, que, como se indicó en los dos capítulos anteriores, en general es lenta. En vista de ello, la mayoría de los trabajadores tienen que ganarse la vida con su trabajo puramente manual, ya que las herramientas y el equipo de que disponen son rudimentarios, su nivel educativo y de formación es bajo y las infraestructuras insuficientes. La productividad de la mano de obra es baja y el subempleo está muy extendido.

Esta es la causa fundamental de la persistente pobreza de masas en los PMA. En la mayoría de los PMA la pobreza extrema no está vinculada principalmente al desempleo absoluto; más bien, existe porque los ingresos de la fuerza de trabajo por lo general son muy bajos y no permiten a las familias aumentar su nivel de vida por encima del umbral de pobreza. En ese contexto, existen dos factores de pobreza que están estrechamente ligados, a saber: i) el subempleo y ii) el bajo rendimiento de la mano de obra (Osmani, 2005). El subempleo resulta discernible más claramente cuando las personas no trabajan a tiempo completo respecto del total de horas por semana y de días por año. Sin embargo, también puede darse el «subempleo encubierto», en el sentido de que una persona puede trabajar aparentemente a tiempo completo, pero con muy poca intensidad, en una empresa familiar (como una granja o un pequeño comercio familiar) en la que el trabajo y el ingreso se distribuyen entre los miembros de la familia. Sin embargo, aunque se trabaje a tiempo completo y a un ritmo intenso, el trabajo de muchos trabajadores de los PMA sólo genera bajos rendimientos. Una vez más, según Osmani (2005), ello obedece a las razones siguientes: i) los trabajadores compiten con personas que pueden ingresar en el mercado de trabajo con salarios de reserva muy bajos (personas desempleadas y subempleadas que constituyen un excedente de mano de obra); ii) la baja productividad (debido a la poca calificación, a la tecnología insuficiente o a factores complementarios no adecuados; y iii) una relación de intercambio negativa (bajo precio de los productos o alto costo de los insumos).

La creación de oportunidades de empleo productivo para la creciente mano de obra es un problema socioeconómico importante para la mayoría de los PMA. Sin embargo, este problema también ofrece una gran oportunidad económica. Si se aprovecharan las energías y la iniciativa latentes de la mano de obra subutilizada, se podría no sólo reducir la pobreza, sino también acelerar el crecimiento económico. Como se señaló en el capítulo 2, los países muy pobres pueden alcanzar tasas de crecimiento elevadas mediante la inversión y la innovación en actividades que generen beneficios altos y tengan efectos de vinculación. En los



---

*La mano de obra es un recurso productivo importante de los PMA, y uno de los principales desafíos que enfrentan esos países para poder desarrollar su capacidad productiva es lograr que ese recurso se utilice más plenamente y en forma más productiva.*

---

---

*Los países muy pobres pueden alcanzar tasas de crecimiento elevadas mediante la inversión y la innovación en actividades que generen beneficios altos y tengan efectos de vinculación.*

---

países en desarrollo que han tenido resultados económicos positivos, este proceso se ha mantenido mediante una oferta elástica de mano de obra y de capital para los sectores dinámicos de la economía (Ros, 2000). En el contexto de los PMA, hay posibilidades de que la elasticidad de la oferta de mano de obra sea elevada debido a las altas tasas de subempleo o de concentración de trabajadores en actividades de baja productividad. La mano de obra subempleada que se dedica a actividades de baja productividad constituye un enorme recurso productivo subutilizado que puede servir de base para aumentar de manera sostenida el crecimiento de los PMA si la creciente oferta de mano de obra se vincula a los procesos de acumulación de capital y progreso tecnológico.

En el capítulo anterior se indicó que la productividad de la mano de obra en los PMA era muy baja y aumentaba lentamente. Además, se observaba una tendencia muy generalizada en que la productividad de la mano de obra fuera del sector agrícola estaba disminuyendo en los PMA. Este capítulo pretende mejorar la comprensión de esas tendencias examinando las tendencias de la oferta de mano de obra y las oportunidades de empleo en el sector agrícola y fuera de éste. Algunos de los análisis se basan en datos internacionales sobre la oferta de mano de obra y la agricultura. Sin embargo, la mayoría de los datos se basan en estudios de casos. Si bien no se contempla toda la gama de situaciones existentes en los PMA, se ilustran las dimensiones del problema de creación de oportunidades de empleo productivo que enfrenta actualmente la mayoría de los PMA.

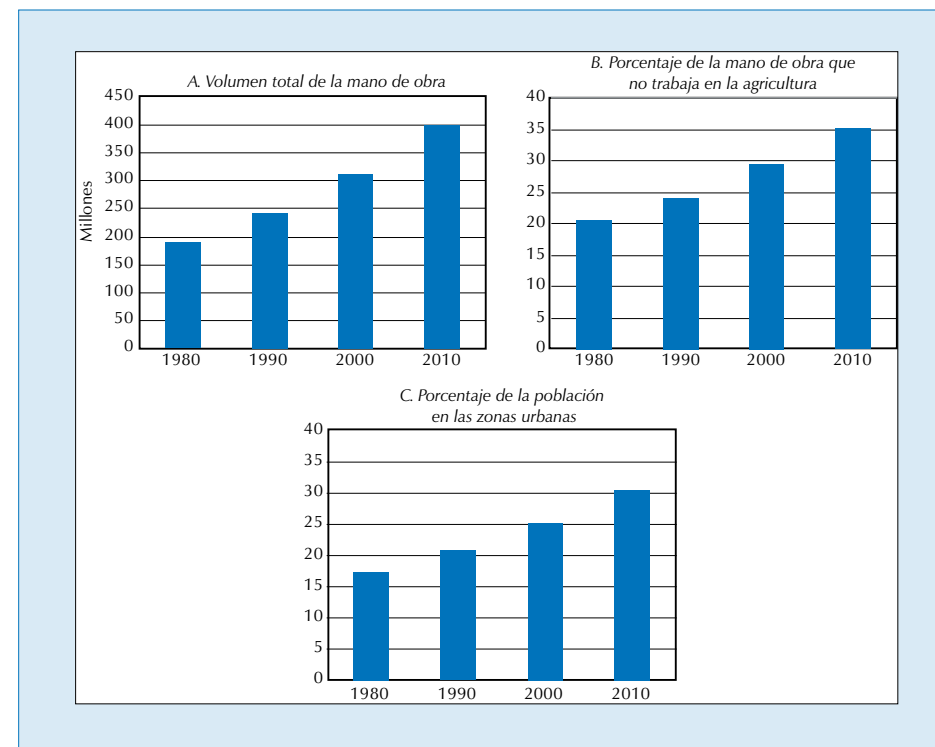
El capítulo (sección B) comienza analizando el crecimiento y el desplazamiento de la mano de obra en los PMA (entre los sectores rural y urbano y su composición sectorial). En la sección C se examinan las oportunidades de empleo productivo de la mano de obra en el sector agrícola. Estas oportunidades cambian a medida que se van agotando las tierras y se reduce la superficie de las explotaciones agrícolas, mientras que la pobreza extrema significa que muchas familias simplemente no disponen de medios para aumentar la productividad mediante la intensificación sostenible. En la sección D se analizan las oportunidades de empleo productivo de la mano de obra fuera del sector agrícola. A este respecto, la tendencia básica es que las oportunidades de empleo en el sector formal no están aumentando con suficiente rapidez para absorber a la población económicamente activa fuera del sector agrícola, y se observa una proliferación de empresas de supervivencia del sector informal de baja productividad y altos niveles de subempleo urbano. En la sección E se resumen las conclusiones básicas del capítulo.

## B. El crecimiento y el desplazamiento de la mano de obra

La escasez de datos disponibles dificulta la tarea de describir detalladamente las condiciones de la oferta de mano de obra en los PMA<sup>1</sup>. Siguiendo el enfoque del capítulo anterior, la descripción en este caso se basa en las estimaciones de la población económicamente activa hechas por la FAO. Se utilizan esas estimaciones porque permiten hacer un desglose de la mano de obra por sectores agrícola y no agrícola de la economía, donde el segundo abarca todas las actividades económicas distintas de la agricultura (minería, construcción, servicios públicos, manufactura y diversos tipos de servicios). La población económicamente activa se define como el grupo que aporta la mano de obra para la producción de bienes y servicios durante el período de referencia especificado, a saber: los empleadores, los trabajadores por cuenta propia, los empleados, los trabajadores asalariados, los jornaleros ocasionales, los trabajadores no remunerados que colaboran en una

*La mano de obra subempleada que se dedica a actividades de baja productividad constituye un enorme recurso productivo subutilizado que puede servir de base para aumentar de manera sostenida el crecimiento de los PMA si la creciente oferta de mano de obra se vincula a los procesos de acumulación de capital y progreso tecnológico.*

GRÁFICO 32. CRECIMIENTO Y CAMBIO DE LUGAR DE LA POBLACIÓN ACTIVA EN LOS PMA, 1980–2010



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en FAOSTAT online, FAO, diciembre de 2005.

Nota: La mano de obra es la población económicamente activa.

explotación agrícola o un negocio familiar, los miembros de las cooperativas de productores y los miembros de las fuerzas armadas (véase FAOSTAT en línea). Las expresiones «población económicamente activa» y «mano de obra» se utilizarán de manera intercambiable en este capítulo.

Según estimaciones de la FAO, en 2000 la mano de obra total de los PMA era de 312 millones de personas. Entre 1990 y 2000, la mano de obra aumentó en 71 millones de personas, y se prevé que entre 2000 y 2010 el aumento será de 89 millones, para alcanzar 401 millones (gráfico 32). Gran parte del aumento de la mano de obra total entre 2000 y 2010 (22%) se registrará en Bangladesh<sup>2</sup>. Sin embargo, durante el presente decenio todos los PMA están experimentando un importante crecimiento de su mano de obra. En 36 de los 50 PMA respecto de los cuales se dispone de datos, se prevé un aumento de la mano de obra de más de 25%.

El gráfico 32 también muestra tendencias anteriores y futuras proyecciones de la proporción de la mano de obra que se concentrará en actividades no agrícolas y la distribución de la población entre los centros urbanos y las zonas rurales. En 2000, el 71% de la mano de obra se dedicaba a la agricultura y el 75% vivía en zonas rurales. Pero el índice de urbanización, que en 1980 era de 17%, aumentó

*Entre 1990 y 2000, la mano de obra aumentó en 71 millones de personas, y se prevé que entre 2000 y 2010 el aumento será de 89 millones, para alcanzar 401 millones.*

a 25% en 2000, y la proporción de la población que se dedicaba a actividades no agrícolas aumentó a un ritmo sostenido de 21% en 1980 a 29% en 2000.

Esas tendencias se han generalizado en los PMA. En el cuadro 38 se resumen los cambios previstos para el período 1990 a 2010 en cada país. En 1990, un tercio de la población de dos terceras partes de los PMA vivía en zonas urbanas, y menos de un tercio de la población económicamente activa se dedicaba a actividades fuera del sector agrícola. Sin embargo, para 2010 menos de un tercio de los PMA tendrán este tipo de estructura económica y social.

*En 2000, el 71% de la mano de obra se dedicaba a la agricultura y el 75% vivía en zonas rurales. Pero el índice de urbanización, que en 1980 era de 17%, aumentó a 25% en 2000.*

Por lo tanto, las líneas generales del cambio que se producirá en los PMA son evidentes. En prácticamente todos los PMA la población no sólo crece con rapidez sino que el proceso de urbanización también es rápido, en comparación con los niveles muy bajos anteriores. La combinación de esos factores hace que en el decenio actual la situación del empleo sea crítica en los PMA. Hoy más personas que nunca están buscando trabajo, pero, además de esto, una proporción cada vez mayor de la mano de obra trabaja o busca trabajo fuera del sector agrícola.

Es importante destacar que la agricultura seguirá siendo en 2010 la principal fuente de sustento en los PMA. La combinación de dos factores, la tasa de crecimiento de la población económicamente activa y la tasa de disminución de la participación del total de la población económicamente activa en la agricultura significa que cabe prever un aumento continuo de la población económicamente activa en la agricultura durante el decenio actual. Se prevé un aumento de 260 millones de personas en 2010, en comparación con 141 millones en las actividades del sector no agrícola.

Sin embargo, las proyecciones de la población económicamente activa muestran que durante 2000-2010, del aumento de 89 millones de personas en la población económicamente activa, 49 millones se concentrarán en el sector no agrícola y 40 millones en la agricultura (gráfico 33). Esto indica un cambio total en la tendencia observada en los años ochenta, cuando el 63% del aumento de la población económicamente activa se dio en el sector agrícola. Para los PMA como grupo, es el primer decenio en el que se prevé que el crecimiento de la población económicamente activa fuera del sector agrícola será mayor que en la agricultura. Durante los años noventa, la mayor proporción del crecimiento de la población económicamente activa se registró en la agricultura.

*Para los PMA como grupo, es el primer decenio en el que se prevé que el crecimiento de la población económicamente activa fuera del sector agrícola será mayor que en la agricultura.*

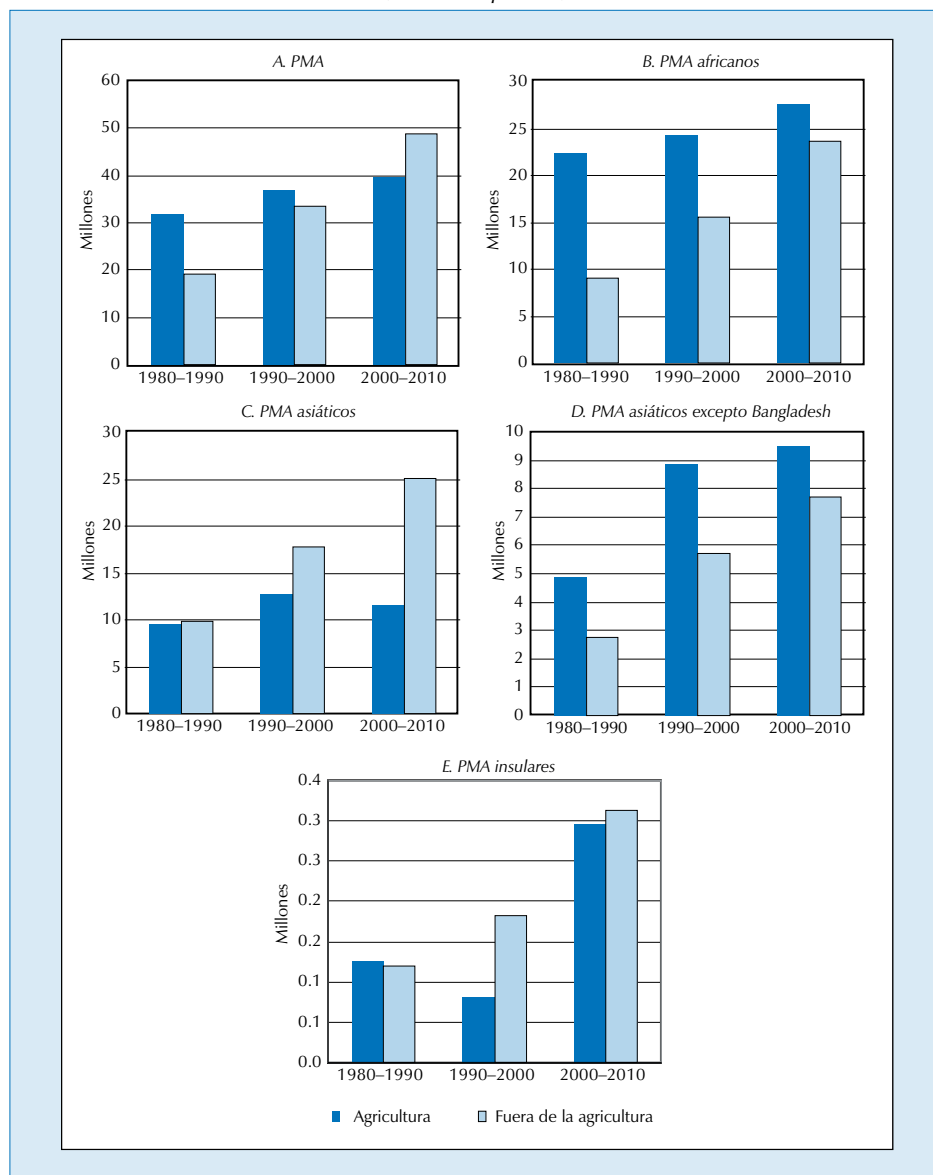
En la evolución de las tendencias generales de los PMA como grupo influye mucho lo que está sucediendo en Bangladesh. Sin embargo, en los PMA de África, se prevé que el 46% del aumento del total de la población económicamente activa se dará fuera del sector agrícola durante el período 2000-2010 (a diferencia de 29% en los años ochenta), y en los PMA de Asia, con exclusión de Bangladesh, se prevé que el 45% del aumento del total de la población económicamente activa se registrará fuera del sector agrícola durante el mismo período (a diferencia de 36% en los años ochenta) (gráfico 33). Se prevé que, durante el decenio 2000-2010, en casi la mitad de los PMA (24 de los 50 países) la población económicamente activa fuera del sector agrícola crecerá más rápidamente que la población económicamente activa en el sector agrícola. Algunos de esos países son: Benin, Chad, Guinea Ecuatorial, Lesotho, Liberia, Mauritania, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Sierra Leona, Sudán, Togo y Zambia, en África; Bangladesh, Myanmar y Yemen, en Asia; y Cabo Verde, Kiribati, Maldivas, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Tuvalu y Vanuatu, del grupo de PMA insulares. El cambio con respecto a las tendencias anteriores también es evidente en Haití. Se prevé que este cambio se producirá en muchos otros PMA durante el decenio 2011-2020.

CUADRO 38. CAMBIO DE LUGAR DE LA MANO DE OBRA DE LOS PMA, POR PAÍSES, 1990 Y 2010

		Población de las zonas urbanas como porcentaje de la población total en 1990			Población de las zonas urbanas como porcentaje de la población total en 2010				
		0 a 33%	34 a 66%	67 a 100%	0 a 33%	34 a 66%	67 a 100%		
Mano de obra no agrícola como porcentaje de la mano de obra total en 1990	0 a 33%	Afghanistan Angola Bhután Burkina Faso Burundi Camboya Chad Comoras Gambia Guinea Guinea-Bissau Haití Islas Salomón Madagascar Malawi Mali Mozambique Myanmar Nepal Níger Rep. Dem. del Congo Rep. Dem. Pop. Lao Rep. Unida de Tanzania Rwanda Sierra Leona Somalia Sudán Timor-Leste Uganda	Guinea Ecuatorial Liberia República Centroafricana Santo Tomé y Príncipe Senegal Zambia	Djibouti	Mano de obra no agrícola como porcentaje de la mano de obra total en 2010	0 a 33%	Bhután Burkina Faso Burundi Eritrea Etiopía Gambia Islas Salomón Madagascar Malawi Nepal Níger Rep. Dem. Pop. Lao Rwanda Timor-Leste Uganda	Angola Comoras Guinea Guinea-Bissau Mali Mozambique Myanmar Senegal República. Unida de Tanzania Senegal	Djibouti
	34 a 66%	Bangladesh Lesotho Samoa Togo Vanuatu Yemen	Benin Mauritania			34 a 66%	Afganistán Bangladesh Camboya Chad Lesotho Yemen	Benin Guinea Ecuatorial Haití Liberia República Centroafricana Rep. Dem. del Congo Santo Tomé y Príncipe Sierra Leona Somalia Sudán Togo Zambia	Mauritania
	67-100%	Maldivas	Cabo Verde Kiribai Tuvalu			67-100%	Maldivas Samoa Vanuatu	Cabo Verde Tuvalu Kiribati	

Fuente y Nota: Las mismas del gráfico 32.

GRÁFICO 33. AUMENTO DE LA MANO DE OBRA AGRÍCOLA Y NO AGRÍCOLA EN LOS PMA Y EN SUBGRUPOS DE PMA, EN LOS DECENIOS 1980–1990, 1990–2000 Y 2000–2010 (Millones de personas)



Fuente y nota: Las mismas del gráfico 32.

Estas estimaciones son, desde luego, proyecciones que quizás no se hagan realidad, pues se basan en datos internacionales y, por consiguiente, las estimaciones nacionales pueden variar. Sin embargo, definen las dimensiones esenciales del problema de la reducción de la pobreza en los PMA, lo cual requiere la absorción de mano de obra productiva en los sectores agrícola y no agrícola. Las pautas actuales de crecimiento de la mano de obra, el proceso de urbanización y la creciente proporción de la población que trabaja fuera del sector agrícola implican que este último desafío no debe desatenderse ahora. Para reducir la pobreza es necesario crear empleo en ambos sectores, el agrícola y el no agrícola.

Puede decirse que la absorción de mano de obra productiva se da cuando se producen cambios en el empleo de la población económicamente activa que hacen que aumente la productividad media de las personas que trabajan, sin que aumente el desempleo manifiesto y sin que se reduzca la productividad media en los principales sectores o grupos de producción (Gurrieri y Sáinz, 2003, pág. 151). En algunos estudios de la CEPAL, donde este concepto se ha utilizado ampliamente, la absorción productiva por lo general se ha vinculado al desplazamiento de la población económicamente activa del sector agrícola a los sectores urbanos (en particular, la industria), de actividades manuales a actividades no manuales y del sector informal al sector formal, y a una reducción de la disparidad de la productividad entre esos grupos o sectores ocupacionales, o entre las partes primitivas de determinados sectores y sus partes modernas. La expresión «absorción espuria de mano de obra» se ha utilizado para referirse a cambios en el empleo de la población económicamente activa que reducen la productividad media de un grupo ocupacional importante. En el presente análisis, la expresión «absorción de mano de obra productiva» se utilizará para referirse tanto al sector agrícola como al no agrícola. El desafío que enfrentan los PMA es lograr que el crecimiento de la población económicamente activa se vincule a la absorción de mano de obra productiva en esos dos sectores de la economía.

### C. La relación cambiante entre la tierra y la mano de obra

Como se indicó en el capítulo anterior, la agricultura es la principal fuente de empleo en la mayoría de los PMA. La agricultura abarca la producción agrícola, la silvicultura y la pesca, y en algunos PMA, especialmente los PMA insulares, la pesca desempeña un importante función económica. Sin embargo, en la mayoría de ellos la producción agrícola es la más importante de las tres actividades y, por lo tanto, las oportunidades de generar empleo productivo dependen fundamentalmente de la relación entre la tierra y la mano de obra.

#### ¿A BND ANCIA O EC ASZ DE RECBDOS DE TIERA?

En los últimos 25 años, la principal forma de encontrar trabajo productivo en los PMA ha sido mediante la expansión de las tierras agrícolas. Como se señaló en párrafos anteriores, durante los años ochenta y noventa, el aumento de la población económicamente activa se registró principalmente en la agricultura. Además, gran parte del crecimiento de la producción agrícola relacionada con ese aumento de la mano de obra agrícola puede atribuirse a la expansión de la superficie cultivada más que a un aumento del rendimiento. Las estimaciones de la FAO disponibles indican que en los años ochenta la expansión de la superficie cultivada respondió del 77% del aumento de la producción de cereales en los PMA, del 77% del crecimiento de la producción de raíces y tubérculos, del

*El desafío que enfrentan los PMA es lograr que el crecimiento de la población económicamente activa se vincule a la absorción de mano de obra productiva en el sector agrícola y no agrícola.*

*En los últimos 25 años, la principal forma de encontrar trabajo productivo en los PMA ha sido mediante la expansión de las tierras agrícolas.*

35% del crecimiento de la producción de algodón y del 85% del aumento de la producción de cultivos oleaginosos. En el decenio de 1990, la expansión de la superficie cultivada respondió del 72% del aumento de la producción de cereales en los PMA, del 81% del crecimiento de la producción de raíces y tubérculos, del 80% del crecimiento de la producción de algodón, del 105% del aumento de la producción de cultivos oleaginosos (el rendimiento disminuyó) y del 84% del crecimiento de la producción de legumbres (FAO, 2002: cuadro 5).

*Este proceso puede continuar en la medida en que queden tierras agrícolas por explotar.*

*Durante mediados del decenio de 1990, en la mitad de los PMA se estaba utilizando realmente el 40% de las tierras cultivables potenciales.*

Este proceso puede continuar en la medida en que queden tierras agrícolas por explotar. A este respecto, la situación varía considerablemente entre los PMA. Sin embargo, la FAO (2002, pág. 12) sostiene que «la mayoría de los países dispone de un considerable potencial agrícola no explotado, debido a su dotación de factores de tierra, agua y clima, y a las posibilidades de utilizar sus recursos humanos y de mejorar el empleo, hasta ahora limitado, de métodos modernos de explotación agrícola».

Las estimaciones para mediados del decenio de 1990 indican que, en la mitad de los PMA respecto de los cuales se dispone de datos, se estaba utilizando realmente el 40% de las tierras cultivables potenciales (cuadro 39). En este documento, las tierras cultivables potenciales se definen como superficies idóneas para el cultivo en cuanto a aptitud de los suelos y disponibilidad de agua (de lluvia o de riego). Incluye las tierras protegidas de bosques o pantanos, no disponibles para la agricultura. El nivel de utilización de las tierras cultivables potenciales es particularmente bajo en las zonas húmedas del África central, pero, por otra parte, hay pequeños grupos de PMA (Burundi, Haití, Yemen, Lesotho, Eritrea, Afganistán y Rwanda) que han explotado prácticamente toda su capacidad potencial de tierras cultivables, y otros (Bangladesh, Togo, Uganda y Somalia) que tienen una capacidad potencial de tierras cultivables relativamente limitada por explotar. Es significativo el hecho de que los datos disponibles muestren también que muchos PMA no aprovechan debidamente los recursos hídricos<sup>3</sup>.

*Sin embargo, la idea de que los PMA tienen abundantes recursos de tierra debe matizarse por lo menos con tres puntualizaciones. Sin embargo, la idea de que los PMA tienen abundantes recursos de tierra debe matizarse por lo menos con tres puntualizaciones, se va ejerciendo más presión sobre las tierras frágiles, la mano de obra agrícola en esos países crece con más rapidez que la expansión de la superficie de tierra cultivada.*

Según esos indicadores generales, una característica básica de muchos PMA es que no aprovechan debidamente una gran superficie de tierras agrícolas. Sin embargo, la idea de que los PMA tienen abundantes recursos de tierra debe matizarse por lo menos con tres puntualizaciones.

En primer lugar, a medida que se va explotando cada vez más tierra cultivable en los PMA, se va ejerciendo más presión sobre las tierras frágiles (como las regiones áridas, las laderas escarpadas y los suelos frágiles). En una muestra de 39 PMA respecto de los cuales se dispone de datos, se estima que, en 11 de ellos, más del 50% de la población vive en tierras frágiles y que en 31 más del 30% de la población vive en tierras frágiles (Banco Mundial, 2003: cuadro 4.3) (véase cuadro 39). Es probable que este problema cobre proporciones importantes, porque la pobreza extrema puede dificultar la posibilidad de que muchas familias adopten prácticas agrícolas sostenibles, lo que contribuye a la degradación de las tierras y a una disminución de la fertilidad de los suelos.

En segundo lugar, aunque los PMA estén aprovechando nuevas tierras, la mano de obra agrícola en esos países crece con más rapidez que la expansión de la superficie de tierra cultivada. Ello resulta evidente al observar que la proporción de tierra cultivada por persona que trabaja en el sector en general está disminuyendo. Esa proporción aumenta claramente en sólo siete PMA, en particular en cuatro PMA insulares, además de Benin, Malí y Mauritania (cuadro 39). En los PMA como grupo, la superficie media cultivada por agricultor económicamente activo se redujo en un 29% durante los últimos 40 años, en comparación con un 18% en los demás países en desarrollo. Si esta proporción se utiliza como indicador aproximado de la superficie de una explotación agrícola,

CUADRO 39. INDICADORES DE LAS TIERRAS AGRÍCOLAS DISPONIBLES EN LOS PMA

	Tierras explotadas	Población tierras frágiles	Tierras de regadío	Tierra agrícola por trabajador agrario <sup>a</sup>			Consumo total de fertilizantes	
	(% de las tierras cultivables)	(% de la población total)	(% del total de las tierras agrícolas)	(hectáreas por trabajador)			(kilogramos por hectárea)	
	1994	1994	2000–2003	1980–1983	2000–2003	% de variación entre 1980–1983 y 2000–2003	1980–1983	2000–2002
<b>PMA africanos y Haití</b>								
Angola	6	30-50	0,1	1,2	0,8	-33,3	3,1	0,1
Benin	26	30-50	0,4	1,4	1,8	28,6	1,9	13,9
Burkina Faso	24	50-70	0,2	0,8	0,8	0,0	3,3	3,0
Burundi	130	20-30	0,9	0,6	0,4	-33,3	1,3	2,4
Chad	15	30-50	0,1	1,6	1,3	-18,8	1,3	4,9
Djibouti	..	..	0,1	0,0	0,0	0,0	..	..
Guinea Ecuatorial	..	30-50	..	2,7	1,7	-37,0	0,1	0,0
Eritrea	201	>70	0,3	..	0,4	..	..	11,8
Etiopía	40	30-50	0,9	..	0,5	..	..	13,5
Gambia	22	30-50	0,3	0,6	0,6	0,0	11,4	2,6
Guinea	20	30-50	0,8	0,5	0,5	0,0	0,4	1,9
Guinea-Bissau	10	20-30	1,5	1,0	1,1	10,0	2,5	4,4
Haití	151	30-50	5,8	0,6	0,5	-16,7	3,2	12,8
Lesotho	160	30-50	0,1	1,4	1,2	-14,3	15,3	30,6
Liberia	7	20-30	0,1	1,0	0,7	-30,0	5,3	0,0
Madagascar	10	30-20	3,9	0,8	0,6	-25,0	3,7	2,6
Malawi	51	..	1,3	0,6	0,5	-16,7	21,3	37,7
Malí	10	50-70	0,7	0,6	1,0	66,7	5,4	8,8
Mauritania	66	30-50	0,1	0,4	0,8	100,0	2,0	3,9
Mozambique	4	20-30	0,2	0,6	0,6	0,0	9,4	5,0
Níger	..	>70	0,2	3,9	3,2	-17,9	0,3	0,3
Rep. Centroafricana	6	30-50	0,0	1,9	1,6	-15,8	0,5	0,3
Rep. Dem. del Congo	3	50-70	0,0	0,8	0,6	-25,0	1,1	0,6
Rep. Unida de Tanzania	16	30-50	0,4	0,5	0,3	-40,0	7,2	2,5
Rwanda	259	30-50	0,5	0,4	0,3	-25,0	0,5	3,8
Senegal	..	30-50	1,4	1,1	0,8	-27,3	8,6	13,7
Sierra Leona	35	30-50	1,1	0,6	0,6	0,0	3,3	0,4
Somalia	90	50-70	0,5	0,4	0,4	0,0	1,5	0,5
Sudán	14	50-70	1,4	2,3	2,2	-4,3	5,6	3,9
Togo	83	20-30	0,2	2,6	2,2	-15,4	1,3	7,1
Uganda	84	30-50	0,1	1,0	0,8	-20,0	0,1	1,0
Zambia	14	20-30	0,4	2,5	1,7	-32,0	15,3	8,4
<b>PMA asiáticos</b>								
Afganistán	207	50-70	7,1	1,8	1,30	-27,8	6,4	1,8
Bangladesh	71	..	49,5	0,3	0,2	-33,3	49,8	165,1
Bhután	..	>70	7,3	0,2	0,1	-50,0	1,1	0,0
Camboya	49	20-30	5,1	0,8	0,8	0,0	5,1	0,0
Myanmar	35	20-30	17,3	0,8	0,6	-25,0	13,8	13,7
Nepal	65	30-50	27,5	0,3	0,2	-33,3	12,4	31,8
Rep. Dem. Pop. Lao	22	50-30	9,4	0,6	0,5	-16,7	2,7	8,7
Yemen	156	>70	2,9	0,8	0,6	-25,0	8,8	8,8
<b>PMA insulares</b>								
Cabo Verde	..	>70	4,1	1,2	1,2	0,0	0,8	4,1
Comoras	..	30-50	..	0,6	0,5	-16,7	0,0	2,3
Islas Salomón	..	30-50	..	0,6	0,4	-33,3	0,0	0,0
Kiribati	..	..	..	4,6	3,7	-19,6	0,0	0,0
Maldivas	..	..	..	0,2	0,4	100,0	0,0	0,0
Samoa	..	..	..	4,6	6,1	32,6	1,2	35,6
Santo Tomé y Príncipe	..	..	18,4	1,2	1,2	0,0	0,0	0,0
Timor-Leste	..	..	..	0,5	0,6	20,0	0,0	0,0
Tuvalu	..	..	..	2,0	2,0	0,0	0,0	0,0
Vanuatu	..	30-50	..	4,2	3,3	-21,4	0,0	0,0

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basada en FAOSTAT online, FAO, diciembre de 2005.

a La tierra agrícola es la tierra cultivable anualmente con cultivos permanentes; la mano de obra agrícola es la población activa dedicada a la agricultura.

es evidente que en 33 de los 50 PMA la superficie media de una explotación agrícola era inferior a 1 ha durante el período 2000-2003, y en los PMA en su conjunto la superficie media era de 0,69 ha.

En tercer lugar, existen disparidades importantes respecto del acceso a los recursos de tierra y, por lo tanto, incluso en los países que aparentemente poseen muchos recursos de tierra y en los que la relación tierra-mano de obra es manifiestamente favorable, una proporción importante de las explotaciones agrícolas es muy pequeña.

## 2. DESIGUALDAD DE ACCESO A LA TIERRA

La cuestión del acceso a los recursos de tierra es muy compleja, debido a la diversidad de regímenes de tenencia de la tierra. Éstos incluyen, por ejemplo, la propiedad privada; los sistemas de propiedad comunal en que un grupo controla el acceso a la tierra asignando tierras en una zona especial a particulares y familias; y las relaciones entre arrendadores y arrendatarios de tierras, que pueden basarse en un alquiler fijo por el uso de la tierra o en varios tipos de arreglos de aparcería. En los PMA africanos, donde la mujer desempeña una función esencial en la producción agrícola, los modos de acceso a los recursos de tierra y el control de éstos en función del género son también muy importantes (véase Gore, 1994). Sin embargo, la situación básica en la mayoría de los PMA es que, a medida que crece la población rural y que las familias más ricas acumulan tierras mediante transacciones de mercado, se restringe cada vez más el acceso a tierras productivas. Esto no se manifiesta necesariamente en la falta de tierras, pero las familias más pobres tienen acceso efectivo a tan poca tierra que apenas pueden subsistir con la producción de sus propias explotaciones agrícolas.

En un análisis reciente se muestra la distribución de las pequeñas explotaciones agrícolas en cinco PMA africanos: Etiopía, Rwanda, Malawi, Mozambique y Zambia (Jayne y otros, 2003). En los primeros tres países hay pocos recursos de tierra y en los dos últimos esos recursos son abundantes, de modo que esos datos muestran la diversidad de situaciones existentes en los PMA africanos. De esos datos, que excluyen a las familias sin tierra y a la agroindustria, se desprende lo siguiente:

- La superficie per cápita de las explotaciones agrícolas es muy reducida, y varía entre 0,16 ha en Rwanda, país con pocos recursos de tierra, y 0,56 ha en Zambia, país con muchos recursos de tierra.
- Existe una disparidad considerable en el acceso a la tierra tanto en los países con pocos recursos de tierra como en los países con muchos de esos recursos. El coeficiente Gini de tierra per cápita es igual o superior a 0,50 en los cuatro países.
- El cuartil superior de la población (en cuanto a acceso a la tierra) tiene acceso a más de 1 ha per cápita en los países con muchos recursos de tierra, como Mozambique y Zambia, pero a sólo 0,58 ha per cápita en Etiopía, 0,43 ha per cápita en Rwanda y 0,6 ha en Malawi.
- En los dos tipos de países, los tres cuartiles inferiores de la población (en cuanto a acceso a la tierra) tienen acceso a menos de 0,26 ha per cápita.
- En los cinco países, el cuartil inferior de la población (en cuanto a acceso a la tierra) no dispone prácticamente de tierras, ya que tiene acceso a menos de 0,12 y 0,1 ha per cápita en Zambia y Mozambique, respectivamente, países con muchos recursos de tierra; y a 0,02, 0,03 y 0,08 ha per cápita en Rwanda, Etiopía y Malawi, respectivamente (cuadro 40).

*Existen disparidades importantes respecto del acceso a los recursos de tierra y, por lo tanto, incluso en los países que aparentemente poseen muchos recursos de tierra y en los que la relación tierra-mano de obra es manifiestamente favorable, una proporción importante de las explotaciones agrícolas es muy pequeña.*

Esos estudios, por lo general, no permiten analizar las tendencias a lo largo del tiempo. Sin embargo, hay datos precisos que muestran las tendencias de acceso a la tierra en Rwanda entre 1984 y 2000 (cuadro 40). En ellos se observa que, durante este período de 16 años, el acceso a la tierra entre las familias (derechos de utilización y alquiler de la tierra) disminuyó en un 57%, es decir, de 0,28 a 0,16 ha per cápita. El promedio de acceso a la tierra del cuartil superior de las familias (en cuanto a acceso a la tierra) se redujo de 0,62 a 0,43 ha per cápita, mientras que en el cuartil inferior disminuyó de 0,07 a 0,02 ha per cápita. Como consecuencia de ello, la diferencia en el acceso a tierras entre el cuartil inferior y el superior, en cuanto a acceso a la tierra, que era de 9, pasó a ser de 21 en 2000 (Jayne y otros, 2003, pág. 265). Esas tendencias son extremas y con toda razón han sido descritas como una «trampa malthusiana» en que la tenencia de la tierra se ve «sometida a presiones insostenibles» (André y Platteau, 1996/1997). Sin embargo, son bastante ilustrativas de lo que está sucediendo en las zonas de los PMA con pocas tierras.

Lamentablemente, el análisis no se aplica a otros PMA. Sin embargo, los datos relativos a Bangladesh, Camboya, Haití y Nepal indican que son altos los niveles de disparidad en la tenencia de la tierra, ya que el 70% de las familias tiene acceso a menos de 1 ha de tierra.

- Según estimaciones de encuestas en *Bangladesh*, entre 2000 y 2001, sólo el 17% de los hogares agrícolas cultivaban más de 1 ha de tierra. La superficie media de las explotaciones agrícolas era de 0,65 ha, lo que, con el nivel de productividad de la tierra de entonces, permitía atender sólo cerca de un 70% de las necesidades humanas básicas. La superficie media de las explotaciones agrícolas por familia pobre era de 0,29 ha (Hossain, 2004, págs. 8 y 9).
- En *Camboya*, las estimaciones de encuestas para fines del decenio del 1990 varían, pero la tendencia principal indica que entre un 75 y un 80% de las familias rurales tenían menos de 1 ha, y que entre un 11 y un 17% de las familias rurales no tenían tierras. Se calcula que la superficie media de las explotaciones agrícolas por familia era de 1 a 1,3 ha por familia (Boreak, 2000: cap. 6).
- En *Haití*, la superficie media de las explotaciones agrícolas es de 1,8 ha y el 50% de las explotaciones tiene menos de 1 ha (Gobierno de Haití, 2005, pág. 18, y cuadro 8).
- En *Nepal*, en 2001 el 47% de las explotaciones agrícolas tenían una superficie de menos de 0,5 ha y el 74% tenía menos de 1 ha (Censo Nacional de Agricultura, citado en PNUD, 2004, pág. 25).

*En las zonas de los PMA africanos con pocas tierras hay una «trampa malthusiana» en que la tenencia de la tierra se ve «sometida a presiones insostenibles».*

CUADRO 40. ACCESO DE LOS PEQUEÑOS PROPIETARIOS A LAS TIERRAS EN PMA AFRICANOS SELECCIONADOS

	Año estudiado	Acceso a la tierra per cápita por cuartiles de ingresos (Hectáreas)				Promedio de acceso a la tierra per cápita	Promedio de acceso a la tierra por familia	Coeficientes de Gini	
		1	2	3	4			Hectáreas per cápita	Hectáreas por familia
Etiopía	1995	0,03	0,12	0,22	0,58	0,24	1,17	0,55	0,55
Rwanda	1984	0,07	0,15	0,26	0,62	0,28	1,20	..	..
Rwanda	2000	0,02	0,06	0,13	0,43	0,16	0,71	0,54	0,54
Malawi	2000	0,08	0,15	0,25	0,60	0,22	0,99	..	..
Zambia	2000	0,12	0,26	0,26	1,36	0,56	2,76	0,50	0,44
Mozambique	1996	0,10	0,23	0,23	1,16	0,48	2,10	0,51	0,45

Fuente: Basado en Jayne y otros (2003).



En síntesis, la mayoría de los PMA no aprovechan debidamente la capacidad potencial de sus tierras agrícolas. Sin embargo, los datos disponibles indican que la desigualdad de acceso a la tierra significa que una gran proporción de los hogares agrícolas de los PMA con muchos recursos de tierra tiene explotaciones agrícolas muy pequeñas.

### 3. TENDENCIAS DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA TIERRA

Los agricultores que tienen explotaciones muy pequeñas pueden ganarse la vida de manera razonable si la productividad de la tierra es elevada. Sin embargo, en la mayoría de los PMA el rendimiento agrícola es bajo y además crece muy lentamente.

En el cuadro 41 se resume el rendimiento medio anual de algunos alimentos y cultivos de exportación importantes para los PMA y otros países en desarrollo en los períodos 1980-1983 y 2000-2003. Cabe destacar que:

- Si bien el rendimiento de los cereales aumentó en los PMA entre esos decenios, el ritmo de crecimiento fue mucho más lento que en otros países en desarrollo;
- En el caso de las fibras, las frutas, las nueces y el azúcar, en el período 2000-2003 el rendimiento fue en realidad inferior al de 1980-1983, y en el caso de otros dos cultivos alimentarios, los cultivos oleaginosos y las legumbres, el rendimiento se estancó;
- El rendimiento de los cultivos de exportación aumentó más, con excepción del azúcar.

Las estimaciones de los rendimientos agrícolas para el período 2000-2003 muestran que el rendimiento de los cereales apenas superó la mitad del nivel registrado en otros países en desarrollo, y el rendimiento de otros cultivos alimentarios básicos (cultivos oleaginosos y hortalizas) no llegó a la mitad del rendimiento registrado en otros países en desarrollo (cuadro 41). Sin embargo, los rendimientos agrícolas de los PMA en su conjunto no han alcanzado el nivel de otros países en desarrollo; más bien se han quedado rezagados. El rendimiento de los cereales, que en 1980-1983 era de 63% en otros países en desarrollo, se redujo a 53% en 2000-2003. En los PMA, donde la productividad de la tierra ha registrado el mayor crecimiento, el rendimiento de los cultivos de exportación también está disminuyendo con respecto al de otros países en desarrollo (es el caso de todos los grupos de productos básicos, con excepción de la pimienta y el tabaco).

Los deficientes resultados económicos de los PMA tienen que ver con los bajos niveles de inversión en las tierras agrícolas, especialmente en riego, y también con los bajos niveles de utilización de insumos modernos, especialmente fertilizantes. Existen diferencias entre los PMA a este respecto, pues los resultados de los PMA de Asia son mucho mejores que los de los PMA de África. Como se observa en el gráfico 34, sólo un 7% de las tierras agrícolas de los PMA de África fueron irrigadas en 2000-2003, porcentaje que no superó mucho el registrado en el decenio de 1960. En cambio, la proporción de la superficie de tierras agrícolas irrigadas en los PMA asiáticos, que era de 10% en el decenio de 1960, aumentó a 30% en 2000-2003. La superficie de tierras irrigadas aumentó considerablemente en Bangladesh (de 7 a 53%), aunque también en la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Nepal.

*Los agricultores que tienen explotaciones muy pequeñas pueden ganarse la vida de manera razonable si la productividad de la tierra es elevada. Sin embargo, en la mayoría de los PMA el rendimiento agrícola es bajo y además crece muy lentamente.*

*Los deficientes resultados económicos de los PMA tienen que ver con los bajos niveles de inversión en las tierras agrícolas, especialmente en riego, y también con los bajos niveles de utilización de insumos modernos, especialmente fertilizantes.*

CUADRO 41. PRODUCTIVIDAD DE LAS TIERRAS AGRÍCOLAS EN LOS PMA Y EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1980-1983 Y 2000-2003  
(Hectogramos por hectárea)

	Promedio del período		Porcentaje de variación 1980-1983 y 2000-2003
	1980-1983	2000-2003	
<b>PMA</b>			
Cereales	13 285	16 142	21,5
Cultivos textiles	5 069	4 906	-3,2
Frutas	59 902	57 462	-4,1
Nueces	7 919	6 359	-19,7
Cultivos oleaginosos	2 187	2 171	-0,7
Leguminosas	5 943	6 004	1,0
Raíces y tubérculos	..	..	..
Hortalizas	63 927	76 130	19,1
Cacao	2 431	2 524	3,8
Café	4 250	5 337	25,6
Algodón	6 561	8 411	28,2
Pimienta	5 301	7 791	47,0
Azúcar	457 010	439 167	-3,9
Tabaco	8 608	10 579	22,9
<b>Otros países en desarrollo</b>			
Cereales	21 192	30 392	43,4
Cultivos textiles	4 506	6 801	50,9
Frutas	91 836	100 286	9,2
Nueces	9 881	10 689	8,2
Cultivos oleaginosos	3 089	5 709	84,8
Leguminosas	6 199	7 035	13,5
Raíces y tubérculos	117 396	136 572	16,3
Hortalizas	114 746	166 080	44,7
Cacao	3 565	4 782	34,2
Café	5 519	7 610	37,9
Algodón	3 779	7 366	94,9
Pimienta	7 169	7 167	0,0
Azúcar	576 345	654 660	13,6
Tabaco	13 335	15 836	18,8

Fuente: La misma del gráfico 34.

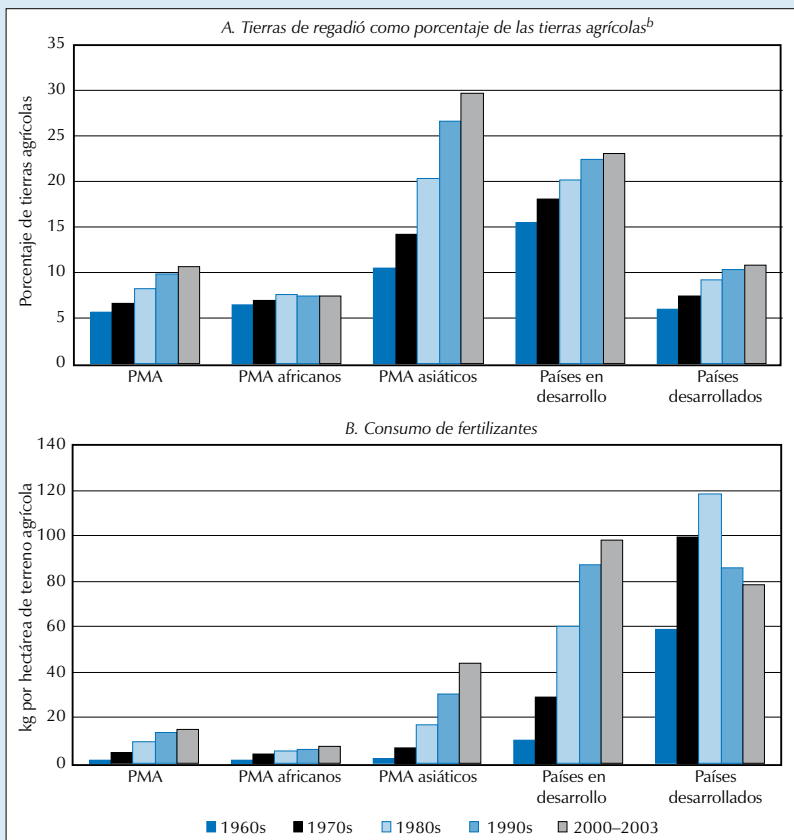
Nota: El algodón está incluido en los cultivos textiles. El resto de los productos o grupos de productos suman los cultivos básicos.

Con respecto al uso de fertilizantes, que es el principal insumo que compran los agricultores de los PMA, el consumo por hectárea fue de 44 kg por hectárea en los PMA asiáticos, en comparación con 7 kg en los PMA africanos. El cuadro más detallado sobre las tendencias del uso de fertilizantes en los PMA por países (véase el cuadro 39) muestra que, en los períodos 1980-1983 y 2000-2003, el consumo de fertilizantes por hectárea disminuyó y aumentó en el mismo número de PMA africanos. Una de las razones que explican esa situación es el retiro de los subsidios en materia de fertilizantes y el hecho de que, tras la supresión de las juntas estatales de comercialización, no intervinieran en el mercado comerciantes privados para vender fertilizantes en muchas zonas rurales<sup>4</sup>.

Al igual que con el acceso a la tierra, entre los pequeños agricultores se observa una gran diversidad con respecto a la productividad de la tierra. En los rendimientos influye mucho la alta incidencia de la pobreza extrema, lo que significa que los agricultores simplemente no pueden comprar los insumos necesarios para aumentar o incluso mantener los rendimientos. Los datos relativos a Uganda, la República Unida de Tanzania y Malawi muestran que los rendimientos agrícolas son mucho más elevados entre los pequeños agricultores

*Entre los pequeños agricultores se observa una gran diversidad con respecto a la productividad de la tierra. En los rendimientos influye mucho la alta incidencia de la pobreza extrema, lo que significa que los agricultores simplemente no pueden comprar los insumos necesarios para aumentar o incluso mantener los rendimientos.*

GRÁFICO 34. TIERRAS DE REGADÍO Y CONSUMO DE FERTILIZANTES EN LOS PMA, SUBGRUPOS DE PMA Y OTROS GRUPOS DE PAÍSES, EN LOS DECENIOS DE 1960s, 1970s, 1980s, 1990s y 2000–2003<sup>a</sup>  
(Promedios del período)



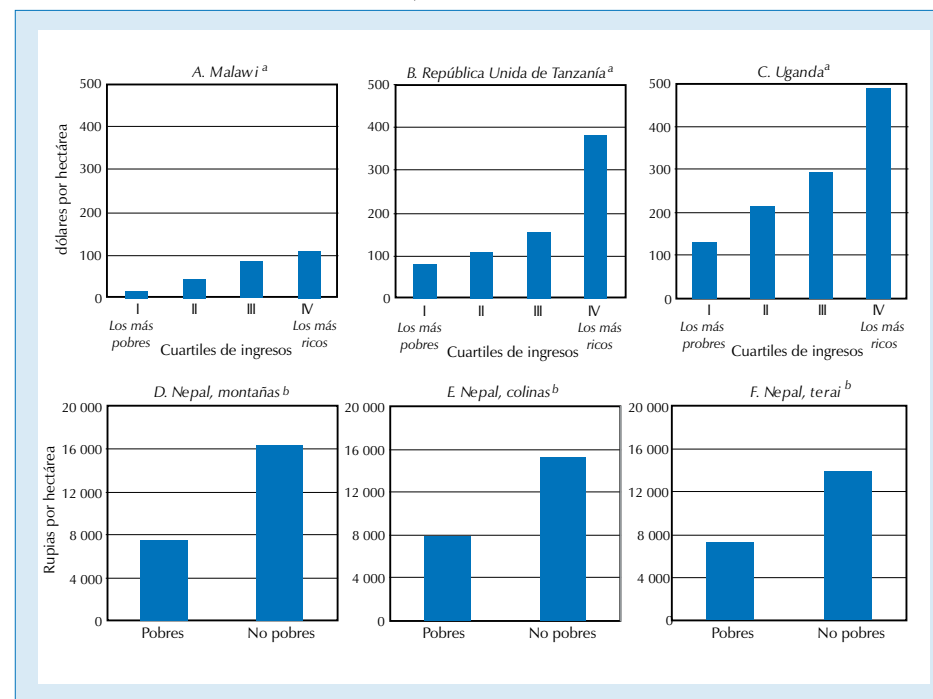
Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en FAOSTAT online, FAO, marzo de 2006.

a El decenio de 1960 no incluye 1961, y el consumo de fertilizantes corresponde a 2000-2002.

b La superficie agrícola son las tierras cultivables y las tierras con cultivos permanentes.

ricos que entre los más pobres (Ellis, 2004, 2005). La producción agrícola neta por hectárea entre los hogares del cuartil más rico fue de tres a seis veces superior a la de los hogares del cuartil más pobre. Los hogares más ricos también generaron una mayor proporción de sus ingresos totales mediante actividades fuera del sector agrícola, lo que indica que existe un vínculo positivo (por lo menos para estos hogares) entre las actividades fuera del sector agrícola y la productividad agrícola. En Nepal se observan tendencias similares (Acharya, 2004), pues el valor de la producción agrícola por hectárea de los hogares pobres es de casi la mitad de la de los hogares que no son pobres (véase el gráfico 35).

GRÁFICO 35. PRODUCTIVIDAD DE LAS TIERRAS, DESIGUALDAD DE INGRESOS Y POBREZA EN PMA SELECCIONADOS



Fuente: Basado en Ellis y Freeman (2004) en el caso de Malawi, Uganda y la República Unida de Tanzania, y Acharya (2004) en el caso de Nepal.

a Basado en datos de los estudios de 2001 y 2002.

b Los gráficos de Nepal se basan en datos de principios del decenio de 1990: Las montañas, las colinas y las terai son regiones con distinto potencial agrícola.

Las situaciones en que muchos agricultores tienen acceso a pocas tierras y no están en condiciones de comprar insumos para aumentar o mantener su rendimiento, pueden dar lugar a fuertes presiones que contribuyen a la degradación del medio ambiente. Como se señala en UNCTAD (2002, págs. 92 a 97), esto puede ser una manifestación de la espiral descendente de pobreza en que la productividad de los activos agrícolas disminuye a medida que las personas agotan el capital natural en que se basan sus medios de subsistencia.

#### 4. LOS LÍMITES DE LA ABSORCIÓN DE MANO DE OBRA PRODUCTIVA EN LA AGRICULTURA

Las tendencias de la productividad de la mano de obra agrícola son resultado de las tendencias de la superficie de tierra cultivada por persona que trabaja en el sector y de las tendencias del rendimiento agrícola (producción por unidad de tierra). Hasta ahora, la expansión de las tierras agrícolas, junto con el lento crecimiento de los rendimientos, ha posibilitado la absorción productiva de mano de obra en el sector agrícola de la mayoría de los PMA. En general, la superficie media de las explotaciones ha ido disminuyendo a medida que la población que trabaja en el sector crece con más rapidez que la superficie cultivada. En la mayoría de los casos, el crecimiento de los rendimientos, aunque lento, ha sido

*Hasta ahora, el crecimiento de los rendimientos, aunque lento, ha sido suficientemente rápido como para compensar la reducción de la proporción de tierra cultivada por persona que trabaja en el sector. En el futuro, los PMA tendrán cada vez más dificultades para absorber productivamente mano de obra en el sector agrícola.*

suficientemente rápido como para compensar la reducción de la proporción de tierra cultivada por persona que trabaja en el sector. Sin embargo, ya hay algunos PMA en que no se está produciendo la absorción productiva de mano de obra en la agricultura. Además, en el futuro, los PMA tendrán cada vez más dificultades para absorber productivamente mano de obra en el sector agrícola.

El gráfico 36 muestra las tendencias generales del crecimiento de la productividad de la mano de obra y el empleo en la agricultura de 1980-1983 a 2000-2003 en los PMA, otros países en desarrollo y en los países desarrollados. Los países forman grupos bien definidos. Prácticamente todos los países desarrollados se caracterizan por una reducción en valores absolutos del número de personas que trabajan en la agricultura, y registran las tasas más elevadas de crecimiento de la productividad agrícola. La mayoría de los países en desarrollo tienen tasas de crecimiento de la productividad agrícola más lentas que los países desarrollados (el Brasil y la República de Corea son las principales excepciones). En dos terceras partes de los países en desarrollo, esto se combina con un aumento en valores absolutos del número de personas que trabajan en la agricultura y con una reducción de ese número en la tercera parte restante. Los PMA se destacan porque en todos los casos registran aumentos, en valores absolutos, en la agricultura. Además, algunos PMA, si bien tienen elementos en común con algunos de los demás países en desarrollo, registran las tasas más lentas de crecimiento de la productividad agrícola.

En el gráfico 36 también resulta evidente que, en un tercio de los PMA, a medida que el empleo en la agricultura ha ido creciendo desde principios del decenio de 1980, la productividad de la mano de obra agrícola ha ido disminuyendo. Ello también sucede en otros países en desarrollo, aunque en la mayoría de los casos se trata de PMA.

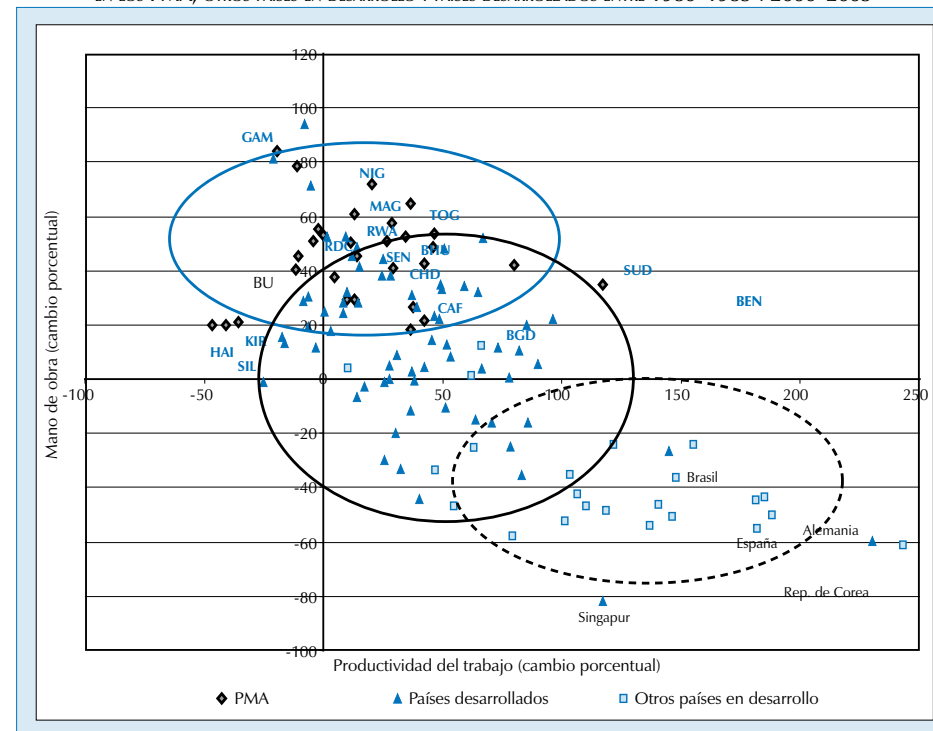
Esas tendencias medias también ocultan los efectos de las disparidades en el acceso a la tierra y en los rendimientos. Como se señala más arriba, en una muestra de países representativos de los PMA africanos con muchos recursos de tierra y con pocos recursos de tierra, los hogares de los pequeños agricultores de los tres cuartiles inferiores, en cuanto a acceso a la tierra, tienen acceso a menos de 0,26 ha per cápita. Además, el cuartil más desfavorecido de los pequeños agricultores, en cuanto a acceso a la tierra, no dispone prácticamente de tierras en los dos tipos de países, tendencia que también se observa en varios PMA de Asia y en Haití. Además, como se ha señalado anteriormente, existen importantes disparidades de productividad entre los pequeños agricultores.

Considerados en conjunto, el hecho de tener acceso a muy pocas tierras y de que esas tierras tengan bajo rendimiento significa que los agricultores más pobres no disponen prácticamente de los medios necesarios para ganarse bien la vida con la agricultura. Sus explotaciones agrícolas son estrictamente de subsistencia, ya que los cultivos alimentarios que producen se guardan para el consumo del hogar y no se venden en el mercado. Esta combinación de pocas tierras y baja productividad explica la precariedad de muchas poblaciones rurales de África, que resulta evidente en la manera en que las condiciones meteorológicas desfavorables se vinculan con las situaciones de hambre generalizada. Además, ello contribuye a que los pobres tiendan a diversificar sus fuentes de subsistencia, dejando de lado las actividades agrícolas en sus propias explotaciones y buscando localmente diversas formas de trabajo casual, especialmente en el pequeño grupo de los agricultores más ricos. Por ejemplo, según los estudios sobre la distribución de tierras entre los pequeños agricultores al que se ha hecho referencia más arriba, los ingresos no procedentes de explotaciones agrícolas contribuyen hasta con un 39 y un 35% a la renta de los hogares del 25% de los agricultores que

*En un tercio de los PMA, a medida que el empleo en la agricultura ha ido creciendo desde principios del decenio de 1980, la productividad de la mano de obra agrícola ha ido disminuyendo.*

*Esta combinación de pocas tierras y baja productividad explica la precariedad de muchas poblaciones rurales de África.*

GRÁFICO 36. CAMBIOS DE LA MANO DE OBRA Y DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN LA AGRICULTURA, EN LOS PMA, OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y PAÍSES DESARROLLADOS ENTRE 1980-1983 Y 2000-2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en el Banco Mundial, el CD ROM Indicadores del Desarrollo Mundial 2005 y FAOSTAT online, FAO, diciembre de 2005.

Notas: Los datos sobre el valor añadido se expresan en dólares constantes de 2000; la productividad de la mano de obra se estima dividiendo el valor añadido en la agricultura por la mano de obra del sector; la mano de obra es la población económicamente activa.

BGD: Bangladesh; BEN: Benin; BHU: Bhután; BU: Burundi; RCA: República Centroafricana; RDC: República Democrática del Congo; CHD: Chad; GAM: Gambia; HAI: Haití; KIR: Kiribati; MAG: Madagascar; NIG: Níger; RWA: Rwanda; SI: Sierra Leona; SEN: Senegal; SUD: Sudán; TOG: Togo.

tienen menos acceso a tierras en Zambia y Rwanda, respectivamente, aunque la proporción es inferior en Etiopía (8%) y Zambia (13%) (Jayne y otros, 2003: cuadro 5). Además, se tiende a depender cada vez más de las remesas, a medida que los miembros más jóvenes de la familia y los hombres se trasladan a los centros urbanos en busca de medios de subsistencia.

En el futuro, a medida que se vayan agotando las tierras agrícolas en cada vez más PMA y se reduzca la posibilidad de aumentar la producción agrícola mediante un aumento de la superficie cultivada, resultará cada vez más difícil absorber mano de obra en el sector agrícola a menos que se produzca un cambio orientado hacia modalidades de crecimiento agrícola más intensivas. La disparidad entre los rendimientos agrícolas de los PMA y de otros países en desarrollo indica que existen posibilidades de lograr incrementos importantes en la productividad agrícola de los PMA. Sin embargo, a los agricultores más pobres les resultará difícil lograr una intensificación sostenible, ya que la falta de tierras productivas genera trampas de pobreza (véase Barrett, Carter y Little, 2006).

En el proceso de la liberalización del comercio que también está en marcha en los PMA, los agricultores además deben competir con agricultores más eficientes de otras partes del mundo. En vista de las enormes disparidades en la proporción de tierra agrícola por persona que trabaja en el sector existentes entre los PMA, otros países en desarrollo y los países desarrollados, así como de las crecientes disparidades en la productividad, esta perspectiva es desalentadora. Como se indica más arriba, durante el período 2000-2003, en los PMA en su conjunto la superficie media agrícola por persona que trabaja en el sector fue de 0,69 ha, en comparación con 13,1 ha por persona económicamente activa en el sector en los países desarrollados. Ya se están aplicando reglas de juego equitativas a nivel mundial, pero las capacidades de los protagonistas de esos mundos diferentes son muy distintas.

*Las oportunidades de empleo productivo fuera de la agricultura no aumentan con suficiente rapidez para absorber la creciente mano de obra que busca trabajo fuera del campo.*

#### D. El sector informal y el subempleo urbano

El hecho de que cada vez sea más difícil la absorción productiva de la mano de obra en la agricultura no es importante de por sí, pero el problema de la mayoría de los PMA es que, al mismo tiempo, las oportunidades de empleo productivo fuera de la agricultura no aumentan con suficiente rapidez para absorber la creciente mano de obra que busca trabajo fuera del campo. Como se ha visto en el capítulo anterior, en las tres cuartas partes de los PMA no hay absorción productiva de la mano de obra fuera de la agricultura. El número de personas que buscan trabajo fuera de la agricultura va en aumento, pero la productividad del trabajo en esos sectores declina.

Hace falta realizar más estudios empíricos al nivel de los países para descubrir la razón subyacente de esta tendencia universal<sup>5</sup>. Sin embargo, en la mayoría de los PMA, la explicación más probable es que las oportunidades de empleo en las empresas del sector formal no aumentan con rapidez suficiente para absorber la creciente mano de obra no agrícola. En consecuencia, en el ámbito del empleo no agrícola aumenta la proporción del empleo en las empresas del sector informal. En las empresas del sector informal, la productividad del trabajo es, en promedio, menor que en las del sector formal. Así pues, al aumentar la proporción de la población activa dedicada a la economía no agrícola que trabaja en empresas del sector informal, decae la productividad del trabajo no agrícola. Es el fenómeno de la absorción «espuria» y no productiva de esa mano de obra al que se ha hecho referencia más arriba.

Naturalmente, hay cierta heterogeneidad entre las empresas del sector informal, ya que algunas tienen mucha más productividad y un potencial de dinamismo mayor que otras (Ranis y Stewart, 1999). Esta cuestión volverá a tratarse más adelante en el informe, ya que hay ciertas condiciones, relativas al estímulo de la demanda interna, respecto de las cuales las empresas del sector informal pueden desempeñar un papel importante en materia de crecimiento de la productividad y de creación de empleo. Pero casi todos los trabajadores de las empresas del sector informal de la mayoría de los PMA se dedican a pequeñas actividades de subsistencia que requieren muy poco capital y escasas calificaciones profesionales. La escala de las operaciones es pequeña, los bienes de capital son rudimentarios, las calificaciones son básicas, y suele ocuparse de la empresa su creador, a veces con familiares no asalariados con quienes reparte las ganancias. Es frecuente que el trabajo incluya pequeños servicios de todo tipo, la compraventa de ínfimas cantidades de bienes, y generalmente está orientado a los sectores más pobres de la población.

*Las oportunidades de empleo en las empresas del sector formal no aumentan con rapidez suficiente para absorber la creciente mano de obra no agrícola y en consecuencia, en el ámbito del empleo no agrícola aumenta la proporción del empleo en las empresas del sector informal.*

#### J LA INMIGRANCIA DEL EMBUDO EN LAS ENEAS DEL ECDR INFORMAL EN LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS

Es muy difícil obtener datos que muestren la desestructuración del empleo (véase el recuadro 13). No obstante, los datos intersectoriales confirman la importancia preponderante del empleo en las empresas del sector informal como proporción del empleo no agrícola en los PMA, así como la brecha existente en la productividad del trabajo entre las empresas del sector formal y del sector informal y la extensión del subempleo en el mercado laboral. Además, las escasas pruebas disponibles sobre la evolución de las tendencias del empleo respaldan la tesis de que, al aumentar la proporción de empleo no agrícola dentro del empleo total, también aumenta la proporción del empleo en empresas del sector informal dentro del empleo no agrícola.

En el cuadro 42 están recogidas las estimaciones disponibles sobre la importancia de las empresas del sector informal en los PMA en términos de empleo y de producción. En la mayoría de los países, el empleo en esas empresas representa del 70 al 80% del empleo no agrícola. Desde el punto de vista de la producción, el sector informal no es predominante. Aporta del 40 al 50% del PIB no agrícola de los PMA sobre los que hay datos.

Ello demuestra que, en promedio, el valor añadido por trabajador en las empresas del sector informal es inferior al de las empresas del sector formal. El cuadro incluye una estimación de la diferencia media de productividad en el trabajo no agrícola entre los sectores formal y no informal, estimación basada en la proporción de uno y otro en el empleo no agrícola y en el PIB. En la mayoría de los países, la productividad del trabajo no agrícola en el sector formal es cuatro a cinco veces mayor que la del sector informal. Esa diferencia de productividad es de magnitud similar a las estimaciones obtenidas en otros países en desarrollo con métodos de encuesta más precisos (véase OIT, 2004).

Existen pocos datos sobre la evolución de las tendencias, pero en el África subsahariana, según indican Kingdon, Sandefur y Teal (2005a, págs. 3 y 4), las tendencias principales son: i) el nivel de empleo asalariado ha aumentado en términos absolutos, pero no ha podido mantener el mismo ritmo de crecimiento que la mano de obra, y ii) la proporción del sector informal en el empleo total ha aumentado rápidamente. También concluyen que las economías africanas con tasas de desempleo altas tienen sectores informales relativamente pequeños, lo que indica que la actividad informal y el desempleo son manifestaciones de un exceso de oferta de mano de obra.

Los datos disponibles sobre la República Unida de Tanzania indican que, entre 1991-1992 y 2000-2001, la fuerza de trabajo no agrícola aumentó en 2,26 millones de personas, pero el empleo asalariado fuera de la agricultura sólo creció en 172.000 puestos de trabajo. En Uganda, entre 1992 y 1999-2000, se calcula que la mano de obra no agrícola aumentó en 428.000 personas, pero el empleo asalariado sólo en 82.000 (Kingdon, Sandefur y Teal, 2005b). Charmes (2002) señala que el 93% de los nuevos empleos en el África subsahariana son, en general, del sector informal. Etiopía es uno de los PMA en los que se registran tasas de desempleo abierto muy altas en las zonas urbanas. Las estimaciones indican que en 1994 estaba desempleada el 39% de la fuerza de trabajo urbana, y en 1997 lo estaba el 30% (Kingdon, Sandefur y Teal, 2005b). Este fenómeno guarda relación con el número de jóvenes que buscan trabajo con largos períodos de espera, particularmente en la administración pública (Serneels, 2004).

*Casi todos los trabajadores de las empresas del sector informal de la mayoría de los PMA se dedican a pequeñas actividades de subsistencia que requieren muy poco capital y escasas calificaciones profesionales.*

RECUADRO 13. EL SECTOR INFORMAL Y EL EMPLEO INFORMAL

Hoy hay distintas maneras de entender estos conceptos (Husmanns, 2004).

Según la definición del Sistema de cuentas nacionales de 1993, la distinción entre el sector formal y el informal se refiere a distintos tipos de unidades de producción o empresas. Éstos no se agrupan por su rama de actividad (manufactura, servicios), sino en función de ciertas características comunes. Constituyen el sector formal sociedades o cuasi sociedades, mientras que el sector informal está compuesto por empresas familiares que «no están constituidas como entidades jurídicas independientes de la familia o de los miembros de ésta que sean sus propietarios, y no llevan una contabilidad completa que permita distinguir claramente entre las actividades productivas de la empresa y las demás actividades de sus propietarios». Muchas empresas del sector informal son propiedad de uno o varios miembros de una misma familia y están dirigidas por ellos. Pero también hay en ese sector microempresas que emplean permanentemente a uno o varios trabajadores, pero no alcanzan cierto tamaño mínimo (que puede variar en los distintos países, pero que a menudo es de menos de cinco empleados) y no están legalmente registradas.

El empleo informal no se considera ahora totalmente sinónimo de personas que trabajan en empresas del sector informal. En 2002, la OIT adoptó un concepto de empleo informal que abarcaba: i) a quienes trabajan en empresas del sector informal, y ii) a los asalariados de empresas formales cuyo empleo no está regulado, no es estable ni está protegido, entre ellos los trabajadores ocasionales, los jornaleros, los trabajadores domésticos, los trabajadores industriales externos (incluidos los trabajadores a domicilio), los trabajadores sin registrar o declarar y algún subgrupo de trabajadores temporeros y a tiempo parcial (Chen, 2005).

Este nuevo concepto puede ofrecer un panorama más rico de las relaciones de trabajo que la división dualista entre el trabajo en las empresas del sector formal y las empresas del sector informal, y además da una perspectiva completa de las consecuencias del proceso de informalización de una economía. Sin embargo, en la práctica, actualmente aún se dispone de muy pocos datos para poder aplicar este enfoque a los PMA. Así pues, el análisis que se hace en este capítulo se centra en el empleo en las empresas del sector informal.

Se puede consultar un análisis más amplio de la conceptualización y la medición del sector informal y del empleo informal en Charnes (1998, 2000, 2002), Schneider (2002), OIT (2002), Flodman Becker (2004), el Grupo de Delhi sobre las estadísticas del sector informal (2004), Husmanns (2004), Chen (2005) y Havinga y Vu (2005). Han estudiado el tamaño del sector informal en África y en Asia Xaba, Horn y Motala (2002) y Nural Amin (2002), mientras que la relación entre el género y el empleo informal se trata en OIT (2002) y UNIFEM (2005).

CUADRO 42. CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR INFORMAL AL EMPLEO TOTAL NO AGRÍCOLA Y AL PIB EN PMA SELECCIONADOS

	Año de estimación	Proporción del empleo en el sector informal dentro del total de empleo no agrícola (%)	Contribución del sector informal al PIB no agrícola (%)	Memo: Diferencia imputada de productividad del trabajo <sup>a</sup> (sector formal/informal)
<b>PMA africanos</b>				
Benin	1993	93	43	17,0
Burkina Faso	1992	77	..	6,0
Chad	1993	74	45	3,6
Guinea	1994–2000	72	..	..
Malí	1989	79	42	5,1
Mauritania	1989	75	14	18,6
Mozambique	1994	74	45	3,5
Níger	1995	..	59	..
Rep. Unida de Tanzania	1991	..	43	..
Senegal	1991	76	41	4,5
<b>PMA asiáticos</b>				
Bangladesh	1995/96	68	..	..
Nepal	1998/99	73	..	..

Fuente: Basado en Nural Amin 2002; Charnes 1998, 2000, 2002; Grupo de Delhi 2004; OIT 2002.

a La diferencia imputada de productividad del trabajo se obtiene dividiendo el PIB/trabajador del sector formal por el PIB/trabajador del sector informal.

Un estudio longitudinal singular en el que se ha examinado el acceso de los jóvenes al mercado de trabajo en 1980, 1990 y 2000 en las principales ciudades de Burkina Faso muestra también una creciente informalización (Calvès y Schoumaker, 2004). En 1980, el 23% de los varones de 15 a 24 años encontraron su primer empleo remunerado en el sector formal. En 1990, esa cifra había caído al 15%, y para 2000 era de sólo el 8%. En 2000, únicamente el 5% de los varones y el 3% de las mujeres encontraron un primer empleo remunerado en el sector formal privado.

## 2. LOS MERCADOS DE TRABAJO URBANOS EN LAS ECONOMÍAS DE CRECIMIENTO DÉBIL

Las recientes encuestas realizadas en el África occidental ofrecen panoramas más detallados y comparables de los mercados laborales urbanos en varios PMA (Brilleau, Roubaud y Torelli, 2005). En 2001-2002 se efectuaron, en siete países, unos estudios que incluyen información sobre las condiciones de empleo en las siguientes capitales de PMA: Bamako (Malí), Cotonú (Benin), Dakar (Senegal), Lomé (Togo), Niamey (Níger) y Uagadugú (Burkina Faso). Pero aquí se hará hincapié en cuatro países que, según los términos empleados en el último capítulo, pueden calificarse de «economías de crecimiento débil»: Benin, Burkina Faso, Malí y Senegal.

No son estas las economías de PMA con mejores resultados, pero desde 1990 esos países han tenido resultados económicos relativamente buenos. Burkina Faso no ha registrado un derrumbe de crecimiento; Benin y Malí tuvieron en los años noventa un crecimiento lo bastante rápido como para recuperarse de las caídas del crecimiento de los años ochenta, y el Senegal ha crecido rápidamente desde 1995. No obstante, como muestran los datos siguientes, a pesar del aumento del PIB per cápita, ha resultado difícil generar oportunidades de empleo productivo y remunerado en las capitales de esos países.

Atendiendo a esas cuatro economías, cabe destacar varios aspectos de los mercados de trabajo de sus capitales.

En primer lugar, las empresas del sector informal son la principal fuente de trabajo en todas las ciudades, ya que proporcionan en promedio el 77% del empleo<sup>6</sup>. En las cuatro capitales sólo trabaja en empresas privadas del sector formal en promedio el 12% de las personas empleadas. En Cotonú, menos del 10% de las personas empleadas trabajan en empresas privadas del sector formal (cuadro 43).

En segundo lugar, el salario medio mensual de las empresas del sector informal es muy inferior al promedio del de las empresas del sector formal, y el salario medio de estas últimas es muy inferior al de la administración y las empresas públicas. En promedio, el salario de las empresas del sector informal representa poco más de un tercio del de las empresas del sector formal, y los salarios de la administración y las empresas públicas son alrededor de un 25 y un 40% más altos, respectivamente, que los de las empresas privadas del sector formal (cuadro 43).

En tercer lugar, hay grandes diferencias entre los salarios mensuales de distintos sectores, según la categoría laboral (cuadro 44). Los directivos del sector formal perciben los salarios mensuales más altos en todas las ciudades. Los trabajadores por cuenta propia del sector informal ganan más o menos la mitad que los empleados del sector privado, y los trabajadores y empleados de las empresas del sector informal ganan menos en todas las ciudades salvo en Uagadugú. El nivel

*En Burkina Faso, en 2000, únicamente el 5% de los varones y el 3% de las mujeres encontraron un primer empleo remunerado en el sector formal privado.*

*En estas ciudades, el salario de las empresas del sector informal representa poco más de un tercio del de las empresas del sector formal.*

CUADRO 43. ESTRUCTURA DEL EMPLEO Y E LOS INGRESOS EN LOS MERCADOS DE TRABAJO URBANOS, DE PMA AFRICANOS SELECCIONADOS, 2000–2001

	Cotonú (Benin)	Uagadugú (Burkina Faso)	Bamako (Mali)	Dakar (Senegal)	Promedio
<b>Empleo (porcentaje de la población empleada)</b>					
Administración pública	6,3	10,4	7,5	5,7	7,5
Empresas públicas	2,2	2,3	2,5	1,8	2,2
Empresas privadas del sector formal	9,9	11,8	11,4	15,0	12,0
Empresas privadas del sector informal	80,3	73,4	77,5	76,4	76,9
Empresas asociativas	1,3	2,1	1,1	1,1	1,4
<b>Renta (promedio mensual, en miles de francos CFA)<sup>a</sup></b>					
Administración pública	89,5	94,7	89,4	149,7	105,8
Empresas públicas	122,2	100,0	140,2	134,6	124,3
Empresas privadas del sector formal	65,6	73,5	92,6	111,0	85,7
Empresas privadas del sector informal	26,5	20,4	37,5	38,4	30,7

Fuente: Basado en Brilleau, Roubaud y Torelli (2005).

Nota: El sector privado formal abarca las empresas privadas formales y las empresas asociadas.

a Comunidad financiera africana.

CUADRO 44. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS ENTRE DISTINTOS GRUPOS OCUPACIONALES DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO DE PMA AFRICANOS SELECCIONADOS, LDCs, 2000–2001 (Salario medio mensual, en miles de francos CFA)

	Cotonú (Benin)	Uagadugú (Burkina Faso)	Bamako (Mali)	Dakar (Senegal)	Promedio
<b>Sector público</b>					
Directivos	124,3	135,1	119,6	201,8	145,2
Empleados, trabajadores	64,0	66,0	62,7	99,3	73,0
Aprendices/empleados del hogar	25,3	30,5	35,3	57,6	37,2
<b>Sector privado formal</b>					
Directivos	97,8	172,5	157,6	238,6	166,6
Empleados, trabajadores	49,9	55,0	52,4	87,9	61,3
Aprendices, empleados del hogar	17,8	19,8	27,3	40,1	26,3
<b>Sector informal</b>					
Directivos	56,9	59,0	77,0	110,8	75,9
Trabajadores por cuenta propia	32,3	23,2	40,2	50,0	36,4
Empleados, trabajadores del hogar	29,6	28,7	39,5	44,3	35,5
Aprendices, empleados del hogar	3,7	8,4	11,1	12,7	9,0

Fuente: La misma del cuadro 43.

de los ingresos en el sector informal significa que existe una estrecha relación entre el empleo en empresas del sector informal y la pobreza urbana.

En cuarto lugar, hay desempleo en las cuatro ciudades. De acuerdo con la definición de desempleo de la OIT, la tasa media de desempleo es del 10%. Uagadugú tiene la más alta (15,4%) y Cotonú la más baja (5,5%). Si se aplica una definición más amplia de desempleo que incluya a los trabajadores desalentados, la tasa media es del 15%, con más de un desempleado por cada cinco miembros de la población activa de Uagadugú (cuadro 45).

Por último, en las cuatro ciudades hay tasas muy altas de subempleo. En cuanto al subempleo visible, medido en función de quienes trabajan menos de 35 horas semanales, está subempleado un 14% de los trabajadores. En Uagadugú, la tasa de subempleo visible es del 10,6% de los empleados, mientras que en Bamako es del 17,1%. El subempleo también puede ser invisible, en el sentido de que haya personas que trabajen muchas horas con una productividad exageradamente

baja. En los estudios se intenta hacer una estimación de ese «subempleo invisible» calculando la proporción de empleados con ingresos inferiores al salario mínimo nacional. Según esa definición, en promedio, está en subempleo invisible el 58% de los empleados de las cuatro ciudades, con un máximo de dos tercios de los empleados de Uagadugú y un mínimo del 45% en Bamako (cuadro 45).

CUADRO 45. TASA DE DESEMPLEO Y SUBEMPLEO EN LOS MERCADOS DE TRABAJO URBANOS DE PMA AFRICANOS SELECCIONADOS, 2000–2001 (Porcentaje de la población empleada)

	Cotonú (Benin)	Uagadugú (Burkina Faso)	Bamako (Mali)	Dakar (Senegal)	Promedio
Tasa de desempleo					
Definición de la OIT	5,5	15,4	7,1	11,7	9,9
Definición amplia	6,8	22,4	12,5	18,9	15,2
Tasa de subempleo visible	13,4	10,6	17,1	16,2	14,3
Tasa de subempleo invisible	61,1	66,5	45,4	57,8	57,7
Tasa de desempleo total	69,2	73,0	58,8	69,4	67,6

Fuente: La misma del cuadro 43.

Nota: Sobre la definición de las variables, véase el texto.

Si se añaden estas estimaciones a las anteriores relativas al desempleo, es evidente que en las cuatro ciudades de esas economías de crecimiento débil hay dos tercios de la población activa (personas empleadas y desempleadas) desempleados o en subempleo invisible. En el mejor de los casos, el de Bamako, seis de cada diez personas económicamente activas están desempleadas o subempleadas; en el peor de los casos, se encuentran en esa situación tres cuartas partes de la población activa.

Cabe discutir las definiciones de desempleo y de subempleo. Sin embargo, a la luz de estas estadísticas queda patente que en esos mercados laborales urbanos el subempleo y los bajísimos ingresos son problemas graves y que esta situación está estrechamente relacionada con la falta de trabajo en el sector formal.

Se han destacado aquí estos estudios de casos porque se consideran típicos de economías de crecimiento débil. Según los datos del capítulo 2, en muchos PMA el crecimiento ha sido inferior al de estos países estudiados, y cabe suponer que las condiciones de sus mercados de trabajo probablemente sean peores. Sin embargo, hay algunos PMA que han registrado un crecimiento mayor. En esas economías, se puede crear un círculo virtuoso de expansión del sector formal y de giro hacia un aumento de la productividad y hacia actividades más remuneradoras en la economía informal. En el capítulo 7 se examinará la naturaleza de ese círculo, estrechamente relacionado con las oportunidades creadas por el aumento de la demanda.

## E. Conclusiones

La idea central de este capítulo es que muchos PMA viven una década de transición. En el pasado, siempre había crecido más la mano de obra en la agricultura que en otros sectores. Pero se prevé que, en 2000-2010, en 24 de los 50 países el aumento de la población activa en busca de empleo no agrícola supere al de la población activa en busca de trabajo en la agricultura. En los PMA africanos, se prevé que el 46% del aumento de la población activa tendrá lugar

*Es evidente que en las cuatro ciudades de esas economías de crecimiento débil hay dos tercios de la población activa (personas empleadas y desempleadas) desempleados o en subempleo invisible.*

*En los PMA africanos, se prevé que el 46% del aumento de la población activa tendrá lugar fuera del sector agrícola, mientras que en los PMA asiáticos, aparte de Bangladesh, el 45% de ese aumento ocurrirá fuera de la agricultura.*

fuera del sector agrícola, mientras que en los PMA asiáticos, aparte de Bangladesh, el 45% de ese aumento ocurrirá fuera de la agricultura. Para el conjunto de los PMA, será la primera década en que el crecimiento de la población activa fuera de la agricultura supere el de la población activa en la agricultura.

Esta transición va acompañada del desarrollo de la urbanización en los PMA. Sin embargo, también refleja el hecho de que cada vez queda más circunscrito el mecanismo tradicional utilizado para dar empleo a la creciente población activa de los PMA, mecanismo que consistía en dedicar más tierras a la agricultura. Antes ese método permitía la absorción productiva de mano de obra, aunque la productividad agrícola creciera muy despacio. Sin embargo, en general, tiende a disminuir la superficie agrícola por trabajador y cada vez hay una mayor proporción de la población que está concentrada en tierras frágiles. Además, incluso en países con mucha tierra, las desigualdades en el acceso a ella entrañan una gran dificultad de acceso a la tierra para los pequeños agricultores más pobres. Esto significa que, cualesquiera que sean los factores de «atracción» que impulsen la urbanización, habrá cada vez más factores de «expulsión» a medida que aumente el número de personas con dificultades para vivir de la agricultura.

En muchos PMA quedan recursos agrícolas sin aprovechar (por ejemplo, producción de fármacos a base de plantas y posibilidad de producir biocarburantes; véase Sachs, 2005). La diferencia de productividad agrícola entre los PMA y otros países en desarrollo también significa que hay grandes oportunidades de aumentar la productividad. Ante esta situación, muchos PMA tienen que pasar de un modelo de crecimiento agrícola extensivo (basado en la ampliación de la superficie cultivada) a un modelo intensivo basado en el aumento de los rendimientos y en una intensificación sostenible. Pero esto será difícil de conseguir para los pequeños agricultores con pocos recursos, agricultores que tendrían que aportar más capital de explotación y hacer más inversiones privadas. También será necesario aumentar la inversión pública en la mejora de las infraestructuras rurales y la investigación y desarrollo agropecuarios, además de mejores mercados de insumos para la producción, productos agrícolas y financiación estacional. Además, habrá que crear más empleo productivo fuera de la agricultura, tanto en las zonas rurales como en las urbanas.

El problema de la mayoría de los PMA es que no sólo tropiezan con dificultades para incrementar la productividad agrícola sino que también tienen un grave problema para absorber productivamente el aumento de la mano de obra fuera de la agricultura. En la mayoría de los PMA hay una tendencia general al declive de la productividad en los sectores no agrícolas. Esto es reflejo de la incapacidad de crear suficientes empleos en el sector formal y de la proliferación del empleo en actividades marginales de pequeños servicios. La fuerza de trabajo crece fuera de la agricultura, pero no encuentra empleo productivo. La cuestión clave que se plantea es ¿pueden las políticas actuales corregir estas tendencias? Y, si no pueden, ¿cuál es la alternativa?

La intensificación agrícola sostenible y la creación de empleo productivo fuera de la agricultura requerirán una mayor acumulación de capital y un mayor aprendizaje técnico, además de innovación en nuevos sectores para generar un cambio estructural. Los tres capítulos siguientes tratan de tres problemas fundamentales para el desarrollo de las capacidades productivas: la infraestructura, las instituciones y la falta de incentivos derivados de una demanda efectiva, y a continuación se abordarán las consecuencias de política.

*Los PMA tienen que pasar de un modelo de crecimiento agrícola extensivo (basado en la ampliación de la superficie cultivada) a un modelo intensivo basado en el aumento de los rendimientos y en una intensificación sostenible.*

*La intensificación agrícola sostenible y la creación de empleo productivo fuera de la agricultura requerirán una mayor acumulación de capital y un mayor aprendizaje técnico, además de innovación en nuevos sectores para generar un cambio estructural.*

## Notas

- 1 Véase en Sender Cramer y Oya (2005) un análisis de la grave escasez de datos sobre la oferta de mano de obra en el África subsahariana. Con respecto a Asia, el Banco Asiático de Desarrollo (2005, pág. 5) subraya que el principal problema es la falta de comparabilidad de datos entre los países, debido a la disparidad en la amplitud y el alcance de los estudios sobre la mano de obra, la población de referencia, el período de referencia respecto del cual se determina la situación de la mano de obra y las definiciones de la situación de la mano de obra.
- 2 Ello refleja la dimensión de Bangladesh, que en 2000 proporcionó el 22% de la mano de obra total.
- 3 Atkinson (2005), utilizando datos de la Universidad de Kassel en que se clasifican 140 países según la proporción del territorio que experimenta grave escasez de agua, indica que la mayoría de los PMA ocupan los últimos lugares de la lista, con excepción de Nepal, el Níger, el Sudán, Somalia, Etiopía y Bangladesh.
- 4 Véase en Crawford y otros (2003) un análisis detallado de las tendencias.
- 5 La OIT ha iniciado una serie de estudios que analizan la relación entre el crecimiento, el empleo y la pobreza en un programa de trabajo que está en curso y que en parte se realiza en colaboración con el PNUD y con el apoyo del Organismo Sueco de Cooperación para el Desarrollo Internacional (OSDI). Los estudios incluyen varios PMA, como Bangladesh (Muqtada, 2003; Rahman e Islam, 2003; Islam, 2004), Etiopía (Demeke, Guta y Ferede, 2003; Denu, Tekeste y van der Deijl, 2005), Uganda (Kabann y otros, 2003) y Mozambique (Bruck y van der Broeck, 2006). Sigue siendo difícil realizar un análisis comparativo por las diferencias en las definiciones y la incomparabilidad de las encuestas sobre la población activa (véase Khan, 2005). Pero las pruebas obtenidas en los estudios realizados al nivel de los países confirman la importancia de la creación de empleo productivo como vínculo esencial entre el crecimiento económico a nivel macro y la reducción de la pobreza al nivel de los hogares (Islam, 2004; Osmani, 2005).
- 6 En este contexto, se entiende por empresas del sector informal las unidades de producción que no están registradas oficialmente y que no llevan libros de contabilidad.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acharya, S. (2004). Measuring and Analyzing Poverty (with a particular reference to the case of Nepal). *The European Journal of Comparative Economics*, 1 (2): 195-215.
- André, C. y Platteau, J. P. (1996/97). Land tenure under unendurable stress: Rwanda caught in the Malthusian trap. *Cahiers de la Faculté des Sciences Économiques et Sociales de Namur, Série Recherche* N° 164, Namur (Bélgica).
- Atkinson, A. (2005). Current state and recent trends in natural resource endowment in the least developed countries. Documento de antecedentes preparado para *Los países menos adelantados, Informe de 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Banco Asiático de Desarrollo (2005). *Labor Markets in Asia: Promoting Full, Productive, and Decent Employment*, Manila.
- Banco Mundial (2003). Mejorar la subsistencia en tierras frágiles, cap. 4, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2003. Desarrollo sostenible en un mundo dinámico*, Washington, D.C.
- Barrett, C. B., Carter, M. R., y Little, P. D. (2006). Understanding and reducing persistent poverty in Africa: Introduction to a special issue. *Journal of Development Studies*.
- Boreak, S. (2000). Land ownership, sales and concentration in Cambodia: A preliminary review of secondary data and primary data from four recent surveys, Cambodia Development Resource Institute, Working Paper N° 16.
- Brilleau, A., Roubaud, F. y Torelli, C. (2005). L'emploi, le chômage et les conditions d'activité. Enquête 1-2-3 phase 1, STATECO 99: 41-86.
- Bruck, T. y van der Broeck, K. (2006). Growth, employment and poverty in Mozambique, Issues in Employment and Poverty Discussion Paper N° 21, OIT, Ginebra.
- Calvès, A. E y Schoumaker, B. (2004). Deteriorating economic context and changing patterns of youth employment in urban Burkina Faso: 1980-2000. *World Development*, 32 (8): 1341-1354.
- Charmes, J. (1998). Women working in the informal sector in Africa: New methods and new data. Documento preparado para la División de Estadística de las Naciones Unidas, el Programa del Género en el Desarrollo del PNUD y el proyecto "Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing" (WIEGO).
- Charmes, J. (2000). The contribution of informal sector to GDP in developing countries: Assessment, estimates, methods, orientations for the future. Cuarta reunión del Grupo de Delhi sobre Estadísticas, Ginebra, 28 a 30 agosto de 2000.

- Charmes, J. (2002). Estimation and survey methods for the informal sector, Universidad de Versailles, Versailles (Francia).
- Chen, M. A. (2005). Rethinking the Informal Economy. Linkages with the formal economy and the formal regulatory environment. Estudio presentado en la Conference on Unlocking Human Potential - Linking the Informal and Formal Sectors in Helsinki, de EGDI-WIDER, Helsinki, 17 y 18 de septiembre de 2004. Research Paper N° 2005/10. EGDI y UNU-WIDER.
- Crawford, E., y otros (2003). Input use and market development in Sub-Saharan Africa: An overview. *Food Policy*, 28: 277-292.
- Demeke, M., Guta, F., y Ferede, T. (2003). Growth, employment, poverty and policies in Ethiopia. Issues in Employment and Poverty Discussion Paper N° 21, OIT, Ginebra.
- Denu, B., Tekeste, A., y van der Deijl, H. (2005). Characteristics and determinants of youth unemployment, underemployment and inadequate employment in Ethiopia, Employment Strategy Papers, 2005/07, OIT, Ginebra.
- Ellis, F. (2004). Occupational diversification in developing countries and the implications for agricultural policy. Programme of Advisory and Support Services to DFID (PASS), Project N° WB0207.
- Ellis, F. (2005). Small-farms, livelihood diversification and rural-urban transitions: Strategic issues in Sub-Saharan Africa. Documento preparado para el Taller de estudio sobre el futuro de las pequeñas explotaciones agrícolas, organizado por el Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias (IFPRI) y el Instituto de Desarrollo de Ultramar (ODI), Londres, 26 a 29 de junio de 2005.
- FAO (2002). El papel de la agricultura en el desarrollo de los PMA y su integración en la economía mundial, Roma, FAO.
- Flodman Becker, K. (2004). The informal economy. Fact - finding study. Departamento de infraestructura y cooperación económica, OSDI, Suecia.
- Gobierno de Haití (2005). Développement rural en Haiti: Diagnostique et axes d'intervention - Rapport de synthèse. Informe del Ministerio de Agricultura, Recursos Naturales y Desarrollo Rural y del Banco Mundial.
- Gore, C. G. (1994). Social exclusion and Africa south of the Sahara: A review of the literature, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Discussion Paper N° 62, OIT, Ginebra.
- Grupo de Delhi sobre estadísticas del sector no estructurado (2004). Subcomité de Estadísticas, primer período de sesiones, Bangkok, 18 a 20 de febrero de 2004.
- Gurrieri, A., y Sáinz, P. (2003). Empleo y movilidad estructural. Trayectoria de un tema prebischia N° Revista de la CEPAL, 80, agosto de 2003, CEPAL, Santiago.
- Havinga, I. y Vu, V. (2005). Informal sector in the 1993 system of national accounts. Documento de debate preparado para el taller de UNSD/CESPAP sobre la actualización del SNC, 1993, Bangkok, abril de 2005. CESPAP, Bangkok.
- Hossain (2004). Poverty alleviation through agriculture and rural development in Bangladesh. Centre for Policy Dialogue, Paper 39. Dhaka, Bangladesh.
- Husmanns, R. (2004). Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment. Working Paper N° 53, Oficina de Estadística, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Islam, R. (2004). The nexus between economic growth, employment and poverty reduction: An empirical analysis. Issues in Employment and Poverty Discussion Paper N° 14, OIT, Ginebra.
- Jayne, T. S., y otros (2003). Smallholder income and land distribution in Africa: Implications for poverty reduction strategies, *Food Policy*, 28: 253-275.
- Kabann, I. B., y otros (2004). Economic growth, employment and pro-poor policies in Uganda, Issues in Employment and Poverty Discussion Paper N° 16 OIT, Ginebra.
- Khan, A. R. (2005). Growth, employment and poverty. An analysis of the vital nexus based on some recent UNDP and ILO/SIDA studies. Issues in Employment and Poverty Discussion Paper N° 19, OIT, Ginebra.
- Kingdon, G., Sandefur, J., y Teal, F. (2005a). Labor market flexibility, wages and incomes in sub-Saharan Africa in the 1990s. Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, Universidad de Oxford, Reino Unido.
- Kingdon, G., Sandefur, J., y Teal, F. (2005b). Patterns of labor demand in sub-Saharan Africa: A review paper. Africa Region - employment issues - regional stocktaking review. Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, Universidad de Oxford, Reino Unido.
- Muqtada, M. (2003). Promotion of employment and decent work in Bangladesh: Macroeconomic and labour policy considerations. Departamento de Estrategias de Empleo, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Nural Amin, A. T. M. (2002). The informal sector in Asia from the decent work perspective, Series on the Informal Economy, 4, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2002). Women and men in the informal economy: A statistical picture. Sector del Empleo, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

- OIT (2004). Informe sobre el Empleo en el Mundo 2004-2005: empleo, productividad y reducción de la pobreza, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Osmani, S. R. (2005). The Employment Nexus between Growth and Poverty: An Asian Perspective, Estocolmo, estudios del OSDI.
- PNUD (2004). The Macro-Economics of Poverty Reduction in Nepal, Nueva York.
- Rahman, R. I., y Nabiul Islam, K. (2003). Employment poverty linkages: Bangladesh. Issues in Employment and Poverty Discussion Paper N° 10, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Ranis, G., y Stewart, F. (1999). V-Goods and the role of the urban informal sector in development. *Economic Development and Cultural Change*, 47 (2): 259-288.
- Ros, J. (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*, University of Michigan Press, Ann Arbor, Estados Unidos.
- Sachs, I. (2005). Expensive oil: For least developed countries a quidproquo of a curse and blessing in disguise. Documento de antecedentes preparado para Los países menos adelantados, Informe de 2006, UNCTAD, Ginebra.
- Schneider, F. (2002). Size and measurement of the informal economy in 110 countries around the world. Comunicación presentada en un taller del Australian National Tax Centre, Cambera, Australia, 17 de julio de 2002.
- Sender, J., Cramer, C., y Oya, C. (2005). Unequal prospects: Disparities in the quantity and quality of labour supply in sub-Saharan Africa. African Studies Centre Working Paper N° 62, Leiden.
- Semeels, P. (2004). The nature of unemployment in urban Ethiopia. Center for the Study of African Economies, Universidad de Oxford, Reino Unido.
- UNCTAD (2002). *The Least Developed Countries Report 2002: Escaping the Poverty Trap*. Publicación de las Naciones Unidas (en francés e inglés solamente), N° de venta: E. 02. IL.D.13, Ginebra y Nueva York.
- UNIFEM (2005). *Progress of the World's Women: Women, Work and Poverty*, Nueva York, UNIFEM.
- Xaba, J., Horn, P., y Motala, S. (2002). Informal sector in sub-Saharan Africa, Series on the Informal Economy, 10, OIT, Ginebra.





# La brecha infraestructural

## A. Introducción



La insuficiencia de la infraestructura física constituye una grave limitación para la aceleración del crecimiento económico, la reducción sustancial de la pobreza y el desarrollo de las capacidades productivas de los PMA. La infraestructura física comprende una amplia variedad de estructuras, equipamiento e instalaciones, como la energía eléctrica, centrales y líneas de transmisión y distribución; centrales y líneas telefónicas e instalaciones de transmisión para la telefonía móvil; carreteras, ferrocarriles, puentes, puertos y aeropuertos; presas, pantanos, conductos de agua, plantas de tratamiento de aguas y alcantarillado, y basureros e incineradoras para la recogida y eliminación de desechos sólidos. La mera existencia de estas estructuras e instalaciones no aporta beneficios económicos ni contribuye al bienestar humano, pero los servicios que posibilita la presencia de infraestructura física aumentan la productividad de otros recursos productivos (tierra, maquinaria y equipo y mano de obra), y son fundamentales para el ejercicio de las capacidades empresariales y la creación de vinculaciones productivas. Esos servicios contribuyen a incrementar la productividad y la rentabilidad de las empresas reduciendo el costo de los insumos, eliminando estrangulamientos de la oferta que dan lugar a una infrutilización de la capacidad y aumentando la productividad de otros factores de producción. Las inversiones en infraestructuras pueden desempeñar una función catalizadora y potenciar la financiación de actividades directamente productivas, ya que abren nuevas oportunidades de inversión a los empresarios. Además, los servicios infraestructurales contribuyen al bienestar de la población (por ejemplo, liberando el tiempo que antes se empleaba para ir a buscar agua) y mejoran el acceso a las escuelas, los centros de salud y los lugares de trabajo.

La inversión en nuevas infraestructuras tiene algunos efectos positivos inmediatos, al crear demanda de mano de obra y materiales de construcción; sin embargo, los principales efectos positivos de este tipo de inversión en el rendimiento de las empresas tardan más en dejarse sentir y no son automáticos, por cuanto dependen en primer lugar de la gestión eficaz de las instalaciones físicas y de su mantenimiento. Además, los efectos positivos de la infraestructura no se manifestarán automáticamente si existen otras limitaciones importantes a nivel de la inversión y la rentabilidad de la empresa. Los servicios creados por las nuevas infraestructuras no repercutirán positivamente en la productividad y la inversión si la iniciativa empresarial local está orientada hacia actividades no productivas; si las instituciones, particularmente los sistemas financieros y de conocimientos, restringen la inversión y la innovación, o si el estímulo de la demanda que impulsa la inversión en general es débil. Los servicios infraestructurales tampoco tendrán efectos positivos si la financiación de la inversión en infraestructuras físicas o la provisión de dichos servicios se hace de un modo que cause inestabilidad macroeconómica o limite la disponibilidad de capital financiero para el sector privado, o bien frene la iniciativa privada. Así pues, la inversión en infraestructuras físicas debería verse como parte de un conjunto más amplio de medidas de política encaminadas a fortalecer la capacidad productiva de los PMA. Es una base necesaria para fomentar la producción moderna en el marco de la economía global, pero no puede hacerlo por sí sola.

En el presente capítulo se examinan tres tipos de infraestructura física que son fundamentales para el crecimiento económico, el cambio estructural, una mejor integración comercial y un empleo más productivo en los PMA: el transporte, la

---

*La insuficiencia de la infraestructura física constituye una grave limitación para la aceleración del crecimiento económico, la reducción sustancial de la pobreza y el desarrollo de las capacidades productivas de los PMA.*

---

---

*La inversión en infraestructuras físicas debería verse como parte de un conjunto más amplio de medidas de política encaminadas a fortalecer la capacidad productiva de los PMA.*

---

energía y las telecomunicaciones. El examen se centra más en las instalaciones físicas que en la organización de los servicios infraestructurales. Dichos servicios, aunque son fundamentales para materializar los beneficios de la inversión en infraestructuras, no pueden existir sin las instalaciones físicas.

El capítulo se divide en tres grandes secciones. En la sección B se ofrece un panorama general del nivel de las infraestructuras en los PMA, y las tendencias al respecto. La sección C trata de las tendencias de la financiación de la infraestructura, y en particular de la inversión pública, la AOD y la inversión privada. La sección D completa el análisis examinando los mecanismos con los cuales el aumento de la inversión pública y la AOD en infraestructuras pueden contribuir al fortalecimiento de la capacidad productiva en los PMA. En esta sección se examinan la infraestructura rural, la infraestructura nacional en gran escala y la infraestructura transfronteriza, así como los vínculos que existen entre la inversión en infraestructuras y el comercio internacional. En la sección E se resumen los aspectos más importantes del capítulo.

Los datos de que se dispone en materia de transporte, energía y telecomunicaciones indican que en la mayoría de los casos los PMA tienen la peor dotación de infraestructura física del mundo.

## B. La infraestructura física de los PMA: situación actual y tendencias recientes

### LA MÁSIDA DE LA BRECHA INFRAESTRUCTURAL

La infraestructura existente en todo el mundo se ha valorado en unos 15 billones de dólares. De esta cifra total, cerca del 60% se encuentra en países de renta elevada, el 28% en países de renta media y el 13% en países de renta baja (Fay y Yepes, 2003). No hay estimaciones de la proporción de la infraestructura mundial en los PMA, pero los datos de que se dispone en materia de transporte, energía y telecomunicaciones indican que en la mayoría de los casos los PMA tienen la peor dotación de infraestructura física del mundo.

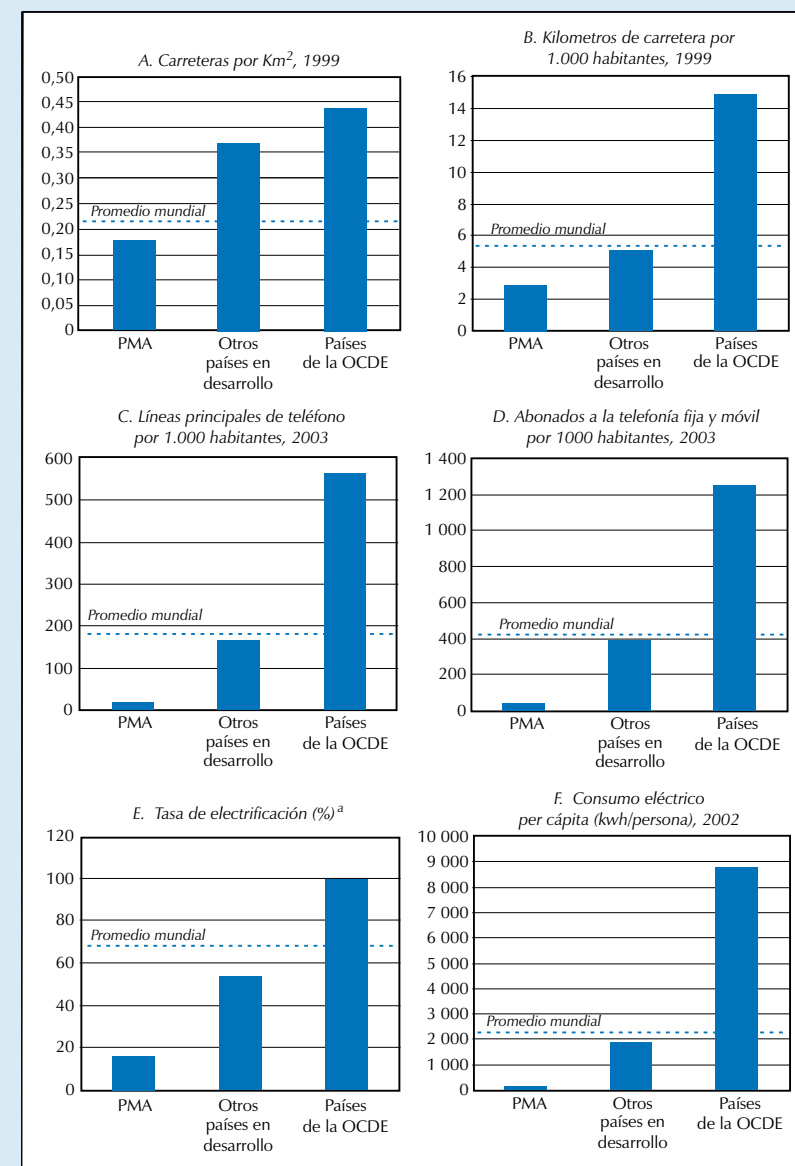
En el gráfico 37 se exponen los datos más recientes en relación con algunos indicadores básicos del nivel de la infraestructura de transportes, telecomunicaciones y energía, y se puede observar lo siguiente:

- En 1999, la longitud de las carreteras por kilómetro cuadrado y per cápita era de cerca de la mitad del nivel de los demás países en desarrollo, y la red viaria per cápita era una quinta parte de la de los países de la OCDE.
- En 2003, el número de líneas telefónicas principales y de teléfonos fijos y móviles por 1.000 habitantes equivalía al 11% del de los otros países en desarrollo y al 3% del de los países de la OCDE.
- En 2002, el consumo de electricidad de los PMA per cápita era igual al 7% del nivel correspondiente a los otros países en desarrollo y al 1,6% del de los países de la OCDE. Se estima que en este año sólo tuvo acceso a la electricidad el 16% de la población de los PMA, frente al 53% de la de los otros países en desarrollo y al 99% de la de los países de la OCDE.

En los PMA, además de registrarse el nivel más bajo de inversión en instalaciones de infraestructura, la calidad de los servicios infraestructurales también es la más baja. Como puede verse en el gráfico 38:

- En 1999 sólo el 22% de las carreteras de los PMA estaban asfaltadas, frente al 43% de los otros países en desarrollo y el 88% de los países de la OCDE.

GRÁFICO 37. INDICADORES SELECTOS DE DISPONIBILIDAD DE INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE, TELECOMUNICACIONES Y ENERGÍA EN LOS PMA, LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y LOS PAÍSES DE LA OCDE



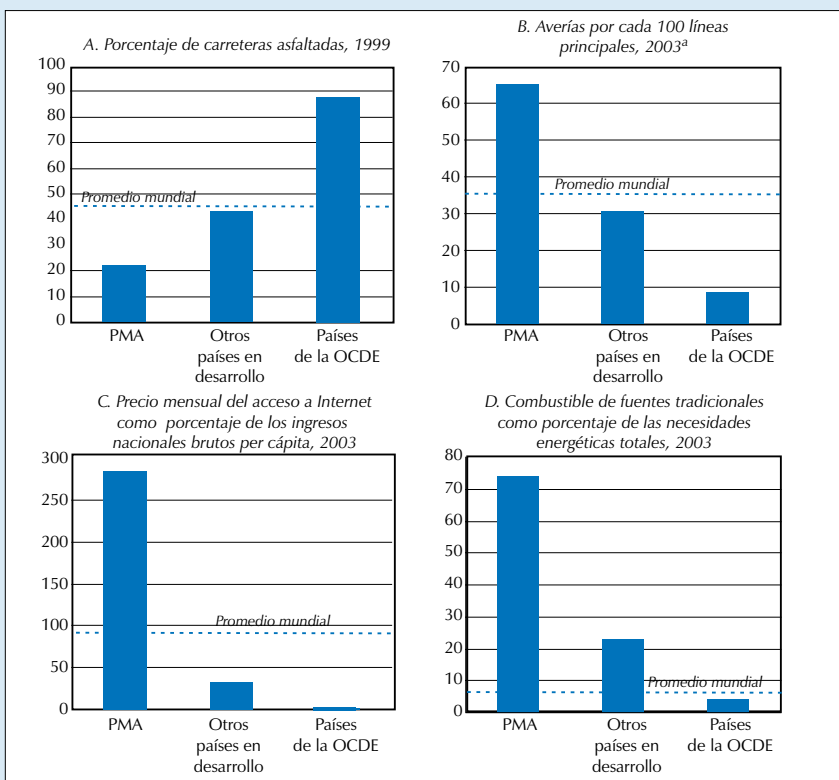
Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM; AIE, *World Energy Outlook 2004*, CD-ROM.

Nota: Los promedios son promedios aritméticos.

<sup>a</sup> La tasa de electrificación se mide por el porcentaje de la población con acceso a la electricidad.

En los PMA, además de registrarse el nivel más bajo de inversión en instalaciones de infraestructura, la calidad de los servicios infraestructurales también es la más baja. Como puede verse en el gráfico 38.

GRÁFICO 38. INDICADORES SELECTOS DE LAS INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE, TELECOMUNICACIONES Y ENERGÍA EN LOS PMA, LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y LOS PAÍSES DE LA OCDE



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM; Nota: Los promedios son promedios aritméticos.

a Número de averías comunicadas por cada 100 líneas principales.

El 74% de las necesidades totales de energía de los PMA se cubrieron mediante fuentes tradicionales y el 20% de la producción total de electricidad de esos países se perdió en la transmisión y distribución.

- En 2003 se registraron 65 averías por cada 100 líneas telefónicas principales, que es el doble de las registradas en los otros países en desarrollo y ocho veces más que las de los países de la OCDE.
- En 2003, el costo mensual del acceso a Internet triplicaba casi el INB mensual per cápita en los PMA (un tercio del INB mensual per cápita en los demás países en desarrollo y un 1% en los países de la OCDE).
- El 74% de las necesidades totales de energía de los PMA se cubrieron mediante fuentes tradicionales (carbón vegetal y leña) en lugar de carbón, petróleo, gas y electricidad; el porcentaje correspondiente a los demás países en desarrollo fue del 23% y el correspondiente a los países de la OCDE del 4%.

Los datos disponibles para 14 PMA indican que, por término medio, entre 1999 y 2001 el 20% de la producción total de electricidad de esos países se perdió en la transmisión y distribución, frente al 13% de los países de renta baja y media y al 6% de los países de la OCDE.

GRÁFICO 39. CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO<sup>a</sup> SEGÚN SUS INFRAESTRUCTURAS

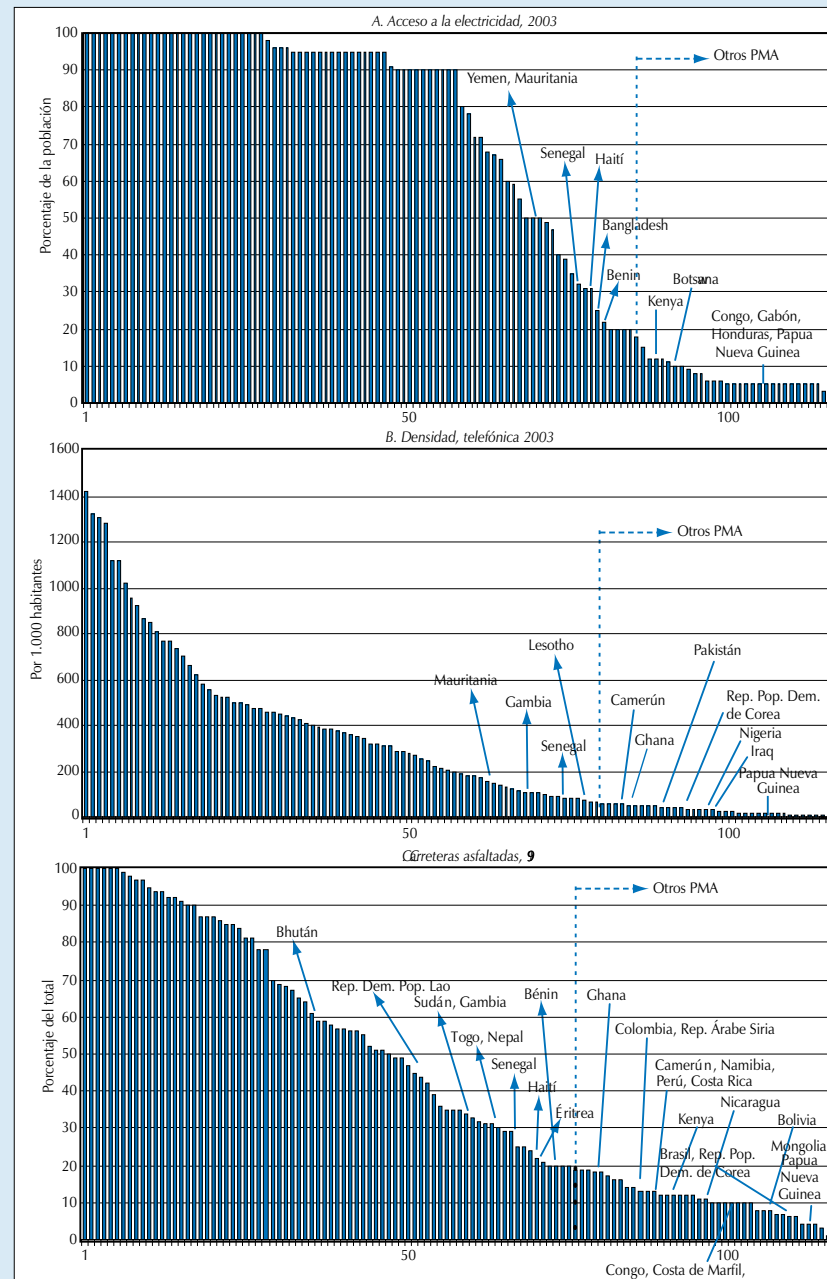
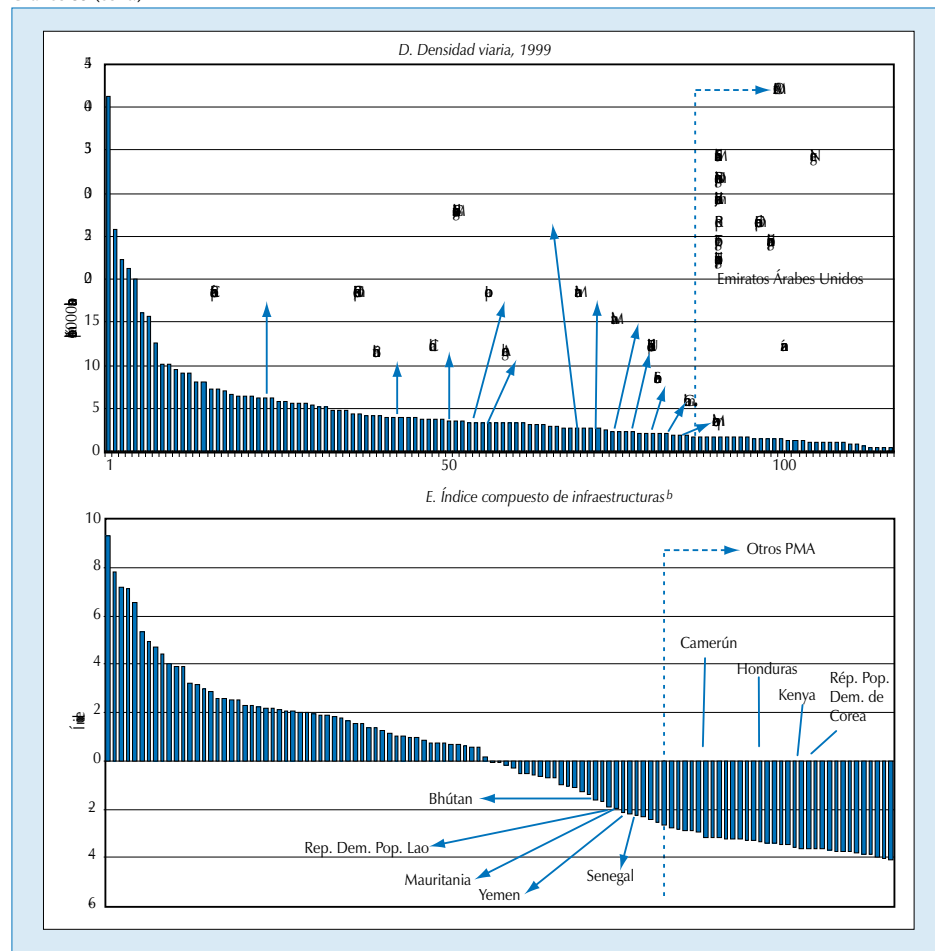


Gráfico 39 (cont.)



Fuente: Borgatti (2005a).

- a Las economías en transición se han incluido en la muestra.  
 b Basado en los datos más recientes disponibles.

En el gráfico 39 puede verse la naturaleza de la brecha infraestructural que separa a los PMA de los otros países en desarrollo. Utilizando diversos indicadores, se clasifica de mejor a peor a todos los países en desarrollo, incluidos los PMA, según su nivel de infraestructura. La mayoría de los PMA ocupan los últimos puestos, aunque es evidente que, con arreglo a ciertos indicadores (principalmente la longitud de la red viaria por 1.000 habitantes y la proporción de dicha red que está asfaltada), hay otros países en desarrollo que tienen una infraestructura tan deficiente como la de la mayor parte de los primeros, mientras que otros aún disponen de una infraestructura mejor que la de la mayoría de los PMA. En el gráfico se indican los resultados de un índice infraestructural compuesto basado en todos los indicadores<sup>1</sup>. Veintisiete de los 31 PMA incluidos en la muestra se sitúan entre los puestos 80<sup>º</sup> y 115<sup>º</sup> (el último) de la clasificación, con la excepción de Bhután, la República Democrática Popular Lao, Mauritania

y el Yemen. Ninguno de los PMA alcanza la media de la muestra y todos ellos están situados en el 40% inferior de los países en desarrollo examinados (esta cuestión se trata más a fondo en Borgatti, 2005a).

También llama la atención el perfil de estos gráficos. En lo que se refiere a la red viaria per cápita, número de líneas telefónicas principales per cápita y porcentaje de carreteras asfaltadas, el nivel de la infraestructura disminuye gradualmente tras una caída inicial después de los países en desarrollo mejor dotados. En cambio, para el acceso a la electricidad el descenso fuerte se produce entre la primera mitad de la muestra, en la que más del 90% de la población tiene este acceso, y el último cuartil de los países, donde se concentran la mayoría de los PMA. En esos países, menos del 10% de la población tiene acceso a la electricidad. Aunque no ha recibido la misma atención que la brecha digital (véase el recuadro 14), esta «brecha de la electricidad» es igualmente importante, o probablemente más, para el crecimiento económico, la reducción de la pobreza y el desarrollo de la capacidad productiva de los PMA.

#### RECUADRO 14. LOS PMA Y LA BRECHA DIGITAL: EL ÍNDICE DE DIFUSIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC) DE LA UNCTAD

El índice de difusión de las TIC de la UNCTAD mide la brecha digital basándose en las tres dimensiones siguientes del desarrollo de esas tecnologías: i) la conectividad, que mide el grado de desarrollo de la infraestructura de telecomunicaciones; ii) el acceso, que mide las posibilidades de aprovechamiento de la conexión, y iii) la política, que mide el nivel de competencia en el mercado de los proveedores de servicios de Internet. Se han empleado indicadores específicos para evaluar y medir cada uno de esos tres componentes. La conectividad se mide por el número de sistemas anfitriones de Internet per cápita, el número de ordenadores personales per cápita, el número de líneas de teléfono per cápita y el número de abonados a la telefonía móvil per cápita. El acceso se mide por el número estimado de usuarios de Internet, la tasa de alfabetización de la población adulta, el costo de una llamada local y el PIB per cápita en términos de paridad del poder adquisitivo. La política se mide por la presencia de intercambios de Internet y los niveles de competencia en los mercados de las telecomunicaciones y los proveedores de servicios de Internet. El índice de difusión de las TIC se obtiene estimando el valor alcanzado en un país como porcentaje de un valor de referencia máximo y calculando después un promedio de los resultados de cada indicador y de cada dimensión.

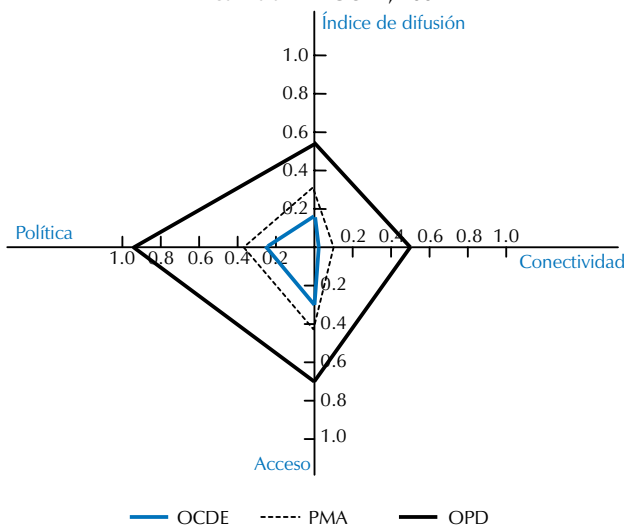
En la figura 5 se muestra la clasificación de los PMA, los otros países en desarrollo y los países de la OCDE en el índice de difusión de las TIC, así como sus diferentes dimensiones. Como puede verse claramente, el sector en el que los PMA tienen una mayor desventaja es el de la conectividad, o sea el nivel de desarrollo de las infraestructuras de telecomunicaciones.

Maldivas se destaca como el PMA con el mayor grado de preparación para las TIC. Su índice de difusión de las TIC (0,3565) duplica el del promedio de los PMA (0,1778). El nivel de competitividad en el sector nacional de las telecomunicaciones es bajo en la mayoría de los PMA, con algunas excepciones notables, como Guinea-Bissau, Madagascar, Malawi y el Sudán. Es interesante observar que, a pesar de su índice relativamente alto en el sector de la política, el índice de difusión de las TIC de Guinea-Bissau es el más bajo de los 165 países evaluados.

En la tabla 6 se muestran las variaciones ocurridas entre 1995 y 2002 en la clasificación relativa a la difusión de las TIC de 19 PMA. Es evidente que la mayoría de los PMA están perdiendo terreno con respecto a los otros países en desarrollo y a los países desarrollados. Dieciséis de esos 19 PMA descendieron en la clasificación, mientras que sólo 3 de ellos, Sierra Leona, Maldivas y la República Centroafricana, mejoraron sus posiciones. En esa clasificación, Lesotho, la República Unida de Tanzania, Madagascar y Malawi perdieron más de 50 puestos en el período mencionado.

Esos datos reflejan claramente que, pese al rápido crecimiento de las redes de telefonía móvil en muchos PMA, esos países siguen distanciándose de los otros países en desarrollo en cuanto a su preparación para las TIC. La brecha digital y la brecha de la electricidad se refuerzan mutuamente y provocan una incompatibilidad tecnológica con el resto del mundo, lo que representa un importante obstáculo para la adquisición de tecnologías modernas destinadas a la fabricación en serie.

RECUADRO DIAGRAMA 5. ÍNDICE DE DIFUSIÓN DE LAS TIC DE LOS PMA, LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y LOS PAÍSES DE LA OCDE, 2002



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en UNCTAD (2005).

RECUADRO TABLA 6. CAMBIOS ENTRE 1995 Y 2002 EN LA CLASIFICACIÓN DE ALGUNOS PMA<sup>a</sup> CON RESPECTO A LA DIFUSIÓN DE LAS TIC

	Clasificación en 1995 (a)	Clasificación en 2002 (b)	Diferencia (b-a)
Angola	114	143	29
Bangladesh	107	145	38
Burkina Faso	140	159	19
Cabo Verde	63	87	24
Camboya	105	119	14
Chad	138	155	17
Djibouti	113	147	34
Lesotho	64	117	53
Madagascar	80	131	51
Malawi	88	138	50
Maldivas	86	50	-36
Malí	132	157	25
República Centroafricana	156	144	-12
República Unida de Tanzania	76	165	89
Rwanda	89	134	45
Sierra Leona	150	103	-47
Sudán	99	129	30
Uganda	144	154	10
Yemen	102	136	34

Fuente: UNCTAD, 2005b (cuadro 3 pág. 8).

a Se dispone de las clasificaciones de 165 países en 2002, y de 154 en 1995, ordenadas de mejor a peor difusión de las TIC.

## 2. DIFERENCIAS ENTRE LOS PMA

Aunque los PMA como grupo se encuentran en una situación mucho peor que los otros países en desarrollo, también entre ellos existen importantes diferencias. Los PMA insulares disponen de una infraestructura física mejor que los PMA africanos o asiáticos. Los PMA africanos no alcanzan la media de los PMA en casi ningún indicador de la infraestructura física y su calidad. La longitud de la red viaria por kilómetro cuadrado es especialmente baja en los PMA africanos (0,12 km por kilómetro cuadrado en 1999, frente a los 0,29 de los PMA asiáticos y a los 0,33 de los PMA insulares)<sup>2</sup>. Por lo que se refiere a la tasa de electrificación, en 2002 sólo el 14% de la población tenía acceso a la electricidad en los PMA africanos (21% en los PMA asiáticos). Además, sólo el 15% de las carreteras de los PMA africanos estaban asfaltadas, en comparación con el 27% de los PMA asiáticos y el 49% de los PMA insulares. Los PMA africanos no alcanzan la media de los PMA en ninguno de los indicadores de acceso a la infraestructura y calidad del servicio. Sin embargo, tienen la misma red viaria per cápita y un número más elevado de abonados a los servicios de telefonía móvil o fija que los PMA asiáticos (cuadro 46).

*Los PMA africanos no alcanzan la media de los PMA en casi todos los indicadores de acceso a la infraestructura física y su calidad.*

Un análisis estadístico que clasifica según su infraestructura física a 31 PMA para los que se dispone de datos<sup>3</sup>, utilizando los indicadores del gráfico 39, ha permitido obtener una imagen más detallada de las diferencias entre los PMA. En el análisis se definen tres grupos de países:

- Los que disponen de una infraestructura relativamente buena entre los PMA: Benin, Bhután, Gambia, Haití, Lesotho, Mauritania, República Democrática Popular Lao, Senegal, Sudán, Togo y Yemen;
- Los que disponen de una infraestructura mediana entre los PMA: Bangladesh, Burkina Faso, Camboya, Eritrea, Etiopía, Malawi, Malí, Mozambique, Nepal, Níger, República Unida de Tanzania, Rwanda, Sierra Leona y Uganda;
- Los que disponen de una infraestructura relativamente deficiente entre los PMA: Angola, Chad, Guinea, Guinea-Bissau, Madagascar y República Centroafricana (Borgatti, 2005a).

CUADRO 46. INDICADORES DEL ESTADO DE LAS INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE, TELECOMUNICACIONES Y ENERGÍA EN LOS PMA AFRICANOS, ASIÁTICOS E INSULARES EN LOS AÑOS MÁS RECIENTES

	Año <sup>a</sup>	PMA de África <sup>b</sup>	PMA de Asia	PMA insulares
Carreteras por kilómetro cuadrado	1999	0,1	0,3	0,3
Carreteras por 1.000 habitantes	1999	2,7	2,7	3,9
Líneas principales de teléfono por 1.000 habitantes	2003	9,0	13,4	61,2
Abonados a la telefonía fija y móvil por 1.000 habitantes	2003	33,0	27,2	111,7
Tasa de electrificación (en porcentaje) <sup>b</sup>	2002	14,2	21,3	..
Averías telefónicas por cada 100 líneas principales <sup>b</sup>	2003	61,9	116,5 <sup>c</sup>	48,4
Porcentaje de carreteras asfaltadas	1999	15,5	26,7	48,5
Porcentajes del precio medio de acceso a Internet en los ingresos nacionales brutos per cápita	2003	355,0	130,1	131,5
Consumo de energía per cápita (kwh/por persona)	2002	148,4	105,9	..
Energía de fuentes tradicionales (porcentaje de las necesidades energéticas totales)	2002	78,5	68,0	..

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM; Agencia Internacional de Energía, *World Energy Outlook 2004*; UN *Energy Statistics Yearbook 2004*, CD-ROM.

a Año más reciente del que se dispone de datos.

b Véanse los gráficos 37 y 38 para las definiciones.

c Esto es debido al modo en que se calcula la serie. El número de averías telefónicas por cada 100 líneas principales se calcula dividiendo el número total de averías comunicadas durante el año por el número total de líneas principales en funcionamiento, y multiplicándolo por 100.

CUADRO 47. CAMBIOS ENTRE 1990 Y 2003 EN LAS INFRAESTRUCTURAS DE LOS PMA, LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO Y LOS PAÍSES DE LA OCDE

	Año <sup>a</sup>	PMA	Otros países en desarrollo	OCDE	
Carreteras					
	Por kilómetro cuadrado	1990	0,1	0,2	0,4
		1999	0,2	0,4	0,4
Por 1,000 habitantes	1990	3,1	3,1	15,1	
	1999	2,9	5,1	14,9	
Porcentaje de carreteras asfaltadas	1990	23,0	38,5	72,8	
	1999	22,0	43,2	88,0	
Abonados a la telefonía fija y móvil (por 1000 habitantes)	1990	6,2	86,6	478,0	
	2003	45,1	390,5	1254,7	
Averías telefónicas (por cada 100 líneas principales)	1992	148,7	78,9	16,0	
	2003	65,0	30,7	8,5	
Consumo eléctrico per cápita (kwh/persona)	1990	104,0	1153,8	7187,6	
	2002	136,3	1870,1	8769,3	
Energía de fuentes tradicionales (porcentaje de las necesidades energéticas totales)	1990	77,5	25,8	4,8	
	2002	74,2	22,9	4,1	

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM; UN *Energy Statistics Yearbook*, 1993 y 2004; AIE, *World Energy Outlook 2004*.

a O año más cercano del que se dispone de datos.

Los PMA en más rápida expansión tienen una infraestructura relativamente buena o mediana.

Los PMA que disponen de una infraestructura relativamente deficiente son grandes países africanos con una baja densidad de población. Algunos de ellos han sufrido además conflictos civiles. Tanto Angola, que exporta petróleo desde hace mucho tiempo, como el Chad, que empezó a hacerlo a finales de 2003, figuran entre estos países. El grupo con una infraestructura relativamente buena comprende a algunos PMA cuya tasa de urbanización es la más alta de todo el conjunto (por ejemplo, Mauritania y el Senegal, donde el 62% y el 50% del total de la población vivía en centros urbanos en 2003). Los PMA en más rápida expansión tienen una infraestructura relativamente buena o mediana, mientras que los PMA con una infraestructura relativamente deficiente son economías de crecimiento débil o que se encuentran en fase de retroceso económico.

### 3. TENDENCIAS EN LA DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

Aunque la falta de datos dificulta el análisis detallado de las tendencias en la dotación de infraestructuras<sup>4</sup>, puede decirse que en los años noventa la brecha infraestructural entre los PMA, los otros países en desarrollo y los países de la OCDE se agrandó (cuadro 47). Esto es especialmente visible en el caso de la infraestructura viaria. En términos de kilometraje, las cifras per cápita de la red viaria de los PMA en 1999 (el último año para el que se dispone de datos globales) fueron, de hecho, más bajas que las registradas en 1990. El porcentaje de carreteras asfaltadas en los PMA también disminuyó en el mismo período. Las cifras per cápita de la red viaria descendieron tanto en los PMA africanos como en los insulares, y en los primeros el porcentaje de carreteras asfaltadas disminuyó. En cambio, entre 1990 y 2002 el número de abonados a servicios de telefonía fija y móvil por 1.000 habitantes en el conjunto de los PMA se multiplicó por ocho. A pesar de ello, los PMA siguen yendo a la zaga de los otros países en desarrollo y los países de la OCDE, ya que en éstos el número de nuevos abonados fue mayor. También se ha ampliado la brecha en el consumo de electricidad per cápita, aunque es interesante observar que la diferencia en la proporción de las necesidades de energía que se cubrieron con combustibles tradicionales ha permanecido constante entre los PMA y los demás países en desarrollo. De ello se infiere que ha habido muy pocos cambios en el proceso de

En los años noventa la brecha infraestructural entre los PMA, los otros países en desarrollo y los países de la OCDE se agrandó.

diversificación hacia fuentes de energía no tradicionales, tanto en los PMA como en los otros países en desarrollo.

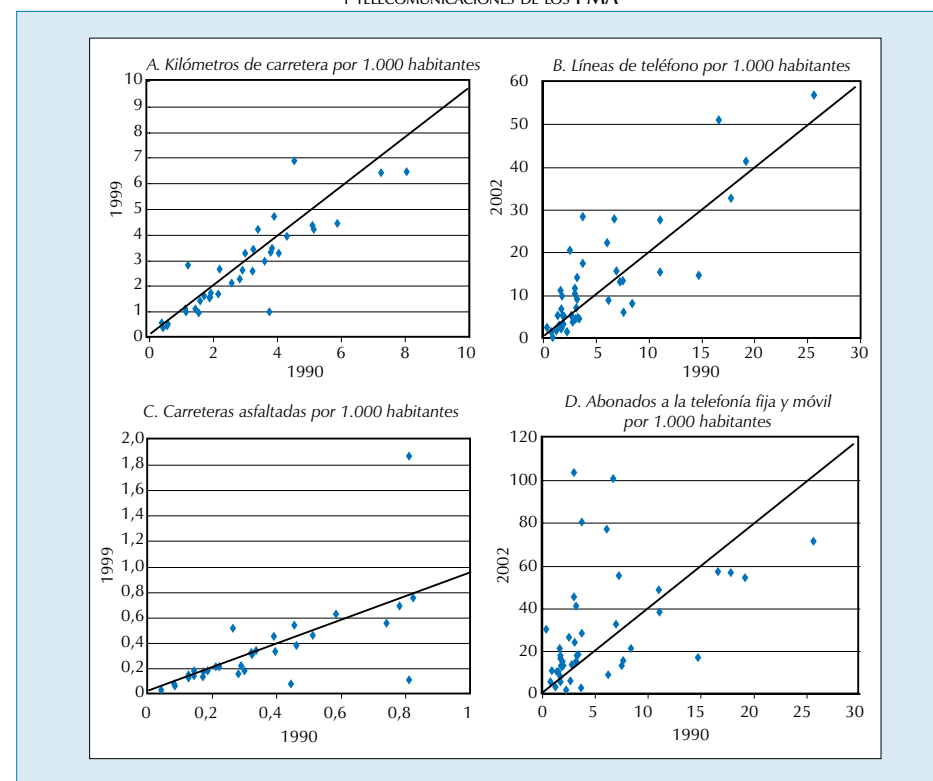
En lo relativo a las diferencias entre los PMA (gráfico 40), los datos indican que, en términos de kilometraje, las cifras per cápita de la red viaria y del número de carreteras asfaltadas empeoraron en muchos PMA durante el período de 1990-1999. En cambio, los datos relativos a la infraestructura de telecomunicaciones apuntan a una mejora espectacular en todos los PMA entre 1990 y 2002.

### C. FICHA

Las deficiencias infraestructurales de los PMA reflejan un mantenimiento inadecuado de la infraestructura existente y una inversión insuficiente en nuevas infraestructuras. Estas dos características son una manifestación particular del problema general que se expone en el capítulo 2, a saber, la escasez de recursos

Las deficiencias infraestructurales de los PMA reflejan un mantenimiento inadecuado de la infraestructura existente y una inversión insuficiente en nuevas infraestructuras.

GRÁFICO 40. CAMBIOS ENTRE 1990 Y 2002 EN LAS INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES DE LOS PMA<sup>a</sup>



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

Nota: Se ha excluido a Cabo Verde de los gráficos sobre las carreteras asfaltadas, las líneas de teléfono y las suscripciones de telefonía fija y móvil, y se ha excluido a Maldivas de los dos últimos.

a Los datos sobre las carreteras y las carreteras asfaltadas se refieren al año 1999, mientras que los demás datos se refieren a 2002.

*Mientras que el sector privado ha financiado parte de la infraestructura económica de los PMA, no ha llenado el vacío creado por la disminución de la inversión pública y la AOD.*

nacionales disponibles para financiar cualquier tipo de inversión. El porcentaje de los recursos destinados a la infraestructura económica también disminuyó debido a que: i) los gobiernos redujeron ese gasto para equilibrar el presupuesto, en el contexto de las reformas económicas de primera generación, y ii) los donantes trasladaron su asistencia a los sectores sociales, con lo que el volumen de la ayuda destinada a la infraestructura económica se redujo drásticamente en términos reales. Como ha observado la Comisión para África (2005) en relación con el África subsahariana en general, éste fue «un error de política basado en el nuevo dogma de los años ochenta y noventa, según el cual en adelante el sector privado se encargaría de financiar la infraestructura» (pág. 234). En la práctica el sector privado, aunque ha financiado parte de la infraestructura económica de los PMA, no ha llenado el vacío creado por la disminución de la inversión pública y la AOD.

Según Torero y Chowdhury (2005), de 1980 a 1998 el gasto en infraestructuras descendió del 6 al 4% del gasto público total en África, del 12 al 5% en Asia y del 11 al 6% en América Latina. Aunque no existen cifras equivalentes para los PMA, los datos de que se dispone para 13 de esos países<sup>5</sup> durante la segunda mitad del decenio de 1990 indican que 5 de ellos gastaron menos del 1% del PIB en infraestructura económica, y otros 7 gastaron menos del 2%. En 5 de los 13 PMA, el gasto público en energía, transporte y comunicaciones equivale a una tercera parte del gasto social en educación, vivienda, salud y protección social<sup>6</sup>.

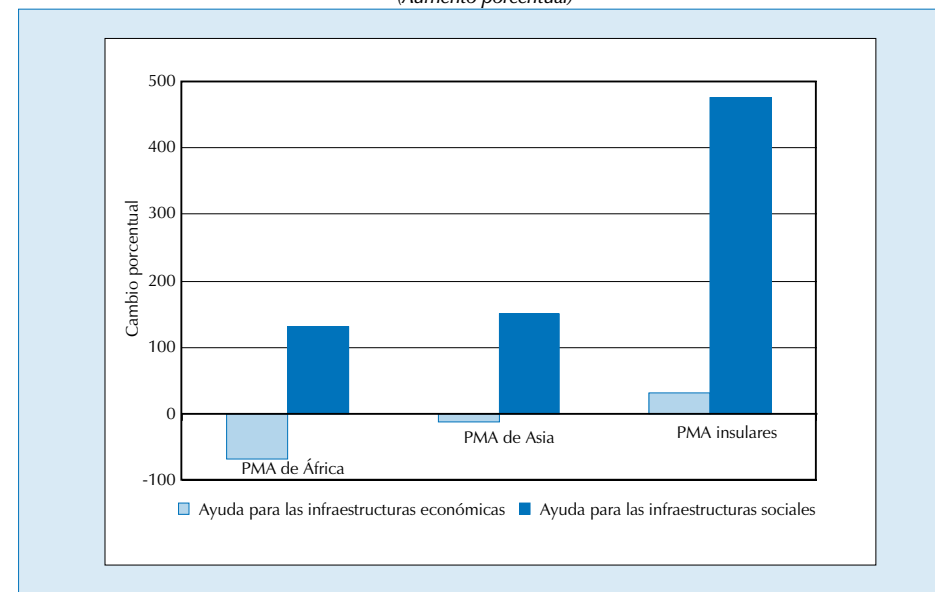
Esta tendencia en favor del gasto social también es evidente en el caso de la AOD. Para los PMA, esta es la principal fuente de financiación de la infraestructura. Sin embargo, en los años noventa se produjo un importante cambio en la asignación de recursos, que de la infraestructura económica pasaron a destinarse a la infraestructura y los servicios sociales. Entre 1992 y 2003, la asistencia para la infraestructura y los servicios sociales de los PMA se incrementó en un 14,6% anual en valores nominales, mientras que la destinada a la infraestructura económica sólo aumentó un 3% durante todo el período. En valores reales, las promesas de asistencia a los PMA para la infraestructura económica en 2003 fueron un 51% inferiores a las de 1992.

El descenso de la AOD destinada a la infraestructura económica fue especialmente acentuado en los PMA africanos, que en 2003 experimentaron una disminución en términos reales equivalente al 68% de la AOD recibida en 1992. En el gráfico 41 se puede ver que los PMA asiáticos han sufrido un descenso menos acusado de la AOD destinada a la infraestructura económica. En 2003, las entradas de AOD destinada a la infraestructura económica en los PMA asiáticos fueron superiores en un tercio a las de los PMA africanos. Estos últimos parecen ser los que peor librados han salido de este cambio: en 1992, la AOD destinada a la infraestructura económica que ingresó a los PMA africanos había sido del doble de la que recibieron los PMA asiáticos. Por otra parte, la asistencia destinada a la infraestructura social aumentó en más del doble durante el mismo período tanto en los PMA africanos como en los asiáticos, y se quintuplicó en los PMA insulares.

En teoría podría esperarse que el sector privado llene el vacío en la financiación de la infraestructura que se produjo al disminuir la inversión pública y la AOD destinadas a la infraestructura económica. Sin embargo, aunque el sector privado puede contribuir a financiar la infraestructura y es una posible nueva fuente de financiación de inversiones, a menudo la infraestructura física posee las características de un bien público. El consumo de un usuario no reduce la oferta disponible para los demás, y no se puede impedir a los usuarios que consuman el bien. A veces la escala de las instalaciones de infraestructura no es divisible, y

*El descenso de la AOD destinada a la infraestructura económica fue especialmente acentuado en los PMA africanos.*

GRÁFICO 41. CAMBIOS ENTRE 1992 Y 2003 EN LOS COMPROMISOS BILATERALES DE AYUDA AL CAD LAS INFRAESTRUCTURAS ECONÓMICAS Y SOCIALES DE LOS PMA (Aumento porcentual)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en la base de datos en línea de la OCDE/CDE, marzo de 2006.

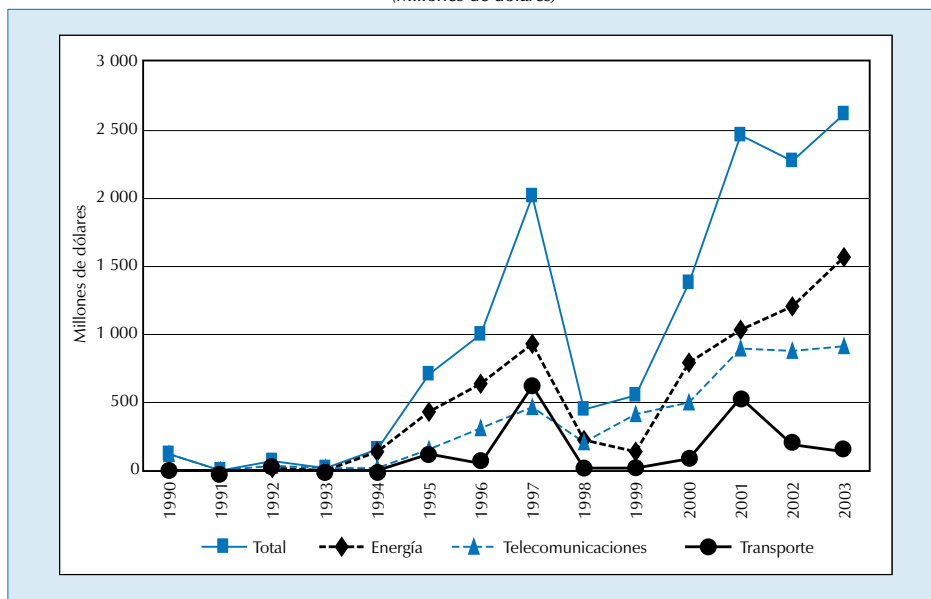
por ello estas instalaciones requieren una inversión inicial mínima que puede ser bastante importante. Además, con frecuencia los beneficios de la inversión en infraestructuras dependen de la existencia de una red amplia, y crear todos los vínculos que la hacen eficaz exigirá un nivel mínimo de inversión. Por estos motivos, el suministro de infraestructura física será probablemente insuficiente si corre solamente a cargo de los inversores privados.

No hay duda de que la inversión privada en infraestructuras ha aumentado en los PMA (véase el gráfico 42), pero existen límites con respecto a los tipos de bienes y de países que atraen esta inversión. En general, las inversiones en infraestructura que resultan atractivas para el capital privado son las que se efectúan en un mercado en expansión en el que haya un margen para el dominio monopolístico. Cuando resulta difícil limitar el acceso a los servicios que generan las instalaciones de infraestructura, éstas no son atractivas para los capitales privados. Por este motivo ha habido un constante aumento de la inversión privada en telecomunicaciones, particularmente en la construcción de la infraestructura ligera y rentable que requiere la telefonía móvil, y también en centrales eléctricas. En el sector del transporte, las entradas de capital privado han sido muy inferiores y se han destinado a proyectos de infraestructura en los cuales: a) se puede limitar el acceso (como aeropuertos, túneles, puentes y grandes autopistas); b) el volumen proyectado de tráfico es elevado (instalaciones portuarias para contenedores, ferrocarriles para el transporte de mercancías y algunas carreteras principales); c) se confía en la generación de liquidez, y d) se pueden ganar divisas.



GRÁFICO 42. INVERSIÓN PRIVADA EN PROYECTOS INFRAESTRUCTURALES EN LOS PMA, 1990 A 2003

(Millones de dólares)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, Private Infrastructure Project, base de datos en línea, marzo de 2006.

Nota: Basado en una muestra variable de PMA que comprende un máximo de 31 PMA.

las telecomunicaciones y la energía constituyeron el 90% de la infraestructura financiada con inversiones privadas durante 10 de los 14 años.

Entre 1990 y 2003 las telecomunicaciones y la energía constituyeron el 90% de la infraestructura financiada con inversiones privadas durante 10 de los 14 años para los que se dispone de datos (gráfico 42). La inversión privada en infraestructura de transportes ha sido muy inferior y ha estado mucho más concentrada geográficamente. Durante el período 1993-2003, Mozambique absorbió el 59% de las corrientes de capital privado destinadas al transporte en los PMA. De 1999 a 2003 los PMA africanos absorbieron más del 70% de las inversiones privadas en energía y telecomunicaciones. Esto representa un cambio manifiesto con respecto al período anterior (de 1992 a 1998), en el que la mayoría de las corrientes privadas se invirtieron en los PMA asiáticos.

El interés de la inversión extranjera en las infraestructuras se ve limitado por el elevado nivel de endeudamiento y la inestabilidad de los ingresos en divisas.

El interés de la inversión extranjera en las infraestructuras de los PMA se ve limitado por diversas deficiencias estructurales, principalmente el elevado nivel de endeudamiento y la inestabilidad de los ingresos en divisas que entraña la dependencia de los productos básicos, factores ambos que influyen negativamente en la calificación crediticia y aumentan la incertidumbre en lo que respecta a las futuras remesas de utilidades, cualquiera que sea el marco jurídico. Los países pequeños se encuentran también en un callejón sin salida. Por un lado, los proyectos grandes se consideran arriesgados porque pueden condicionar los resultados económicos, y las remesas de utilidades pueden ser demasiado elevadas en relación con las divisas disponibles. Por otro lado, los proyectos pequeños (los que no cuestan más de unos cientos de millones de dólares) no son de tamaño suficiente para justificar los elevados costos de desarrollo que entraña su financiación.

Actualmente existe consenso en cuanto a la necesidad de incrementar la AOD destinada a la infraestructura física, y se ha cobrado conciencia de que, en el mejor de los casos, la financiación privada puede complementar la inversión en infraestructura. Esto se refleja claramente en el Plan de Acción sobre Infraestructura del Banco Mundial, puesto en marcha en julio de 2003 para revitalizar el apoyo del Grupo del Banco Mundial a fin de cubrir las necesidades no atendidas de inversión en infraestructuras, así como en el informe de la Comisión para África (2005), el Banco Asiático de Desarrollo y otros (2005) y Faye y otros (2004). Las estimaciones sobre las futuras necesidades de financiación de la inversión en infraestructura son variables<sup>7</sup>. No obstante, si se parte del supuesto de que las estimaciones correspondientes a los países de bajos ingresos pueden ser válidas para los PMA, las necesidades anuales de inversión en infraestructuras calculadas se sitúan entre el 7,5 y el 9% del PIB (Briceño-Garmendia, Estache y Shafik, 2004). Este cálculo incluye las nuevas inversiones y las necesidades de funcionamiento y mantenimiento, comprendidas las principales redes (carreteras, ferrocarril, electricidad, agua y saneamiento y telecomunicaciones). Una estimación preliminar de la inversión necesaria para cumplir el objetivo del Programa de Acción relativo a la infraestructura de transporte y comunicaciones (que consiste en que, en el año 2010, la infraestructura existente en los PMA sea igual a la que tenían los otros países en desarrollo en 2000) indica que las necesidades anuales de inversión en infraestructuras deberían representar el 3,3% del PIB (Borgatti, 2005b). Esta estimación es más baja que las otras, porque se basa en una metodología diferente (el cálculo del costo por unidad de elevar la infraestructura de los PMA hasta el nivel que tenían los otros países en desarrollo en 2000) y no tiene en cuenta elementos tales como la energía, el agua y el saneamiento, incluidos en otras estimaciones.

La inversión requerida en infraestructuras representa un importante aumento con respecto a anteriores niveles de inversión. Para los países de bajos ingresos supone un incremento del 4% del PIB en relación con los niveles tradicionales. La brecha de financiación será probablemente mayor en los PMA a causa de los niveles tradicionales de inversión pública, que se expusieron al principio de este capítulo. Algunas de las necesidades de financiación se podrían cubrir con la inversión privada, pero la mayoría deberán atenderse mediante la inversión pública y la AOD. En 2004, la AOD destinada a la infraestructura de transporte, telecomunicaciones y energía fue de sólo 1.000 millones de dólares, cifra que representaba el 0,5% del PIB de los PMA y que es muy inferior a las necesidades estimadas de inversión en infraestructuras, incluso para lograr los objetivos menos amplios del Programa de Acción relativos al transporte y las telecomunicaciones. Si bien la inversión privada en este tipo de infraestructuras ascendió a 400 millones de dólares, combinada con la AOD no representó más del 0,7% del PIB de los PMA en 2004.

#### D. Beneficios de la inversión pública y la AOD destinadas a la infraestructura física en los PMA

En esta sección se examinan los posibles beneficios que pueden derivarse de un aumento de la inversión pública y la AOD en las infraestructuras económicas de los PMA. Se consideran tres niveles de la inversión en infraestructuras:

- La infraestructura rural, especialmente caminos y carreteras rurales, que es necesaria a nivel local y de distrito;
- La infraestructura nacional en gran escala de transporte, comunicaciones y electricidad (como las carreteras principales y las grandes líneas de transmisión

Algunas de las necesidades de financiación se podrían cubrir con la inversión privada, pero la mayoría deberán atenderse mediante la inversión pública y la AOD.

eléctrica), que beneficia a distintas regiones del país y no solamente a localidades o regiones puntuales;

- La infraestructura transfronteriza en gran escala.

Estos niveles de inversión (rural, nacional y transfronteriza) se diferencian en las distintas clases de beneficios que aportan. La infraestructura rural es especialmente importante para fomentar la comercialización agraria y el crecimiento de la productividad, así como para favorecer los vínculos de crecimiento rural entre las actividades agrícolas y no agrícolas de las localidades pequeñas. La infraestructura nacional en gran escala es importante para el crecimiento de la economía formal y no agrícola y para promover el cambio estructural y la integración progresiva en el comercio internacional. La infraestructura transfronteriza en gran escala contribuye a la integración regional y al comercio de tránsito en los países sin litoral.

Un planteamiento global del desarrollo de la infraestructura económica debería abarcar esos tres niveles. Esto equivale a afirmar que es necesario un planteamiento conjunto del desarrollo infraestructural. La infraestructura nacional y transfronteriza que sostiene el comercio internacional es fundamental, pero por sí sola exacerbará la heterogeneidad estructural, el dualismo y un modelo de desarrollo en enclaves dentro del país. Análogamente, los caminos vecinales de las localidades rurales aisladas son fundamentales para facilitar el acceso de los pequeños agricultores al mercado. No obstante, si no están conectados a una red eficaz de transporte nacional que enlace con los principales centros urbanos, estos caminos vecinales tendrán un impacto limitado.

### 1. LA INFRAESTRUCTURA RURAL

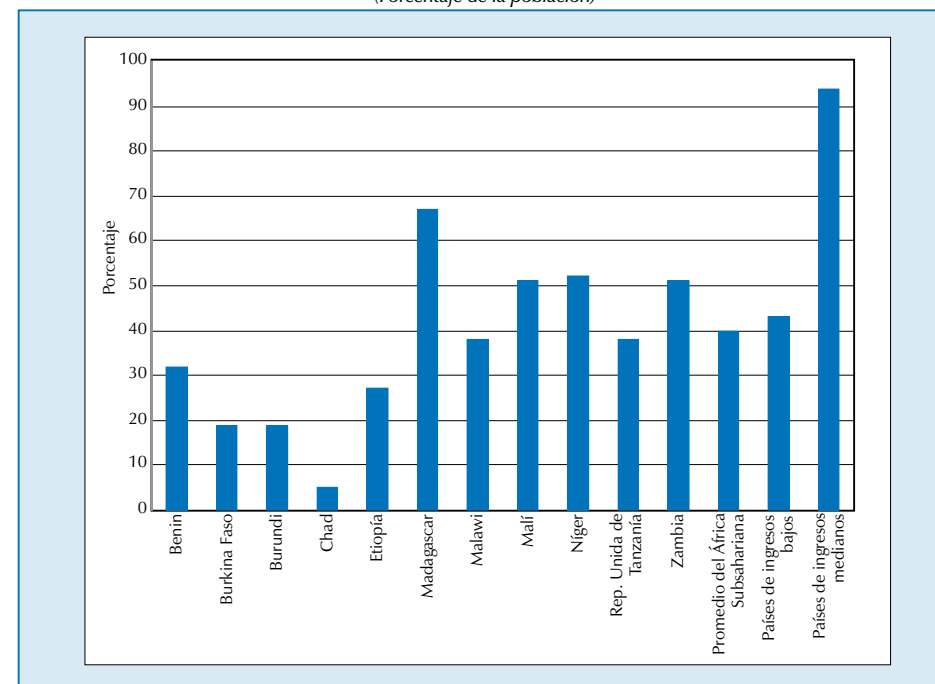
La escasa productividad de la agricultura de los PMA y su orientación parcial hacia la subsistencia están estrechamente relacionadas con la falta de acceso al mercado local, que a su vez tiene que ver con la deficiente infraestructura del transporte rural. Normalmente, los pequeños agricultores están conectados en cierta medida con los mercados laborales y de productos mediante la compra y venta de comestibles durante todo el año en función de las estaciones, la producción de cultivos comerciales para la exportación, la contratación de mano de obra, la realización de trabajos ocasionales para otros agricultores y la búsqueda de actividades complementarias fuera de la explotación agrícola. Sin embargo, a menudo su grado de participación en la economía de mercado se ve limitado por los elevados riesgos y costos de transacción inherentes a la producción para el mercado. Respecto a los costos de producción, sería lógico que el agricultor se especializase en cultivos de alto valor, de alimentos o destinados a la exportación. No obstante, el elevado costo de transportar los productos agrícolas al mercado, junto con la incertidumbre en cuanto a los precios que prevalecerán en el momento de la venta y el costo y los riesgos de adquirir provisiones con los ingresos de la venta, impulsan a las familias agricultoras a seguir cultivando alimentos básicos de escaso rendimiento para atender a sus necesidades básicas de subsistencia (véase Omamo, 1998a, 1998b).

Esos costos y riesgos se pueden atribuir principalmente a las deficiencias de los sistemas de transporte a nivel local. El problema es especialmente grave en los PMA africanos (Hayami y Platteau, 1996). La densidad de las carreteras rurales es muy baja y buena parte de la red viaria rural es de escasa calidad, hasta el punto de que algunas carreteras son intransitables durante la estación de las lluvias. Las estimaciones realizadas con respecto a 11 PMA africanos indican que en 6 de esos países más de dos terceras partes del total de la población

*La infraestructura nacional y transfronteriza que sostiene el comercio internacional es fundamental, pero por sí sola exacerbará la heterogeneidad estructural, el dualismo y un modelo de desarrollo en enclaves dentro del país.*

*La escasa productividad de la agricultura de los PMA y su orientación parcial hacia la subsistencia están estrechamente relacionadas con la deficiente infraestructura del transporte rural.*

GRÁFICO 43. ACCESIBILIDAD DE LAS REDES VIARIAS<sup>a</sup> PARA LA POBLACIÓN RURAL EN ALGUNOS PMA Y EN OTROS GRUPOS DE PAÍSES  
(Porcentaje de la población)



Fuente: Desmarchelier (2005).

- a Porcentaje de la población rural que vive a 2 kilómetros de una carretera practicable durante todo el año en proporción al total de la población rural. Último año del que se dispone de datos.

rural vive a dos kilómetros de distancia de una carretera transitable en todas las estaciones, y en 10 de ellos más de un tercio de la población rural padece de la misma inaccesibilidad a una buena infraestructura viaria (véase el gráfico 43). El pésimo estado de las carreteras hace problemática la disponibilidad de medios de transporte, y hay un déficit considerable de formas de transporte intermedias como carros, asnos y bicicletas, que pueden mitigar en buena medida las limitaciones del transporte rural.

En las zonas rurales pobres, la falta de incentivos para la especialización y la inversión favorece una economía rural estancada en las deficiencias de la infraestructura, el escaso acceso a los mercados, la estrechez de los mercados de insumos, productos y financiación agrícolas, los elevados costos de la información, el escaso desarrollo tecnológico y la debilidad de las instituciones del mercado se refuerzan mutuamente en un círculo vicioso de precario equilibrio (Kydd y Dorward, 2003). Estas esferas se distinguen por «un entorno empresarial caracterizado por la falta de información (sobre los precios, las nuevas tecnologías y otros posibles participantes en el mercado), el difícil y escaso cumplimiento de los contratos, los elevados riesgos (no sólo en la producción y los precios, sino también en el acceso a los insumos y los mercados y en el cumplimiento de los contratos) y... los gastos en que incurrir los compradores y vendedores al tratar de protegerse contra el riesgo de que fracase la transacción (por la ausencia de proveedores o compradores)» (Kydd y Dorward, 2003: pág. 8).

*El pésimo estado de las carreteras hace problemática la disponibilidad de medios de transporte.*

Los costos de transporte elevados hacen también que muchos productos agrícolas no sean efectivamente comercializables a nivel internacional, y tampoco a nivel nacional. El alcance de la producción nacional queda, pues, limitado a la demanda del mercado interno, que es baja en razón del escaso desarrollo de la economía de mercado local. Cuando se producen cosechas excedentarias (por las condiciones meteorológicas favorables), puede ocurrir que se pudran simplemente en los campos.

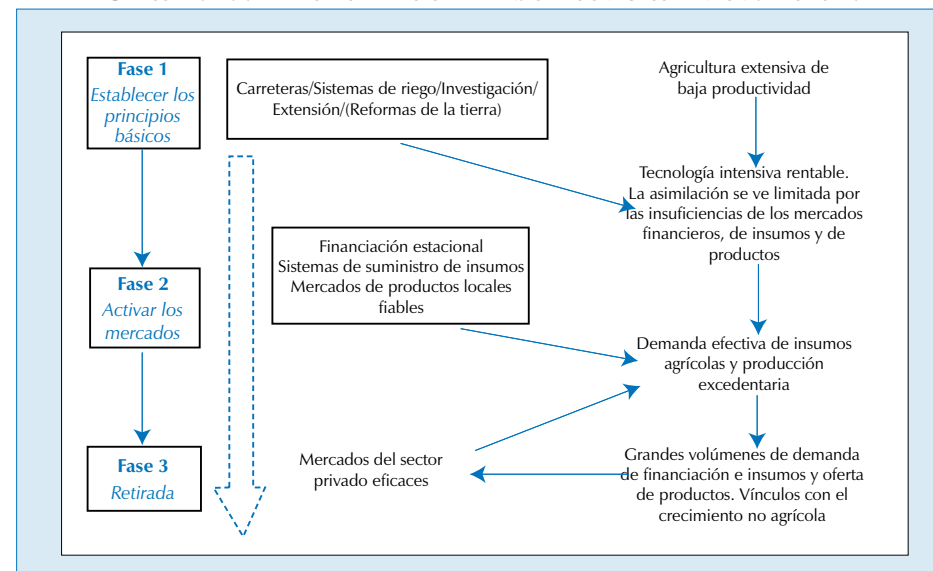
Es una espesa trama de limitaciones interrelacionadas. Sin embargo, una inversión pública destinada específicamente a mejorar la infraestructura rural puede ser crucial para sortear la trampa. La inversión no sólo debería mejorar los caminos secundarios rurales sino también tratar de concentrar la infraestructura económica y social básica en los pequeños centros y poblaciones comerciales, y fomentar los vínculos entre esos pequeños centros urbanos y las zonas rurales. La disminución de los costos y riesgos de transporte que hace posible el mejoramiento de la infraestructura puede abrir nuevos espacios en zonas con mayor potencial agrícola en las que antes la producción era inviable desde el punto de vista económico en razón del aislamiento físico, y convertir algunos productos no comercializables en bienes comercializables en las zonas más pobladas. Esta válvula de escape de los excedentes también puede fomentarse en la medida en que la mejora de la infraestructura aumenta la competencia de mercado al favorecer la presencia de más compradores y vendedores. Además, los vínculos entre las zonas rurales y las pequeñas localidades pueden crear oportunidades de empleo no agrícola a nivel local y de distrito, con el consiguiente incremento de los ingresos de las familias rurales. Por último, el proceso mismo de construcción de carreteras rurales puede conllevar efectos positivos sobre la demanda si se utilizan al máximo materiales, mano de obra y métodos de construcción locales (Tajgman y de Veen, 1998; Bentall, Beusch y de Veen, 1999).

*Los costos de transporte elevados hacen también que muchos productos agrícolas no sean efectivamente comercializables a nivel internacional, y tampoco a nivel nacional. El alcance de la producción nacional queda limitado a la demanda del mercado interno.*

La inversión pública en infraestructuras rurales es un elemento especialmente importante de las políticas para promover la intensificación agrícola mediante la adopción de variedades de alto rendimiento. Del análisis de las revoluciones verdes que han tenido éxito se desprende que diferentes políticas son importantes en las distintas etapas de la intensificación agrícola (gráfico 44). En la primera etapa es importante «establecer los elementos básicos» para la adopción de nuevas tecnologías mediante la inversión en infraestructuras rurales, en particular carreteras y sistemas de irrigación, y las actividades de investigación y extensión. En la segunda etapa es importante «activar los mercados» mediante la intervención estatal a fin de que un amplio abanico de agricultores, y no sólo los grandes, tengan acceso a financiación e insumos de temporada y a mercados de productos de bajo costo y riesgo. A medida que aumente el volumen de los créditos, la demanda de insumos y la oferta de productos, disminuirán los costos y el riesgo de las transacciones, de modo que en la tercera etapa convendrá que el Estado deje de intervenir en esos mercados y dé el relevo al sector privado (Dorward y otros, 2004).

Los datos que cuantifican el rendimiento marginal de distintos tipos de gasto público en los diversos decenios de la revolución verde de la India confirman este esquema (Fan, Hazell y Thorat, 1999; Dorward y otros, 2004, 32 a 36). En el decenio de 1960, el mayor rendimiento del gasto público en el aumento de la producción agrícola se obtuvo de la inversión en carreteras y educación. En el decenio siguiente el rendimiento de la mayoría de esas inversiones y subvenciones disminuyó, pero la inversión en carreteras, educación, subsidios para abonos e investigación y desarrollo agrícola dieron resultados relativamente buenos. En los años ochenta los subsidios para abonos arrojaron un rendimiento muy inferior, pero la inversión en carreteras, en educación y en subvenciones

GRÁFICO 44. FASES DE LA POLÍTICA DE APOYO A LA TRANSFORMACIÓN AGRÍCOLA EN ZONAS FAVORECIDAS



Fuente: Dorward y Kydd (2003).

crediticias, así como investigación y desarrollo agrícolas, todavía tuvo un rendimiento relativamente alto. Por último, en los años noventa el rendimiento de todas las formas de gasto público fue inferior, y sólo la inversión en carreteras e investigación y desarrollo agrícola siguió dando resultados hasta cierto punto positivos. Es significativo observar que las políticas que son más rentables en términos del crecimiento de la producción agrícola también obtienen mejores resultados en cuanto al número de personas que dejan de ser pobres. Si bien existen pocos datos comparativos para los PMA, los estudios sobre el rendimiento del gasto público realizados en Uganda y en la República Unida de Tanzania indican que la inversión en investigación y desarrollo agrícolas, carreteras y educación dan los mejores resultados en términos de crecimiento de la producción y la productividad agrícolas (véase el recuadro 15).

De este análisis se desprende claramente que no hay que ver la inversión en infraestructura rural como una panacea que resolverá todos los problemas. Si se quiere que tenga éxito, deberá complementarse con otras políticas que prevean la investigación y el desarrollo agrícolas y hagan frente a las deficiencias institucionales de insumos, producción y mercados crediticios. Sin embargo, la mejora de la infraestructura rural, en particular de los caminos vecinales y de los enlaces a los pequeños centros y poblaciones comerciales, es un factor fundamental de la edificación de una economía de mercado en zonas rurales en las que la población todavía orienta parcialmente su actividad a la subsistencia. Además, es un primer paso esencial para promover la clase de intensificación agrícola que caracteriza las revoluciones verdes. Al no disponerse de los elementos básicos de la infraestructura rural, la respuesta de la oferta a las reformas de los precios agrícolas ha sido inevitablemente inferior a lo previsto.

*La mejora de la infraestructura rural, es un factor fundamental de la edificación de una economía de mercado en zonas rurales en las que la población todavía orienta parcialmente su actividad a la subsistencia.*

RECUADRO 15. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES PÚBLICAS EN UGANDA Y LA REPÚBLICA UNIDA DE TANZANIA

Fan y otros (2004; 2005) han llevado a cabo estudios sobre Uganda y la República Unida de Tanzania en los que se examinaron las relaciones beneficio-coste de los diferentes tipos de inversiones públicas en distintas regiones de cada país. Ambos estudios muestran que la inversión en investigación y desarrollo agrícolas tiene la relación beneficio-coste más elevada, seguida por las inversiones en la red viaria y en la educación (véase la tabla 7).

Además, los estudios señalan que la inversión en investigación y desarrollo agrícolas es la más eficaz para reducir la pobreza. Sin embargo, las indicaciones sobre los efectos en la reducción de la pobreza de las inversiones en la red viaria y la educación son dispares. En la República Unida de Tanzania, donde se estudió sobre todo la red viaria, los efectos de la educación en la reducción de la pobreza fueron mucho más pronunciados que los de la red viaria. En cambio, en Uganda, donde el estudio se centró en diferentes tipos de redes viarias, el efecto de la red viaria secundaria en la reducción de la pobreza duplicó con creces el de la educación. Por otra parte, si bien el estudio sobre Uganda reveló un efecto bastante considerable de la red viaria secundaria (o sea, las carreteras de calidad relativamente baja) en la reducción de la pobreza también reveló que el mismo efecto de las carreteras de *murrum* (barro no asfaltado) y asfalto (de calidad relativamente alta) era relativamente escaso. En este mismo orden de ideas, otros estudios sobre el desarrollo infraestructural han destacado que el efecto de los proyectos de infraestructuras rurales básicas en la reducción de la pobreza suele ser más pronunciado que el de los proyectos de infraestructuras rurales más complejas (Banco Asiático de Desarrollo y otros, 2005). Ello se debe a la relativa densidad de mano de obra de los proyectos de infraestructuras básicas, que propicia las oportunidades de empleo no agrícola y los ingresos familiares, especialmente mientras duran los proyectos.

RECUADRO TABLA 7. RELACIÓN COSTO-BENEFICIOS Y EFECTOS EN LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA DE LAS INVERSIONES ALTERNATIVAS EN UGANDA Y REPÚBLICA UNIDA DE TANZANIA

	Ejercicio económico	Agricultura	Red viaria/secundaria	Educación	Salud
<b>Relación costo-beneficio</b>					
Uganda	1999	12,4	7,2	2,7	0,9
República Unida de Tanzania	2000/2001	12,5	9,1	9,0	..
<b>Número de personas que han superado el umbral de la pobreza por cada millón de chelines</b>					
Uganda	1999	58,4	33,8	12,8	4,6
República Unida de Tanzania	2000/2001	40,4	26,5	43,1	..

Fuente: Fan, Zhang y Rao (2004); Fan Nyange y Rao (2005).

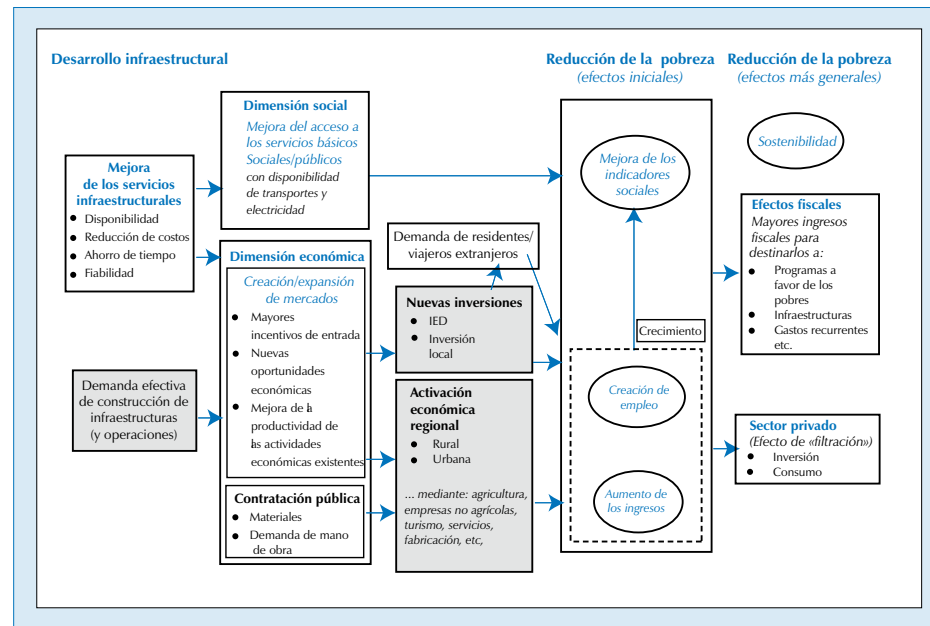
Nota: A diferencia del estudio sobre la República Unida de Tanzania, en el estudio sobre Uganda se evaluaron los efectos de diferentes tipos de carreteras. En el estudio sobre la República Unida de Tanzania se examinó también la inversión en electricidad, pero no se dispuso de datos suficientes para llegar a conclusiones precisas. En ese estudio no se investigaron los efectos de la inversión en el sector de la salud.

La infraestructura nacional en gran escala, «constituye la base del crecimiento de la economía formal y no agrícola». Esta infraestructura aumenta la productividad de las empresas y puede generar importantes cambios estructurales.

2. LOS EFECTOS ARTICULADORES DE UNA INFRAESTRUCTURA NACIONAL EN GRAN ESCALA

Si bien la infraestructura rural en pequeña escala es fundamental para el crecimiento de la productividad y la comercialización agrícola, la infraestructura nacional en gran escala, o sea, las carreteras nacionales que enlazan los principales centros urbanos, las centrales eléctricas y las líneas de transmisión nacionales y la infraestructura de telefonía fija o móvil, «constituye la base del crecimiento de la economía formal y no agrícola» (GRIPS, 2003, pág. 84). Esta infraestructura aumenta la productividad de las empresas y puede generar importantes cambios estructurales en la economía nacional y regional.

GRÁFICO 45 VÍNCULOS ENTRE LAS INFRAESTRUCTURAS EN GRAN ESCALA, EL CRECIMIENTO Y LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA



Fuente: GRIPS (2003).

Algunos elementos de la infraestructura en gran escala tienen mayor potencial para atraer la inversión privada, particularmente, como ya se ha señalado, las telecomunicaciones y las centrales eléctricas. Sin embargo, la inversión pública sigue siendo necesaria porque la infraestructura en gran escala puede tener importantes externalidades positivas, lo que significa que el rendimiento social de la inversión en infraestructuras es muy superior al rendimiento privado.

Los efectos articuladores de la infraestructura en gran escala se producen en dos vertientes: la de la oferta y la de la demanda (gráfico 45). Por el lado de la oferta, la infraestructura en gran escala reduce el costo de los insumos, hace más rentables las empresas existentes, crea nuevas oportunidades y permite que los agentes económicos respondan a los nuevos tipos de demanda en distintos lugares. Esto puede generar inversiones, tanto extranjeras como nacionales, que potencian el crecimiento y la producción industrial y crean empleos en las fábricas; esto, a su vez, favorece un mayor crecimiento económico, la creación de empleo y el incremento de los ingresos mediante la adquisición de insumos locales y la expansión de las industrias de apoyo y los servicios conexos. La mejora de los servicios infraestructurales también puede activar las economías regionales, aumentando la productividad de la agricultura existente, abriendo nuevas oportunidades a empresas no agrícolas y promoviendo una agricultura más diversificada.

Los efectos articuladores de la infraestructura en gran escala se producen en dos vertientes: la de la oferta y la de la demanda.

La mayor fiabilidad del suministro eléctrico reviste probablemente especial importancia para el desarrollo de la economía no agrícola, al afectar tanto al nivel de inversión como al de innovación. Un análisis realizado en Uganda, por ejemplo, indica una relación evidente entre el nivel de inversión y el número de días de producción perdidos por la interrupción de la corriente para las empresas que no disponen de un generador eléctrico propio. Cuanto mayor es el número de días perdidos por cortes de energía, más bajo es el nivel de inversión. Pero incluso las empresas que han invertido en un generador propio salen perdiendo, ya que se estima que, por término medio, gastan el 25% de sus fondos totales de inversión en la compra del generador (Reinikka y Svensson, 2002). El bajo nivel de acceso a la electricidad en los PMA es probablemente uno de los principales motivos de la incompatibilidad tecnológica que dificulta la adquisición y el uso de tecnologías modernas (véase la segunda parte del capítulo 3).

Por otra parte, la demanda efectiva que crean las obras públicas puede generar empleos e ingresos durante el período de construcción, directa e indirectamente, en razón de la adquisición de material, insumos y servicios locales. El crecimiento del sector de la construcción nacional es una importante consecuencia de ello.

Estos efectos por el lado de la oferta y de la demanda pueden tener repercusiones más amplias. El aumento de la actividad económica incrementa los ingresos fiscales. Además, el gasto privado que se deriva del aumento de la renta y del empleo surte otros efectos multiplicadores, cuya magnitud depende de la medida en que esos nuevos ingresos se inviertan en bienes y servicios producidos a nivel nacional. Ambas vías pueden reforzar el efecto de la inversión en la infraestructura en gran escala de reducir la pobreza, que también se puede atribuir al aumento de la renta y del empleo y a un mejor acceso físico a los servicios sociales.

El caso de Viet Nam ilustra muchos de esos efectos de propagación y hace ver con qué rapidez pueden remediarse, si existe la voluntad para ello, las deficiencias de la infraestructura (GRIPS, 2003). La expansión de la red de suministro eléctrico ha permitido al país mantener elevadas tasas de crecimiento, a una media anual del 7,5%, y atender a un aumento de la demanda de electricidad del orden del 10 al 19% anual. La proporción de la población que utiliza la luz eléctrica en el norte pasó del 47% en 1993 al 80% en 2002, mientras que en el sur aumentó del 22 al 82% en el mismo período. Por otra parte, un importante proyecto para rehabilitar la autopista nacional N° 1, la única vía que une el delta del Mekong, en el extremo sur de Viet Nam, con el resto del país, ha permitido reducir en una tercera parte el trayecto entre dicha zona y la capital, Ciudad Ho Chi Minh, y activar en consecuencia la economía del delta.

### 3. LOS EFECTOS DE LA INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Otro efecto importante de la inversión pública en infraestructuras nacionales y rurales en gran escala es que reduce los costos del comercio internacional. Se puede considerar que algunas infraestructuras nacionales en gran escala, como las instalaciones portuarias y aeroportuarias, están relacionadas específicamente con el comercio internacional. No obstante, la actividad económica que utiliza esas infraestructuras puede estar orientada a diferentes mercados —locales, nacionales, regionales e internacionales— y, por lo tanto, es difícil determinar

*El bajo nivel de acceso a la electricidad en los PMA es probablemente uno de los principales motivos de la incompatibilidad tecnológica que dificulta la adquisición y el uso de tecnologías modernas.*

cuáles de estas infraestructuras están relacionadas específicamente con el comercio internacional. Así pues, no se debería definir de manera demasiado restrictiva lo que constituye la inversión en «las infraestructuras relacionadas con el comercio internacional». Por ejemplo, las carreteras secundarias rurales pueden ser importantes para movilizar el excedente de determinados cultivos comerciales, pero sería difícil decir que están relacionadas con el comercio si ese término se limita al comercio internacional.

Los resultados comerciales y la competitividad se ven afectados por los costos del transporte internacional (los costos de desplazar los productos de un país a otro) e interno (los costos de desplazar los productos dentro de un país). Un costo de transporte elevado para desplazar los productos desde el punto de producción hasta su destino puede excluir a los productores de los mercados de exportación al repercutir en los precios. Esto es aplicable en particular a las actividades basadas en recursos naturales y de gran densidad de mano de obra, en las cuales los costos de transporte representan una fuerte proporción del precio final de los productos. Los períodos prolongados de transporte también tienen efectos negativos. Hummels (2001) calcula que cada día extra de transporte reduce la probabilidad de comercio en un 1% para todos los productos, y en un 1,5% para las manufacturas. Los costos de transporte elevados inflan los precios de los productos importados, en particular los alimentos, los bienes de capital, los insumos intermedios y los combustibles, con el consiguiente incremento de los costos de producción y con consecuencias particularmente negativas para la competitividad de las exportaciones de productos manufacturados con insumos importados (Livingstone, 1987). Radelet y Sachs (1998) sostienen que los costos inflacionados de los bienes de capital atenúan los incentivos para invertir y reducen el excedente financiero disponible para la inversión. Los pagos a transportistas extranjeros pueden tener importantes efectos en la balanza de pagos. Los países africanos sin litoral tienen que hacer frente a costos de transporte que absorben el 30% de los ingresos de exportación, en comparación con el 11% para todo el continente africano (Amjadi y Yeats, 1995).

Los datos disponibles indican que los PMA, y en particular los PMA africanos sin litoral, hacen frente a costos de transporte elevados (UNCTAD, 1999). Un cálculo reciente de los costos de transporte y seguros en que incurren los PMA que exportan a los Estados Unidos muestra que esos costos representaron cerca del 6% del total de las importaciones (precio f.o.b. en puertos de los Estados Unidos), siendo superiores a los aranceles de importación para todos los grupos de productos salvo las bebidas (Borgatti, 2005b). Sin embargo, es difícil determinar en qué medida se puede atribuir este hecho a unas infraestructuras deficientes. El bajo volumen de las exportaciones restringe la capacidad de los PMA de lograr economías de escala en el transporte. Para los PMA sin litoral, los elevados costos de transporte tienen que ver con la situación geográfica desventajosa y con las dificultades que entraña establecer sistemas de tránsito transfronterizos, incluidas las infraestructuras físicas y los servicios conexos.

A Limão y Venables (2001) se debe uno de los pocos intentos de calcular en qué medida las infraestructuras de transporte afectan al volumen de comercio. Estos autores concluyeron que mejorar las infraestructuras desde el 50º percentil hasta el 25º percentil más alto de la muestra de países aumentaba el volumen de comercio en un 68% y que ello equivaldría a acercar un país 2.005 km a otros países (pág. 13).

*Los resultados comerciales y la competitividad se ven afectados por los costos del transporte internacional.*

*En particular los PMA africanos sin litoral, hacen frente a costos de transporte elevados que absorben el 30% de los ingresos de exportación, en comparación con el 11% para todo el continente africano.*

*El bajo volumen de las exportaciones restringe la capacidad de los PMA de lograr economías de escala en el transporte.*

*Un aumento en la producción eléctrica está estrechamente relacionado con el incremento de la parte correspondiente a las manufacturas en las exportaciones de mercancías, ya que entraña que las infraestructuras energéticas son tan importantes como las infraestructuras de transporte para el desarrollo del comercio.*

Gran parte de la investigación relacionada con las infraestructuras se ha centrado en los efectos de los costos de transporte elevados en el volumen de comercio. Sin embargo, la disponibilidad de energía, en particular electricidad, es importante para la composición del comercio. En el recuadro 16 se analiza la relación entre la proporción de manufacturas en las exportaciones de mercancías y la abundancia de tierras y de conocimientos técnicos (medidos por el nivel de escolarización de la población) de los países. Según estos análisis, los países en los que la relación tierra-conocimientos técnicos es alta suelen especializarse más en las exportaciones de productos básicos, mientras que aquellos en los que la relación es baja acostumbran a especializarse más en las manufacturas. No obstante, la disponibilidad de electricidad también parece importante. La inclusión de la electricidad como factor de producción muestra que un aumento en la producción eléctrica está estrechamente relacionado con el incremento de la parte correspondiente a las manufacturas en las exportaciones de mercancías (véase el recuadro 16). Esa conclusión es significativa, ya que entraña que las infraestructuras energéticas son tan importantes como las infraestructuras de transporte para el desarrollo del comercio.

#### RECUADRO 16. LA INFRAESTRUCTURA ENERGÉTICA Y LA COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS

Wood y Berge (1997) analizaron la hipótesis de que los países con una relación elevada conocimientos técnicos/tierra suelen exportar manufacturas, mientras que aquellos en los que la relación es baja suelen especializarse en la producción primaria. Estos autores llegaron a la conclusión de que los países de África y América Latina no podrán imitar o repetir los resultados de exportación de los países del Asia oriental porque su relación conocimientos técnicos/tierra es demasiado baja para darles una ventaja comparativa en las manufacturas. Owens y Wood (1997) incluyeron los productos básicos en el análisis y llegaron a la conclusión de que las probabilidades de que los países en desarrollo reproduzcan el milagro exportador de Asia oriental sólo han aumentado para algunos de esos países, y que seguramente los PMA no se cuentan entre ellos. Sus modelos representan únicamente tres factores de producción: los conocimientos técnicos, la tierra y la mano de obra.

El modelo «aumentado» de Wood y Berge (1997) agrega la producción eléctrica a los tres factores de producción del modelo original, es decir, la mano de obra, los conocimientos técnicos y la tierra. En el modelo se han utilizado también tres variables ficticias para determinar los eventuales efectos de la producción eléctrica en tres grupos de países independientes: los PMA, los otros países en desarrollo y los países desarrollados.

La ecuación estimada es como sigue:

$$\left( \frac{X_m}{X_p} \right) = \alpha + \gamma h_i - \delta n_i + \beta e_i + \sigma e_i \times D_c + \varepsilon$$

donde  $X_m$  es la exportación de manufacturas;

$X_p$  es la exportación de productos básicos;

$h$  representa los años de escolarización por trabajador (es decir, H/L, siendo L la mano de obra);

$n$  representa la tierra por trabajador;

$e$  representa la producción eléctrica por trabajador;

$i$  son los países;

$D_c$  son las variables ficticias para los PMA, los otros países en desarrollo (OPD) y los países desarrollados.

Los datos de exportación están tomados de la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas, los relativos a la producción energética de Energy Statistics, de las Naciones Unidas, y los referentes a la tierra, la mano de obra y el número de alumnos en la escuela secundaria (utilizado para representar los conocimientos técnicos)<sup>8</sup> de *World Development Indicators 2005*, del Banco Mundial.  $X_m$  se ha calculado a partir de las exportaciones de manufacturas (capítulos 5 a 8 menos el capítulo 68 de la CUCI, revisión 2) y  $X_p$  a partir de las exportaciones de productos agrícolas (capítulos 0 a 4 más el capítulo 68 de la CUCI). Las cifras de exportación comprenden estimaciones calculadas por la UNCTAD. Todas las variables están en logaritmos.

A causa de la alta correlación positiva entre la electricidad y los conocimientos técnicos, se utilizó un modelo de factor de inflación de la varianza para eliminar el problema de colinearidad.

El modelo se aplicó al período íntegro de 1990-2001 y a dos subperíodos: de 1990 a 1995 y de 1998 a 2001. Los resultados de las regresiones transnacionales figuran en la tabla 8.

Como se preveía,  $\gamma > 0$ ,  $\delta < 0$ ,  $\beta > 0$ .  $\sigma > 0$ .

#### Box 16 (cont.)

RECUADRO TABLA 8. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DEL MODELO AUMENTADO DE WOOD Y BERGE

	1990 a 2001	1990 a 1995	1998 a 2001
<b>PMA</b>			
$c$	-3,55*	-4,90***	-4,27***
$e_i$	0,36*	0,51***	0,47***
$n_i$	-0,19***	-0,21***	-0,14**
$h_i$	0,14	0,10	-0,10
$e_i * D_{PMA}$	-0,04	-0,02	0,002
$R^2$ ajustada	0,24	0,27	0,17
Estadística F	10,04***	10,74***	7,07***
Logaritmo de la verosimilitud	-208,62 -	195,91	-219,78
<b>Otros países en desarrollo</b>			
$c$	-3,35**	-3,57***	-3,57***
$e_i$	0,42***	0,48***	0,48***
$n_i$	-0,21***	-0,17**	-0,17**
$h_i$	0,10 -	0,07	-0,08
$e_i * D_{OPD}$	-0,11***	-0,13***	-0,13***
$R^2$ ajustada	0,29	0,23	0,23
Estadística F	12,3***	9,63***	9,63***
Logaritmo de la verosimilitud	-205,25 -	215,68	-215,68
<b>Países desarrollados</b>			
$c$	-3,35**	-4,45***	-3,57***
$e_i$	0,30*	0,43***	0,35***
$n_i$	-0,21***	-0,23***	-0,17**
$h_i$	0,10	0,07	-0,08
$e_i * D_{Desarrollados}$	0,11***	0,10**	0,13***
$R^2$ ajustada	0,29	0,30	0,23
Estadística F	12,3***	12,4***	9,63***
Logaritmo de la verosimilitud	-205,25	193,51	-215,68
<b>Número de países</b>	<b>114</b>	<b>106</b>	<b>115</b>

Nota: \* Nivel de significación del 10%; \*\* Nivel de significación del 5%; \*\*\* Nivel de significación del 1%.

Todas las variables utilizadas en la regresión son por trabajador y en logaritmos. Las estimaciones concuerdan con el modelo heterocedástico de White.

a Valores residuales de un modelo de factor de inflación de la varianza con la electricidad como variable dependiente y los conocimientos técnicos como variable independiente.

Los coeficientes relativos a la tierra y la electricidad son significativos, mientras que el relativo a los conocimientos técnicos no lo es.<sup>1</sup> En la tabla 9 puede verse que la elasticidad de la electricidad es positiva y ha disminuido con el tiempo en los otros países en desarrollo y los países desarrollados, mientras que en los PMA permanecía constante. Ello hace ver que en el período reciente la elasticidad de la producción eléctrica es superior en los PMA que en los otros países en desarrollo, y que un aumento en la producción eléctrica mejoraría las exportaciones de manufacturas de los PMA en mayor medida que las de los otros países en desarrollo.

RECUADRO TABLA 9. ELASTICIDAD DE LA ELECTRICIDAD 1990-2001, 1990-1995 Y 1998-2001

	1990-2001	1990-1995	1998-2001
PMA	0,327	0,496	0,471
OPD	0,303	0,426	0,347
Países desarrollados	0,416	0,527	0,476

En términos absolutos, los coeficientes de pendiente de la tierra y la electricidad por trabajador fueron mayores de 1990 a 1995 que de 1998 a 2001 para los tres grupos. Esto podría deberse al fuerte aumento del logaritmo (mano de obra) que ocurrió durante los períodos 1990-1995 y 1998-2001.

La elasticidad de la electricidad es mayor que la de la tierra en los tres grupos de países. Esto significa que un incremento de la producción eléctrica aumenta más la relación  $X_m/X_p$  que lo que un incremento en la tierra la haría descender, lo cual propicia un aumento neto de la exportación de manufacturas en comparación con la exportación de productos básicos. Si bien con el tiempo este efecto neto ha disminuido en los tres grupos de países, su repercusión neta en la relación  $X_m/X_p$  en los PMA es la mayor de los tres grupos.

Fuente: Borgatti (2005c).

<sup>1</sup> Si bien una prueba de omisión de la relación de verosimilitud demostró que la variable de conocimientos técnicos podía eliminarse sin problemas de la muestra a un nivel de significación del 5%, se mantuvo en el modelo porque su exclusión no habría afectado mucho a la significación estadística del modelo.

#### 4. INFRAESTRUCTURAS TRANSFRONTERIZAS EN GRAN ESCALA

La inversión en las infraestructuras transfronterizas es otro factor importante para los PMA, en particular los PMA sin litoral cuyo comercio de tránsito se ve afectado por las infraestructuras transfronterizas. No obstante, las infraestructuras transfronterizas regionales son importantes en general para alentar el comercio regional (Ndulu, Kritzingher-van Niekerk y Reinikka, 2005). La cooperación regional en la financiación de las infraestructuras de transporte puede contribuir a mitigar las necesidades de financiación de infraestructuras y a movilizar recursos financieros (UNCTAD, 1999).

*La inversión en las infraestructuras transfronterizas es importante para los PMA, en particular los PMA sin litoral.*

Una destacada innovación a este respecto es la iniciativa de establecer corredores, adoptada en África meridional. Se trata de romper el círculo vicioso que entraña el desarrollo del transporte cuando los niveles de ingresos son bajos. Por un lado, la inversión en infraestructuras puede no ser económicamente viable hasta que la actividad económica la justifique creando una demanda de transporte; por el otro, la actividad económica no puede surgir y desarrollarse hasta que existan infraestructuras de transporte adecuadas y un tráfico suficiente para lograr economías de escala y competitividad en los servicios de transporte. La iniciativa del establecimiento de corredores trata de resolver ese problema concentrando los proyectos de inversión industrial en corredores que conectan las zonas de producción del interior con puertos marítimos, al tiempo que se invierte en infraestructuras. El desarrollo sincronizado de las actividades directamente productivas y las infraestructuras da lugar a una corriente de ingresos que hace atractiva la inversión en infraestructuras para las empresas privadas. Al propio tiempo, las inversiones en infraestructuras atraen la actividad económica y contribuyen a promover el proceso de aglomeración. La política gubernamental tiene por objeto atraer «inversiones de fijación» que garanticen la viabilidad básica de las inversiones en infraestructuras y a continuación puedan atraer otras inversiones. En este proceso se presta especial atención a las pequeñas y medianas empresas, que incrementan la densidad de los complejos de producción.

*El corredor de Maputo, que conecta esa ciudad con Johannesburgo, ha sido particularmente eficaz para atraer proyectos de inversión del sector privado. Gracias a este corredor, se han mejorado carreteras, vías férreas, puestos fronterizos y puertos.*

El corredor de Maputo, que conecta esa ciudad con Johannesburgo, ha sido particularmente eficaz para atraer proyectos de inversión del sector privado, que en 1997 constituían más del 60% de los proyectos relacionados con el transporte en África (UNCTAD, 1999). Gracias a este corredor, que atraviesa dos regiones muy productivas de África meridional, se han mejorado carreteras, vías férreas, puestos fronterizos y puertos. El corredor ha aumentado el comercio entre Sudáfrica y Mozambique y el tránsito de productos de África meridional por los puertos renovados de Maputo y Matola (Horne, 2004).

Otro ejemplo positivo de corredor de transporte transfronterizo es el que se creó en la subregión del Gran Mekong (SGM) para facilitar las corrientes intrarregionales de productos y servicios entre Viet Nam, Tailandia, Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y varias provincias de China. Los corredores de transporte que se están creando comprenden una autopista entre Phnom Penh y Ciudad Ho Chi Minh, y dos corredores de transporte (de norte a sur y de este a oeste) para conectar mejor los países de la región. A medida que se constrúan los nuevos proyectos infraestructurales se firmaron acuerdos de transporte transfronterizo para armonizar los procedimientos aduaneros, los regímenes de visados y otros costos administrativos. Aunque no está previsto que el corredor de transporte de la SGM esté concluido antes de 2007, ya han aumentado las corrientes comerciales y de IED (Fujimura, 2004).

#### E. Cb

En este capítulo se ha demostrado la existencia de una brecha infraestructural entre los PMA, los otros países en desarrollo y los países de la OCDE. Las infraestructuras de transporte, telecomunicaciones y energía de la mayoría de los PMA son las más escasas y de peor calidad del mundo. La brecha infraestructural es particularmente importante con respecto a la energía. La «brecha de la electricidad» no ha recibido tanta atención como la brecha digital, y sin embargo es igualmente importante -si no más- para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Una de las principales limitaciones con que se enfrentan los PMA para adoptar tecnologías modernas avanzadas de las que ya disponen los países desarrollados y los otros países en desarrollo es la escasa compatibilidad tecnológica entre los PMA y los demás países. El bajo nivel de electrificación es un aspecto fundamental de esa incompatibilidad tecnológica y contribuye pues a la persistencia de la brecha tecnológica.

La brecha infraestructural que separa a PMA de los otros países en desarrollo y los países de la OCDE no sólo es ancha, sino que se engrandece. Esto es especialmente visible en el caso de la infraestructura viaria. Medidas en kilometraje, las cifras per cápita de la red viaria de los PMA en 1999 (el último año para el que se dispone de datos globales) fueron, de hecho, más bajas que las registradas en 1990. El porcentaje de carreteras asfaltadas en los PMA también disminuyó en el mismo período. Las cifras per cápita de la red viaria descendieron en los PMA de África y en los insulares, y el porcentaje de carreteras asfaltadas se redujo en los PMA de África. En cambio, en los PMA considerados como grupo, el número de abonados de telefonía fija y móvil por cada 1.000 habitantes se multiplicó por ocho entre 1990 y 2002. Sin embargo, los PMA siguen yendo a la zaga de los otros países en desarrollo y los países de la OCDE, ya que en esos dos grupos de países el número de nuevos abonados fue superior.

El bajo nivel y la mala calidad de las infraestructuras en los PMA denotan el mantenimiento inadecuado de las instalaciones existentes y la inversión insuficiente en nuevas instalaciones. Ello refleja el descenso de la inversión pública, la orientación de la AOD hacia los sectores sociales en detrimento de las infraestructuras económicas y el limitado interés de los inversores privados en las infraestructuras físicas de los PMA. En términos reales, los compromisos de AOD con destino a las infraestructuras económicas descendieron un 51% entre 1992 y 2003. Este descenso fue especialmente acentuado en los PMA de África. En los años noventa aumentó la inversión privada en los sectores de la energía y las telecomunicaciones. Sin embargo, las corrientes de capital privado dirigidas al transporte fueron mucho menores y se concentraron principalmente en los proyectos de creación de corredores transfronterizos en Mozambique.

Los cálculos mundiales de las futuras necesidades de financiación para las inversiones en infraestructuras en los países en desarrollo varían según las hipótesis adoptadas. Sin embargo, los cálculos disponibles para los países de ingresos bajos indican que los PMA necesitarán inversiones anuales en infraestructuras, incluidas las nuevas inversiones y los costos de mantenimiento, equivalentes al 7,5-9% de su PIB. Un cálculo preliminar de las inversiones en transportes y comunicaciones que son necesarias para cumplir el objetivo en materia de infraestructuras del Programa de Acción (que consiste en que, en el año 2010, la infraestructura existente en los PMA sea igual a la que tenían los otros países en desarrollo en 2000) indica que las necesidades anuales de inversiones en infraestructuras deberían representar el 3,3% del PIB.

*La brecha infraestructural que separa a PMA de los otros países en desarrollo y los países de la OCDE no sólo es ancha, sino que se engrandece.*

*Los compromisos de AOD con destino a las infraestructuras económicas descendieron un 51% entre 1992 y 2003.*

*Los PMA necesitarán inversiones anuales en infraestructuras, incluidas las nuevas inversiones y los costos de mantenimiento, equivalentes al 7,5-9% de su PIB.*

Para atender a esas necesidades de inversión es preciso aumentar las entradas de AOD. El capital privado puede aportar una valiosa contribución a la inversión en infraestructuras mediante asociaciones entre los sectores público y privado, en las que pueden conciliarse los intereses nacionales y la búsqueda de beneficios. No obstante, el reducido volumen de las corrientes privadas en relación con las necesidades y los límites en los tipos de activos y los países que las atraen, significan que el capital privado será, en el mejor de los casos, un suplemento de los programas de inversión pública y la AOD, y no una solución independiente a la financiación de las infraestructuras, como se supuso algunas veces en los años noventa. En 2004, los compromisos de AOD destinados a las infraestructuras económicas se elevaron a 1.000 millones de dólares, y las entradas de capital para infraestructuras energéticas, de telecomunicaciones y de transporte ascendieron a 400 millones de dólares. En conjunto, esas cifras equivalen al 0,7% del PIB de los países receptores, porcentaje muy inferior a las necesidades de inversión en infraestructuras, incluso para cumplir los objetivos menos amplios del Programa de Acción en materia de transporte y telecomunicaciones.

El aumento de la inversión pública y de la AOD en infraestructuras físicas puede ser importante para el desarrollo del comercio internacional de los PMA. Con mejores infraestructuras de transporte y comunicaciones pueden reducirse los costos y los plazos del transporte, con el consiguiente aumento de los volúmenes de comercio. Sin embargo, en este capítulo se demuestra también la existencia de una correlación significativa entre la inversión en el sector eléctrico y la composición de las exportaciones. Es probable que colmar la brecha eléctrica entre los PMA y el resto del mundo facilite la diversificación de sus exportaciones de manufacturas.

No obstante, es importante que el aumento de la inversión pública y la AOD en las infraestructuras físicas de los PMA no se centre exclusivamente en las infraestructuras relacionadas con el comercio. Es probable que los mejores resultados del aumento de la inversión pública y la AOD se consigan mediante un planteamiento conjunto del desarrollo de las infraestructuras del que formen parte integrante las infraestructuras relacionadas con el comercio internacional. Este planteamiento debería abarcar el desarrollo de las infraestructuras rurales, las infraestructuras nacionales en gran escala y las infraestructuras transfronterizas. Las infraestructuras rurales son esenciales para la comercialización y el aumento de la productividad agrícola, así como para el desarrollo de las actividades locales no agrícolas. Las infraestructuras nacionales en gran escala son esenciales para la diversificación económica, el ejercicio de las capacidades empresariales, la creación de vínculos de producción y el desarrollo del comercio internacional. Las infraestructuras transfronterizas pueden reducir las necesidades de financiación, brindar nuevas oportunidades en el comercio intrarregional y facilitar el tránsito a los PMA sin litoral.

*Es probable que colmar la brecha eléctrica entre los PMA y el resto del mundo facilite la diversificación de sus exportaciones de manufacturas.*

*Es probable que los mejores resultados del aumento de la inversión pública y la AOD se consigan mediante un planteamiento conjunto del desarrollo de las infraestructuras del que formen parte integrante las infraestructuras relacionadas con el comercio internacional.*

## Notas

1. El índice compuesto de infraestructura se crea: i) normalizando los indicadores de acceso a la electricidad, la densidad de teléfonos por 1.000 habitantes, las carreteras asfaltadas como porcentaje del total de la red viaria y la densidad de carreteras por kilómetro cuadrado, de modo que para cada indicador la media sea 0 y la varianza sea 1; y ii) sumando los datos normalizados con una ponderación igual para cada indicador de la infraestructura.
2. Esto refleja en parte la relativa abundancia de tierras y la baja densidad de población de los PMA africanos. Sin embargo, los estudios que han tratado de ajustar este factor muestran que en general la infraestructura viaria rural de los países africanos es más deficiente (véase Spencer, 1994).
3. El análisis estadístico es un análisis de conglomerados no jerárquico por el método K-means, que clasifica a los países según su similitud o disimilitud en relación con múltiples indicadores.
4. Los intentos de Estache y Goicoechea (2005) de ofrecer una foto instantánea del sector de la infraestructura a finales de 2004 son considerables, pero no colman todas las lagunas. Algunas series están más afectadas que otras por el problema de la falta de datos. Las estadísticas del transporte están plagadas de ese tipo de problemas y las relativas a la energía son totalmente rudimentarias, pero se pueden obtener fácilmente datos sobre telecomunicaciones de muchos PMA.
5. Bangladesh, Bhután, Burundi, Etiopía, Madagascar, Maldivas, Myanmar, Nepal, República Democrática del Congo, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia.
6. Estas cifras se basan en el FMI (2004).
7. Basándose en la tasa de crecimiento del 7% establecida en los objetivos de desarrollo del Milenio, Estache (2004) determinó que el África subsahariana requería una inversión del orden de 20.000 millones de dólares por año entre 2005 y 2015, incluyendo los gastos de capital y de mantenimiento. Fay y Yepes (2003) han calculado que las necesidades anuales de inversión en infraestructura para el África subsahariana entre 2000 y 2010 son de 13.000 millones de dólares por año en nuevas inversiones y de otros 13.000 millones de dólares anuales en gastos de mantenimiento. El Banco Mundial (2000) estima que las necesidades de financiación de la infraestructura son de 18.000 millones de dólares anuales, con objeto de mejorar los servicios de infraestructura y la competitividad del África subsahariana.
8. Wood y Berge (1997) y Owens y Wood (1997) utilizaron los años de escolarización.

## Bibliografía

- Amjadi, A. y Yeats, A.J. (1995). Have transport costs contributed to the relative decline of sub-Saharan African exports? Working Paper No. 1559, Development Economics Research Group on International Trade, Grupo del Banco Mundial, Washington D.C.
- Banco Asiático de Desarrollo, Japan Bank for International Reconstruction y Banco Mundial (2005). Connecting East Asia: A new framework for infrastructure (<http://www.adb.org/Projects/Infrastructure-Development/Infrastructure-study.pdf>).
- Banco Mundial (2000). *Can Africa reclaim the 21<sup>st</sup> century?* Washington D.C.
- Banco Mundial (2005). *World Development Indicators 2005*, Washington D.C.
- Bentall, P., Beusch, A. y de Veen, J. (1999). Programas de infraestructura intensivos en empleo. Desarrollo de capacidades para la contratación en el sector de la construcción. OIT, Ginebra (<http://www.ilo.org/public/english/support/publ/xttextcon.htm#b581x>).
- Borgatti, L. (2005a). Status of infrastructure in the LDCs: A cluster analysis. Documento de antecedentes preparado para el *Informe sobre los países menos adelantados 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Borgatti, L. (2005b). Transport costs and infrastructure needs in the LDCs. Documento de antecedentes preparado para el *Informe sobre los países menos adelantados 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Borgatti, L. (2005c). The electricity challenge. Documento de antecedentes preparado para el *Informe sobre los países menos adelantados 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Briceño-Garmendia, C., Estache, A. y Shafik, N. (2004). Infrastructure services in developing countries: Access, quality, costs and policy reform. World Bank Policy Research Working Paper 3468, Washington D.C.
- Commission for Africa (2005). *Our Common Interest*. Informe de la Comisión para África ([www.commissionforafrica.org/english/report/introduction.html](http://www.commissionforafrica.org/english/report/introduction.html)).



- Desmarchelier, A. (2005). Trade logistics indicators: The SSATP transport indicator initiative. *Transport Forum*, Washington D.C. 9 de marzo de 2005.
- Dorward, A. et al. (2004). Institutions and economic policies for pro-poor agricultural growth. DSGD Discussion Paper No. 15, Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, Washington D.C.
- Dorward, A. y Kydd, J. (2005). Making agricultural markets systems work for the poor: promoting effective, efficient and accessible coordination and exchange. ADB Workshop, 15 y 16 de febrero de 2005, Manila ([http://www.dfid.gov.uk/news/files/trade\\_news/adb-workshop.asp](http://www.dfid.gov.uk/news/files/trade_news/adb-workshop.asp)).
- Estache, A. (2004). What's the state of Africa's infrastructure? Quantitative snapshots. Documento de antecedentes del Banco Mundial preparado para la Comisión para África, OECD-POVNET Infrastructure Task Force y el 2º Global Monitoring Report del Banco Mundial y el FMI.
- Estache, A. y Goicoechea, A. (2005). A "research" database on infrastructure economic performance. World Bank Policy Research Working Paper No. 3643, Washington D.C.
- Fan, S., Hazell, P. y Thorat, S. (1999). Linkages between government spending, growth and poverty reduction in rural India. Research Report 110, Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, Washington D.C.
- Fan, S., Zhang, X. y Rao, N. (2004). Public expenditure, growth and poverty reduction in rural Uganda. DSGD Discussion Paper No. 4, Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, Washington D.C.
- Fan, S., Nyange, D. y Rao, N. (2005). Public investment and poverty reduction in Tanzania: Evidence from household survey data. DSGD Discussion Paper No. 18, Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, Washington D.C.
- Fay, M. y Yepes, T. (2003). Investing in infrastructure: What is needed from 2000 to 2010? World Bank Policy Research Working Paper No. 3102, Washington D.C.
- Faye, M. L. et al. (2004). The challenges facing landlocked developing countries. *Journal of Human Development*, 5 (1): 31-68.
- Fujimura, M. (2004). Cross-border transport infrastructure, regional integration and development. ADB Institute Discussion Paper No. 16, Banco Asiático de Desarrollo, Manila.
- GRIPS Development Forum (2003). Linking economic growth and poverty reduction. Large-scale infrastructure in the context of Vietnam's CPRGS ([http://www.grips.ac.jp/forum/pdf03/infra\\_paper/LinkingEcoGrowth.pdf](http://www.grips.ac.jp/forum/pdf03/infra_paper/LinkingEcoGrowth.pdf)).
- Hayami, Y. y Platteau J-Ph. (1996). Resource endowments and agricultural development: Africa vs. Asia. Preparado para la conferencia de la AIE "The Institutional Foundation of Economic Development in East Asia", Tokyo, 16 a 19 de diciembre de 1996.
- Horne, B. (2004). Experience of private sector stakeholders working together on the Maputo Corridor to the transit port of Maputo. Presentado en la Reunión de Expertos de la UNCTAD en Ginebra, 26 de noviembre de 2004.
- Hummels, D. (2001). Time as a trade barrier. GTAP Working Paper No. 18, University of Purdue, Indiana (Estados Unidos) (<http://ideas.repec.org/p/gta/workpp/1152.html>).
- Fondo Monetario Internacional (2004). Estadísticas de las Finanzas Públicas del FMI, 2004, Washington D.C.
- Kydd, J. y Dorward, A. (2003). Implications of market and coordination failures for rural development in least developed countries. Documento presentado en la Development Studies Association Annual Conference, Strathclyde University, Glasgow, 10 a 12 de septiembre de 2003.
- Limão, N. y Venables, A.J. (2001). Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs and trade. *World Bank Economic Review 2001*, Washington D.C.
- Livingstone, I. (1987). International transport costs and industrial development in least developed countries. *Industry and Development*, 19.
- Ndulu, B., Kritzinger-van Niekerk, L. y Reinikka, R. (2005). Infrastructure, regional integration and growth in sub-Saharan Africa. África in the World Economy: The National Regional and International Challenges, Fondad, La Haya.
- Omamo, S.W. (1998a). Farm-to-market transaction costs and specialization in small-scale agriculture: Explorations with a non-separable household model, *Journal of Development Studies*, 35 (2): 152-163.
- Omamo, S.W. (1998b). Transport costs and smallholder cropping choices: An application to Siaya District, Kenya. *American Journal of Economics*, 80 (2): 116-123.
- Owens, T. y Wood, A. (1997). Export-oriented industrialization through primary processing? *World Development*, 25(9): 1453-1470.
- Radelet, S. y Sachs, J. (1998). Shipping costs, manufactured exports and economic growth. Documento presentado en la American Economic Association Meeting, Harvard University, Mass., Estados Unidos.

- Reinikka, R. y Svensson, J. (2002). Coping with poor public capital. *Journal of Development Economics*, 69 (1): 51-69.
- Spencer, D.S.C. (1994). Infrastructure and technology constraints to agricultural development in the humid and sub-humid tropics of Africa. Environment and Production Technology Division Discussion Paper No. 3, Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, Washington D.C.
- Tajgman, D. y de Veen, J. (1998). Programas de infraestructura intensivos en empleo. Políticas y prácticas laborales. OIT, Ginebra (<http://www.ilo.org/public/english/support/publ/xttextcon.htm#b581x>).
- Torero, M. y Chowdhury, S. (2005). Increasing access to infrastructure for Africa's rural poor. 2020 Africa Conference Brief 16, Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, Washington D.C.
- UNCTAD (1999). Contribución de la UNCTAD a la ejecución del nuevo programa de las Naciones Unidas para el desarrollo de África en el decenio de 1990: Infraestructura de transportes, comercio y competitividad en África. TD/B/46/10, Ginebra.
- UNCTAD (2005). *The Digital Divide: ICT Development Indices Report 2004*. UNCTAD/ITE/IPC/2005/4, Ginebra.
- Wood, A. y Berge, K. (1997). Exporting manufactures: Human resources, natural resources and trade policy, *Journal of Development Studies*, 34 (1): 35-59.



# Deficiencias institucionales: firmas, sistemas financieros y sistemas de conocimiento

## A. Introduction

El desarrollo de las capacidades productivas de un país está fuertemente condicionado por instituciones que propician o dificultan los procesos de acumulación de capital, progreso tecnológico y cambio estructural. Los factores más importantes a este respecto son el entorno institucional, o sea el conjunto de normas políticas, sociales y jurídicas fundamentales (como los derechos de propiedad) que sientan las bases para la producción, el intercambio y la distribución, y los dispositivos institucionales, o sea las relaciones regulares entre los agentes económicos y las normas informales que regulan el modo en que dichos agentes cooperan o compiten entre sí. En ocasiones este último factor se refuerza con el establecimiento de organizaciones formales, como firmas o sindicatos, o toma la forma de pautas recurrentes de interacción más flexibles entre los agentes y las organizaciones formales.

Una amplia variedad de instituciones son importantes para el desarrollo de las capacidades productivas. Por ejemplo, los valores culturales relativos al papel de la mujer en la sociedad pueden influir de modo considerable en la oferta de mano de obra, y las actitudes hacia el dinero, el consumo y la riqueza pueden condicionar en gran medida la acumulación de capitales. Con el proceso de globalización, los regímenes internacionales que regulan el comercio, las finanzas, las inversiones, la tecnología, el conocimiento y la circulación de las personas han cobrado también una importancia creciente para el desarrollo de las capacidades productivas en los países.

En el marco del debate sobre la política de desarrollo, cada vez se aprecia más la importancia de las instituciones para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza (Rodrik, 2004; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2004). En los países que dependen en alto grado de la ayuda, se presta especial atención a la calidad de la gestión pública.

Esta circunstancia está estrechamente relacionada con el deseo legítimo de los donantes de que la ayuda y el alivio de la deuda se utilicen adecuadamente. No obstante, la buena gobernanza se expresa también, de un modo particular, en el programa de políticas destinadas a liberar al sector privado de las limitaciones impuestas por el sector público y dejar mayor espacio para las fuerzas de mercado.

El presente Informe reconoce la importancia de una buena gobernanza (véase el capítulo 8) y el papel central que debe desempeñar el sector privado en el desarrollo de las capacidades productivas. No obstante, las prescripciones institucionales deben adaptarse a las características propias de las economías nacionales: por consiguiente, es necesario efectuar un examen mucho más detenido de la naturaleza del sector privado en los PMA y las instituciones que enmarcan la actividad empresarial. Como se ha indicado anteriormente en el Informe, una característica importante de los PMA es que una gran parte de la producción todavía está organizada en torno al hogar; además, las instituciones

de mercado están subdesarrolladas (Ishikawa, 1998). Si se inicia una reforma de las políticas en este contexto, en el supuesto de que basta con liberar a los elementos característicos de una economía de mercado que funcione de las injerencias públicas para que dichos elementos tengan una existencia propia, es probable que las consecuencias sean imprevistas y decepcionantes. El problema de políticas consiste más bien en desarrollar una economía de mercado capitalista y asegurarse de que se organiza de un modo que contribuya al logro de los objetivos nacionales de desarrollo y reducción de la pobreza.

El presente capítulo trata en particular de la naturaleza del sector privado en los PMA y de las principales instituciones que contribuyen a la inversión y la innovación, o sea las firmas y los sistemas financieros y de conocimiento locales. En la sección B se examina la naturaleza de las firmas en los PMA, sobre la base de los resultados de las encuestas del Banco Mundial para la evaluación del clima de inversiones, y también del Programa de investigación sobre el desarrollo de las empresas (RPED), del Banco Mundial. En la sección C se analizan los sistemas financieros internos de los PMA, y en la sección D se estudian los sistemas internos de conocimiento. Un argumento fundamental del presente Informe es que tanto los sistemas financieros como los sistemas de conocimiento son importantes para el desarrollo de las capacidades productivas. Los primeros son esenciales para el proceso de inversión, mientras que los segundos lo son para el proceso de innovación. En la sección E se resumen los principales mensajes del capítulo.

## B. Las firmas en los PMA

El desarrollo de las capacidades productivas no es un proceso abstracto sino que se plasma en el ejercicio de la iniciativa empresarial. Por iniciativa empresarial se entiende el acto de crear valor aprovechando las oportunidades, asumiendo riesgos y movilizándolo los capitales humanos, sociales, financieros y físicos. La institución fundamental para el ejercicio de la iniciativa empresarial es la firma (recuadro 17), aunque ésta no opera en el vacío. Sus actividades están habilitadas o limitadas por la matriz institucional en la que operan, que incluye los sistemas financieros y de innovación.

Las firmas son el lugar donde se producen la inversión y el aprendizaje. Son instituciones fundamentales para materializar el potencial de creación del mercado. El éxito en el desarrollo de las capacidades productivas depende de la existencia de firmas que puedan invertir e innovar. Una economía dinámica es la que posee la capacidad de crear firmas.

En este orden de ideas, una limitación importantísima para el desarrollo de las capacidades productivas en los PMA es la naturaleza de sus firmas. Los datos derivados de las encuestas aún son fragmentarios, pero es posible determinar tres tendencias generales que los analistas encuentran repetidamente en los estudios de los países, a saber:

- La distribución por tamaños de las empresas en la mayoría de los PMA denota la ausencia de un sector intermedio y el ciclo vital de las empresas pequeñas tiende a paralizarse;
- Existe una considerable heterogeneidad en el desempeño de las firmas en los países, y se observa una acusada tendencia a que las firmas grandes sean más productivas, más orientadas a la inversión y más innovadoras que las empresas pequeñas;
- Hay algunas vinculaciones entre las empresas del sector formal y las del sector informal, pero no suelen ser muy sólidas.

### RECUADRO 17. LA FIRMA COMO CENTRO DE APRENDIZAJE Y AGENTE DE CREACIÓN DE MERCADO

Con arreglo de la definición de Williamson (1983), en el presente capítulo se entiende por firmas las instituciones o jerarquías ajenas al mercado que operan con criterios de racionalidad limitada frente a la incertidumbre. A diferencia de la teoría neoclásica que ve en la firma una «caja negra» de relaciones tecnológicas (representadas mediante funciones de costos), que minimiza los costos al tiempo que maximiza los beneficios, autores destacados de la nueva escuela institucionalista como Coase, Williamson y North sostienen que inicialmente hay dos tipos de estructuras de gobernanza: el mercado y la jerarquía. El mercado es primordial. La firma como jerarquía aparece solamente cuando los costos de transacción de la coordinación económica dentro de la firma (hacer) son inferiores a los de operar en el mercado (comprar).

La firma sigue procedimientos ordinarios consistentes en lo siguiente: características de funcionamiento y competencias que determinan lo que la firma hace a corto plazo; normas de inversión que determinan el comportamiento de la firma en lo relativo a las inversiones, y prácticas de investigación sistemáticas que determinan la supervivencia y la expansión de la firma (incluidas la organización de I+D y la innovación) (Nelson y Winter, 1982). Los procedimientos sistemáticos de investigación están condicionados por el historial de la firma, y dependen pues de la evolución de la situación. El mercado es esencialmente un mecanismo de selección que separa «el grano de la paja» (Nelson y Winter, 1982).

La perspectiva neoschumpeteriana ampliada (véase Dosi, Teece y Winter, 1992), interpreta la firma como una institución de aprendizaje en evolución que con el tiempo borra los límites entre ella y el mercado, adoptando esencialmente un enfoque dinámico de la creación y el desarrollo de este último. Basándose en las teorías austríacas sobre la firma, estos autores interpretan el proceso del mercado como un proceso de cambio constante y creación entre diferentes agentes económicos. En tal condición, el propio mercado es un proceso de creación que da lugar a innovaciones, nuevos bienes de consumo y nuevas maneras de hacer cosas. Los agentes centrales de este proceso son las firmas que materializan el potencial creativo del mercado (Schumpeter, 1947).

Pero, a diferencia del mercado, la firma recurre a la coordinación consciente de la «mano visible» (Chandler, 1977; Schapiro, 1991). A este respecto, la firma cumple las siguientes funciones esenciales: i) almacena conocimientos (incluidos conocimientos tácitos); ii) reproduce estos conocimientos y atrae nuevos conocimientos o los comparte con otras firmas; y iii) fomenta la confianza y la cooperación.

En la medida en que se cumplan estas tres condiciones podrá decirse que la firma representa un proceso ininterrumpido de relaciones que se desarrollan en el tiempo mediante la experiencia productiva y, por consiguiente, hace realidad lo que Kaldor llamaba «el papel creativo de los mercados» (1967).

Comoquiera que la naturaleza de las capacidades tecnológicas adquiridas con el aprendizaje práctico se asienta en la experiencia, las firmas deben utilizar sus capacidades internas y su creatividad para producir y desarrollar nuevos productos y procesos. Es preciso adquirir conocimientos tácitos, que no pueden comprarse, importarse o tomarse a préstamo. De modo análogo, el cambio y la innovación dependen de la cooperación entre diversos grupos (posiblemente enfrentados) dentro del propio proceso de producción, en particular la administración y la mano de obra, más allá de las estipulaciones normales de los contratos de empleo. La innovación requiere una flexibilidad en los contratos de empleo que los contratos basados exclusivamente en el mercado no pueden expresar ni acomodar.

Para crear un entorno que posibilite el aprendizaje interactivo, las firmas han de compartir información y esto supone mantener relaciones estrechas y continuas.

La firma constituye un foro importante para debatir y codificar los cambios y adaptaciones necesarias a las prácticas laborales y las relaciones laborales más en general, que son esenciales si se quiere que el cambio técnico y la innovación evolucionen satisfactoriamente. Así pues, en todos estos aspectos la firma constituye un foro importante para las actividades de aprendizaje a largo plazo (aprovechando las economías externas resultantes de la experiencia acumulada) y la adopción de decisiones estratégicas, cuya importancia se ha subestimado mucho. Al crear un contexto en el que pueda desarrollarse un interés convergente en la innovación, la firma complementa su función proporcionando el grado de seguridad contra los riesgos y los fracasos a que hacen frente los productores en los mercados muy inestables e inciertos, que son resultado del cambio técnico.

Esta noción de una firma activista en el terreno empresarial se inspira en la descripción que hace Penrose (1959) de la firma como conjunto de recursos físicos y humanos dedicados a una serie de actividades complementarias que crean riqueza mediante la producción de uno o más productos que otras firmas puedan utilizar como insumos en sus procesos de producción, o que pueda consumir el consumidor final. Además, la firma funciona siempre en un entorno que desafía su capacidad de igualar los resultados de otras firmas tratando de reducir los costos unitarios, pero también creando nuevos productos o mejorando continuamente las características del producto existente. Por otra parte, la firma actúa como depositaria de los conocimientos prácticos, tácitos o derivados de la experiencia.

**Recuadro 18 (cont.)**

La actividad innovadora debe utilizar el mayor número de capacidades posible, que pueden no estar formalizadas o codificadas pero que requieren la confianza y la cooperación si se quiere obtener las respuestas adecuadas. Lundvall propone el concepto de mercados organizados como modalidad intermedia de gobernanza entre los mercados y las jerarquías, que se caracteriza por una red de relaciones entre el usuario y el productor. Los mercados organizados crean relaciones selectivas y duraderas entre los usuarios y los productores, que implican no sólo elementos tradicionales del mercado como el precio, el producto y la venta, sino también el intercambio de información cualitativa, códigos comunes de información y conducta y a veces, incluso, cooperación directa (Lundvall, 1988). Esta definición de la firma como recipiente de la actividad empresarial colectiva en el contexto de un mercado organizado se presta mejor a la interpretación dinámica del cambio técnico antes mencionada.

El innovador schumpeteriano es por definición un empresario productivo que configura el entorno económico con su creatividad.

Estas características no son necesariamente exclusivas de los PMA. Los datos relativos al desempeño de las firmas hacen pensar que la pequeñez del mercado, la inestabilidad de los precios, los patrones de demanda de subsistencia y la debilidad de las instituciones de apoyo crean tendencias similares en otros países en desarrollo (Tybout, 2000). Sin embargo, en la medida en que estas características son más frecuentes en los PMA, es probable que la estructura de sus empresas sea aún más sesgada.

### 1. LA AUSENCIA DE UN SECTOR INTERMEDIO Y EL CICLO VITALPARALIZADO DE LAS FIRMAS

La ausencia del sector intermedio se debe al escaso desarrollo de las empresas de tamaño pequeño y mediano (PYMES) del sector formal, y en particular de las firmas nacionales de tamaño mediano. En un extremo de la gama de tamaños hay un elevado número de microempresas informales, la mayoría de las cuales utilizan tecnologías básicas y tradicionales y atienden a las necesidades de los mercados locales, que son restringidos y relativamente pequeños. Como se ha mostrado en el capítulo 4, aunque estas empresas absorben un alto porcentaje del empleo, en general sus niveles de productividad agregada son los más bajos. El otro extremo de la gama lo ocupan unas pocas empresas grandes, principalmente de gran densidad de capital, que se basan en los recursos naturales, dependen de las importaciones o se dedican en particular a operaciones de montaje. Estas firmas suelen ser filiales de propiedad total o minoritaria de empresas extranjeras, o empresas de propiedad del Estado; no son grandes en comparación con los parámetros internacionales, pero dominan el paisaje empresarial en la mayoría de los PMA. Entre estos dos extremos hay unas pocas PYMES del sector formal.

Si bien la inexistencia de un sector intermedio es un hecho ampliamente reconocido (véase UNCTAD, 2001; Informe de la Comisión para África, 2005; Kauffmann, 2005), en la práctica es difícil obtener datos de los distintos países que demuestren esta particularidad. Un importante problema de las comparaciones entre países es la falta de una definición uniforme de microempresa, pequeña empresa, empresa mediana y empresa grande, que sea válida para todos los países. Según las estimaciones de la OIT, la contribución de las PYMES del sector formal al PIB en los países de renta alta es casi el doble que la de los países de renta baja (más del 40%, frente al 20%), y la contribución de esas PYMES al empleo en los países de ingresos altos, que supera el 60%, también duplica a la de los países de ingresos bajos (OIT, 2004).

En Asia, Bangladesh parece poseer el sector formal de PYMES más importante, medida según su contribución al valor añadido. Aunque su importancia es muy discutida, varias fuentes sugieren que la contribución de este sector al

valor añadido total de la industria manufacturera se sitúa entre el 45 y el 50% (Bangladesh Enterprise Institute, 2004, sobre la base de las estimaciones del Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Mundial y la Comisión de Planificación de Bangladesh). En cambio, en los PMA africanos las encuestas indican que unas pocas firmas grandes aportan la mayor parte de la contribución al valor añadido de la industria manufacturera. Según Albadalejo y Schmitz (2000), las PYMES de África pueden clasificarse en la categoría de microempresas de subsistencia o de PYMES orientadas al crecimiento. Las primeras son empresas del sector informal, que de ordinario emplean un máximo de cinco trabajadores -y en la mayoría de los casos un solo trabajador- y que utilizan también mano de obra familiar no remunerada. Su actividad está basada principalmente en el uso intensivo de mano de obra y sus rasgos característicos son los escasos obstáculos a la instalación y los reducidos beneficios; la mayor parte de los puestos de trabajo están ocupados por mujeres. Ejemplos de las actividades más comunes son la venta ambulante y los trabajos subcontratados en el hogar. Las PYMES orientadas al crecimiento pertenecen sobre todo a la categoría de empresas que utilizan de 5 a 19 trabajadores, pero puede haber algunas microempresas entre ellas. De ordinario son empresas del sector formal, pero también hay algunas empresas del sector informal. Este tipo de empresas predomina en los sectores basados en los recursos naturales, aunque las PYMES orientadas al crecimiento que obtienen mejores resultados son las de los sectores de alta densidad de capitales y de algunos sectores más desarrollados tecnológicamente (por ejemplo TIC, corte y confección), y que presentan un potencial de crecimiento mayor que el de las microempresas de subsistencia. Estas empresas tienden a suministrar los mercados nacionales, pero también los internacionales (sobre todo los regionales). El deficiente desarrollo de estas PYMES orientadas al crecimiento es lo que causa el fenómeno de la ausencia del sector intermedio.

Hay pocos datos que sugieran que la creación de nuevas empresas o el cierre de empresas sea un problema para las firmas pequeñas (véase por ejemplo, Elhiraika y Nkuunziza, 2005). Las indicaciones empíricas obtenidas en los países africanos tienden a confirmar que el ritmo de creación de nuevas empresas es muy elevado (Mead y Liedholm, 1998), pero que también lo es el de cierre de empresas pequeñas en particular. Se ha calculado que el 50% de las empresas incipientes fracasan en los tres primeros años (ibíd.). Además, hay dos factores que paralizan el ciclo vital de las empresas. En primer lugar, las empresas del sector informal pocas veces pasan al sector formal. Albadalejo y Schmitz (2000) han calculado que, en África, menos del 1% de las microempresas orientadas a actividades de subsistencia se convierten en PYMES orientadas al crecimiento. En segundo lugar, las firmas pequeñas no se convierten, por lo general, en firmas de mayor tamaño (Harding, Soderbom y Teal, 2004; Van Biesebroeck, 2005; Liedholm, 2001).

No parece que se esté registrando el ciclo vital típico de las firmas, o sea que las firmas incipientes acostumbran a ser pequeñas, unas pocas evolucionan y pasan a ser, primero firmas de tamaño mediano, y después firmas grandes. Las firmas pequeñas no son capaces de crecer y alcanzar tamaños mínimos de producción eficiente. Las nuevas tienden a ser pequeñas, sus niveles de productividad son inferiores a la media y cierran con más frecuencia que las grandes. En el África subsahariana se ha calculado que sólo el 7% de las microempresas nuevas crecen hasta alcanzar el tamaño mediano o grande. Otros datos muestran que en esta misma región el paso de una clase a otra de tamaño es muy poco frecuente, y la mayoría de las firmas permanecen en sus categorías iniciales. Además, la probabilidad de que la firma permanezca en una misma categoría aumenta considerablemente con el tamaño. Muchas firmas grandes son ya grandes

cuando empiezan, y de ordinario no se reducen a un tamaño inferior al mediano (Van Biesebroeck, 2005).

Contra lo que suele creerse, esta dinámica de las firmas no implica necesariamente que en los PMA el proceso de selección de los mercados no «depure» a las empresas ineficientes. Por el contrario, hay pruebas de que los mercados pueden ser muy competitivos en lo que respecta a la «depuración» de las empresas menos eficientes. No obstante, este proceso de selección puede ser tan riguroso que quizás no permita que las nuevas empresas adquieran las capacidades tecnológicas necesarias para la fabricación, que no se encuentran fácilmente en el mercado, lo que acarrea costos elevados para los empresarios que desean adquirirlos por su cuenta (Shiferaw, 2005). Shiferaw (2005) determinó que las firmas de tamaño mediano en Etiopía eran más productivas que las empresas pequeñas en un 40 y 50% por término medio, mientras que las grandes empresas eran más eficientes en un 65 y 80%, también por término medio. Pero, al propio tiempo, es mucho menos probable que las firmas grandes cierren, y sobrevivan más tiempo, aunque sus cifras de productividad sean bajas (Mead y Liedholm, 1998; Van Biesebroeck, 2005).

¿Qué factores limitan la dinámica normal de crecimiento de las firmas en los PMA? Es sabido que una serie de limitaciones típicas, como el riesgo y la inestabilidad, el acceso al crédito, la insuficiente capacidad tecnológica y el acceso al conocimiento, las capacidades empresariales y la mano de obra especializada, obstaculizan gravemente la expansión de las firmas en los países más pobres. La acusada correlación existente entre estos factores y el rendimiento de las inversiones y la productividad indica evidentemente que las firmas pequeñas pueden verse atrapadas en un entorno empresarial perverso (Van Biesebroeck, 2005). En los entornos en los que los mecanismos de acopio de información comercial no están bien desarrollados, la mayor solvencia que tiende a atribuirse a las firmas de más tamaño puede facilitar el acceso de éstas al crédito (Bigsten *et al.* 2003). Además, se ha observado que las firmas más grandes son más capaces de sortear los obstáculos jurídicos y financieros con que se enfrentan todas las empresas gracias a su capacidad de negociación, y su mejor acceso a la financiación y la tecnología extranjera, y a los mercados exteriores, hace que dependan relativamente menos de la economía local. Por último, se ha determinado que las firmas de mayor tamaño suelen superar con más facilidad los estrangulamientos derivados de la inexistencia de mecanismos adecuados de apoyo público, que podrían limitar su crecimiento.

Las firmas pequeñas de los PMA tienen ciertamente dificultades para acceder a los mercados crediticios (véase Bigsten y Soderbom, 2005 y también la sección C de este capítulo). La incapacidad de recurrir a los mercados de capital o los altísimos intereses de los préstamos obran en detrimento de las inversiones y hacen que las PYMES operen con un volumen de capitales por trabajador muy inferior al de las empresas más grandes. En cambio, estas últimas tienen mayor acceso al crédito formal (véase Bigsten y Soderbom, 2005), y, al ser más productivas, están en mejores condiciones para aumentar su productividad (porque su propensión a invertir tiende a ser mayor que la de las PYMES).

La constitución de redes entre firmas es otro elemento fundamental de la evolución positiva de las empresas. Formar parte de una red coherente es un importantísimo factor determinante del tamaño inicial en el caso de África, por ejemplo (Biggs y Shah 2005). Esto, a su vez, ejerce una fuerte influencia en las perspectivas de la firma, lo que denota la importancia del capital social (externalidades de red) en el proceso de supervivencia de las empresas. La ausencia de instituciones formales de mercado que apoyen a las actividades del sector

privado y el subdesarrollo de los mercados en varios PMA representan graves impedimentos de la actividad empresarial, que los «costos extraordinariamente altos de la búsqueda, examen y eliminación del oportunismo» (Biggs y Shah, 2005, pág. 7) hacen aún peores. Las empresas crean «estructuras de relaciones contractuales que sustituyen a las instituciones formales fracasadas o inexistentes y permiten economizar los costos de investigación y examen» (Biggs y Shah, 2006, pág. 6). Pero se ha observado que en África estas redes de empresas suelen estar organizadas en torno a factores étnicos (Ranja, 2003; Mengistae, 2001; Ramachandran y Shah, 1999; Faichamps, 1999). Las redes de empresas prestan apoyo a «los de dentro», pero hacen difícil para «los de fuera» entrar en determinadas actividades o mercados.

Aunque basarse en redes étnicas o culturales es una estrategia corriente en todo el mundo, la dependencia exclusiva de estas redes no puede ser un sustituto apropiado de un entorno institucional propiamente dicho que contribuya a generar y desarrollar una actividad empresarial productiva. Las pautas prevalecientes de la inversión hacen ver que gran parte de la financiación de las inversiones en África se deriva de fuentes familiares, lo que refuerza los vínculos empresariales de base étnica o cultural. La utilización casi exclusiva de redes étnicas para proporcionar recursos a la inversión productiva puede ser poco fiable o insuficiente. Asimismo, las redes pueden restringir la competencia y dar lugar a actividades empresariales no productivas<sup>1</sup>.

Un importante obstáculo al crecimiento, que señalan los estudios realizados en las firmas, es el tamaño insuficiente del mercado y la inelasticidad de la demanda para la producción de muchas firmas. Esto, a su vez, puede imponer una grave limitación a las inversiones en PYMES, con la complicación adicional de la escasez del crédito (Van Biesebroeck, 2005). Las exportaciones sólo pueden resolver parcialmente la falta de demanda, expandiendo el mercado potencial y facilitando el reembolso de los créditos (comerciales) (Van Biesebroeck, 2005). No es sorprendente que las firmas más pequeñas tengan una propensión a exportar muy inferior a la de las más grandes. No obstante, estas últimas tropiezan a veces con obstáculos particularmente serios para expandirse en el extranjero. En primer lugar, en las firmas de mayor tamaño los salarios son superiores a lo que cabría esperar, debido a las primas a la especialización técnica. Para que las firmas sigan siendo competitivas es necesario que la productividad crezca paralelamente al tamaño de la firma.

Sin embargo, no parece que esto ocurre con frecuencia. La presión sobre las firmas puede hacerse aún más fuerte cuando hacen frente a elevados costos infraestructurales. En efecto, éste parece ser un importante factor de estrangulamiento en muchos países pobres. Desde ese punto de vista, muchas firmas grandes de los PMA no parecen capaces de crecer hasta un tamaño que les permita ser competitivas en los mercados mundiales.

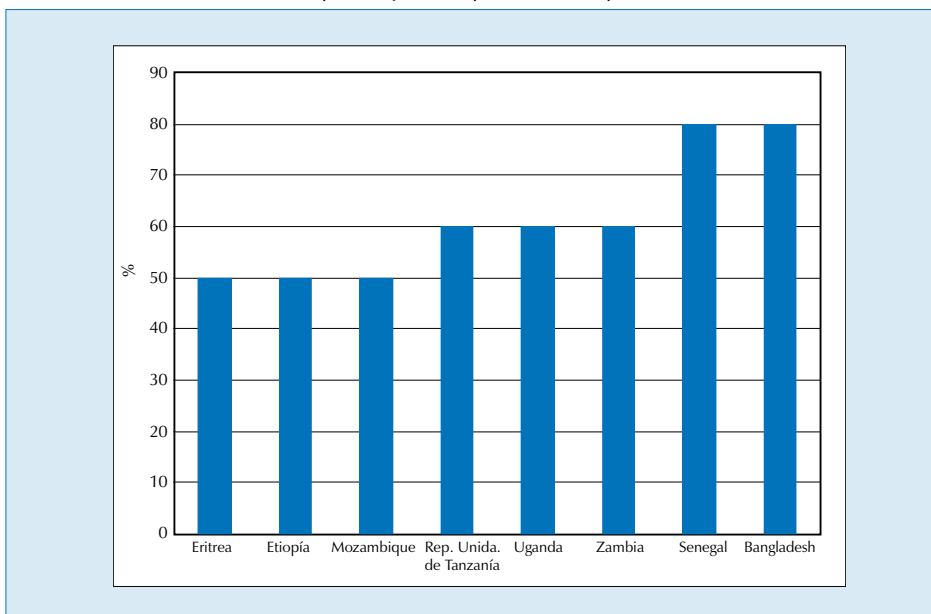
## 2. LA HETEROGENEIDAD DE LAS FIRMAS Y LA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD ENTRE LAS FIRMAS GRANDES Y LAS PEQUEÑAS

En las evaluaciones del clima de inversión del Banco Mundial pueden obtenerse datos sobre el rendimiento de las empresas en los PMA de los siguientes países: Bangladesh, Benin, Bhután, Camboya, Eritrea, Malí, Madagascar, Mozambique, Nepal, República Unida de Tanzania, Uganda y Zambia<sup>2</sup>. Estos datos apuntan a graves deficiencias en el rendimiento económico medio de firmas de PMA tanto africanos como asiáticos. En los PMA de África, las tasas de utilización de la capacidad son relativamente bajas en comparación con los parámetros internacionales, oscilando en general entre el 50 y el 60%, aunque las del Senegal

son mayores (véase el gráfico 46). La densidad de capitales suele ser considerable, si bien la productividad del capital tiende a ser relativamente baja (sobre todo en Eritrea y Zambia). Esto puede deberse a una combinación de factores, en particular la edad y la calidad de los bienes de capital. Además, las empresas operan con costos unitarios de la mano de obra relativamente elevados<sup>3</sup>. En la República Unida de Tanzania, Uganda y Zambia, por ejemplo, los costos unitarios medios de la mano de obra de todas las empresas incluidas en las encuestas fueron de 0,39, 0,39 y 0,41 dólares de los EE.UU., respectivamente, mientras que las cifras de China y la India eran de 0,32 y 0,27 dólares de los EE.UU. (Banco Mundial, 2004a: cuadro 2.6). En los PMA de Asia, las tasas de utilización de la capacidad son similares a las de los PMA de África en Bhután y Nepal, pero en Bangladesh son mayores. Las tasas medianas de inversión también son inferiores a las tasas estimadas de depreciación en Bhután y Nepal, lo que indica que el agotamiento del capital social es más rápido que su reposición<sup>6</sup>.

Sin embargo, la característica más descollante del desempeño de las empresas en los PMA es la elevada heterogeneidad de las firmas, que es una de las principales conclusiones de los estudios de RPED en África (Bigsten y Soderbom, 2005), así como de las encuestas de evaluación del clima de inversión en Asia. La heterogeneidad de las firmas significa que, dentro del desempeño general, los resultados varían mucho y algunas empresas obtienen resultados muchos mejores que otras, dentro de los sectores y entre ellos. En los PMA africanos, la propiedad extranjera, la orientación hacia las exportaciones y la formación de los gerentes de las empresas tienen efectos importantes en las medidas relativas a la productividad, las tasas de inversión y el volumen de negocios. Las firmas

GRÁFICO 46. UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO FORMAL DE PMA SELECCIONADOS  
(Mediana, porcentaje de la capacidad total de producción)



Fuente: Basado en Eifert, Gelb y Ramachandran (2005).

Nota: En el presente gráfico se utilizan datos de la evaluación del Clima de Inversión, para encuestas realizadas de 2000 a 2004.

de propiedad extranjera y las firmas exportadoras tienden a obtener mejores resultados que las de propiedad nacional, o las que no exportan. En los PMA de Asia se observan amplias disparidades en las cifras de productividad entre los sectores de exportación y los otros sectores, y las firmas de los primeros obtienen resultados mucho mejores que las firmas no exportadoras en el crecimiento de las ventas, el aumento de las inversiones y el crecimiento del empleo.

Respecto de la heterogeneidad del desempeño de las firmas, se ha constatado repetidamente que las firmas grandes tienden a superar a las pequeñas en la productividad de la mano de obra, la productividad del capital y la productividad de los factores (Mazumdar y Mazaheri, 2003; Van Biesebroeck, 2005; Mead y Liedholm, 1998). El cuadro 48 ilustra el valor añadido por empleado, que es una medida frecuentemente utilizada de la productividad de la mano de obra, así como de la relación capital/trabajador, que es una medida de la densidad de capitales en determinados PMA, sobre la base de las evaluaciones del clima de inversión del Banco Mundial, que miden principalmente el desempeño de las empresas manufactureras en varios países, utilizando datos de las encuestas. El cuadro muestra que en todos los países la productividad de la mano de obra de las firmas de tamaño mediano es mayor que la de las firmas pequeñas, y que en todos los países, salvo Bangladesh y Eritrea, la productividad de la mano de obra de las firmas grandes es superior a la de las firmas pequeñas. La productividad de la mano de obra en las firmas grandes es superior a la de las firmas pequeñas en una proporción que oscila entre un 50% y casi cuatro veces más, aunque en cinco de cada ocho casos la productividad de la mano de obra de las firmas de tamaño mediano es superior a la de las firmas más grandes. Esta inversión de la tendencia es aún más visible si se consideran las diferencias en la productividad de la mano de obra entre las firmas grandes y muy grandes; la productividad de la mano de obra sólo es mayor en las firmas muy grandes de la República Unida de Tanzania y Zambia. La relación capital/trabajador también aumenta en todos los países de la muestra, con excepción de Bangladesh, de las firmas pequeñas a las grandes. Al igual que ocurre con las diferencias de la productividad de la mano de obra, las firmas muy grandes pueden o no tener una relación capital/trabajador más elevada que la de las firmas grandes (véase el cuadro 48).

CUADRO 48 VALOR AÑADIDO NETO POR TRABAJADOR Y CAPITAL POR TRABAJADOR, POR TAMAÑO DE LAS FIRMAS, EN SELECCIONADOS PMA  
(Mediana en dólares)

	Valor añadido neto por trabajador <sup>a</sup>				Capital por trabajador			
	Pequeño	Mediano	Grande	Muy grande	Pequeño	Mediano	Grande	Muy grande
Bangladesh	1 300	1 650	1 200	1 150	1 450	1 650	800	1 150
Eritrea	2 450	5 450	2 000	1 600	17 700	52 050	52 650	14 500
Etiopía	550	750	1 050	650	2 450	3 750	4 600	4 400
Mozambique	1 250	2 800	2 200	..	6 200	5 600	12 250	..
Senegal	7 500	17 100	15 600	14 500	6 900	11 300	11 950	1 000
Uganda	1 000	1 600	4 800	950	1 550	4 700	8 850	1 050
Rep. Unida de Tanzania	1 850	4 200	3 400	6 800	5 900	4 750	13 250	13 150
Zambia	800	950	1 250	2 500	9 650	14 000	6 700	13 750

Fuente: Basado en Eifert, Gelb y Ramachandran (2005).

Nota: El presente cuadro está basado en las encuestas de la Evaluación del Clima de Inversión, realizadas de 2000 a 2004.

a El valor añadido neto es el valor bruto de las ventas menos el costo de las materias primas y los costos indirectos estimados de la producción. Para una definición del costo indirecto de producción, véase la fuente.

### 3. VINCULACIONES ENTRE LAS EMPRESAS INFORMALES Y LAS EMPRESAS FORMALES

Las limitaciones de la distribución sesgada por tamaños de las empresas se manifiestan en la falta de vínculos entre las grandes firmas y las PYMES formales, y también entre las empresas del sector formal y las del sector informal.

También hay muy pocos datos sobre estos fenómenos. Sin embargo, el cuadro 49 ofrece algunas indicaciones de la medida en que, en 2000 y 2001, existían vinculaciones entre las empresas del sector formal y las empresas del sector informal de las capitales de seis PMA del África occidental, a saber, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey y Uagadugú (Brilleau *et al.*, 2005). Según el cuadro:

- Es escasa la concatenación regresiva entre las empresas del sector informal y las del sector formal. Por término medio, sólo el 12,9% de los insumos materiales de las empresas del sector informal en estas ciudades se adquirieron de empresas del sector formal. En cinco de estas seis ciudades, menos del 15% de los insumos materiales se adquirieron de empresas del sector formal. Pero Cotonou constituye una excepción, con un 27% de los insumos materiales de las empresas del sector informal adquiridos de empresas del sector formal.
- Por lo general, la producción de las empresas del sector informal no se vende a empresas del sector formal. Por término medio, sólo el 7,7% de las ventas de las empresas del sector informal se efectúan a empresas del sector formal. La proporción más elevada de ventas a empresas del sector formal se registró en Cotonou y Uagadugú (10,2 y 10,3% respectivamente).
- Las empresas del sector formal no compiten con las del sector informal. En todos los países, menos del 13% de las empresas del sector informal indicaron a empresas del sector formal como empresas competidoras. Por término medio, el 83,2% de las empresas del sector informal señalaron como competidoras a otras empresas del mismo sector.

CUADRO 49. VINCULACIONES DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR INFORMAL CON LAS EMPRESAS DEL SECTOR FORMAL EN PMA DEL ÁFRICA OCCIDENTAL SELECCIONADOS

	Cotonú (Benín)	Uagadugú (Burkina Faso)	Bamako (Malí)	Niamey (Níger)	Dakar (Senegal)	Lomé (Togo)	Promedio
<i>Fuente de insumos de materias primas del sector informal (porcentaje del valor total de los insumos de materias primas)</i>							
Sector comercial formal	27,4	14,8	14,0	4,3	9,8	7,1	12,9
Sector comercial informal	62,1	76,5	83,1	90,0	79,9	85,6	79,5
Otros	10,5	8,7	2,8	5,7	10,3	7,3	7,6
<i>Usuarios de la producción del sector informal (porcentaje del producto de las ventas)</i>							
Sector formal	10,2	10,3	6,8	3,7	8,2	6,8	7,7
Sector informal	30,3	22,0	25,8	12,6	10,2	17,6	19,8
Hogares	56,4	67,6	66,4	82,7	81,2	73,7	71,3
Extranjeros	3,1	0,1	1,0	1,0	0,4	1,9	1,3
<i>Major sources of competition for the informal sector (% total informal sector enterprises)</i>							
Sector formal comercial	3,2	4,2	7,9	6,2	3,7	4,1	4,9
Sector formal no comercial	6,8	2,6	4,9	3,4	3,1	3,0	4,0
Sector no formal comercial	61,7	57,6	64,3	71,5	57,8	66,9	63,3
Sector no formal no comercial	24,6	15,9	23,0	18,7	22,1	14,8	19,9
Otros	3,7	19,8	0,0	0,0	13,3	11,3	8,0

Fuente: Basado en Brilleau *et al.* (2005).

Estos resultados reflejan la segmentación del sistema de producción, en el que los vínculos entre los diferentes tipos de empresas son poco sólidos y la competencia entre ellas es escasa. No obstante, podría haber vinculaciones positivas de consumo entre el crecimiento de las empresas del sector formal y los ingresos de los que trabajan en esas empresas, y la demanda de productos de las empresas del sector informal por parte de los hogares. Según indicaciones obtenidas en Burkina Faso, en determinadas localidades hubo una correlación positiva entre el crecimiento de los diferentes sectores (Grimm y Günther, 2005).

No todas las empresas del sector informal son PYMES de subsistencia, puesto que algunas están orientadas al crecimiento. A este respecto, Ranis y Stewart (1999) hacen una útil distinción entre las empresas del sector informal tradicionales, y las que se están modernizando. Las primeras presentan un nivel muy bajo de capitalización, una baja productividad de la mano de obra y escasos ingresos, un tamaño muy reducido (un máximo de tres trabajadores) y una tecnología estacionaria. Las segundas tienen una mayor densidad de capitales, habitualmente son de mayor tamaño (hasta diez trabajadores) y cuentan con una tecnología más dinámica. En este segmento del sector informal se insertan las que Albadalejo y Schmitz (2000) llaman "PYMES orientadas al crecimiento". Es probable que las empresas en proceso de modernización del sector informal estén más estrechamente vinculadas con las empresas del sector formal. Las primeras producen bienes de consumo que pueden competir con los del sector formal, así como productos intermedios y bienes de capital sencillos que satisfacen las necesidades del sector informal, pero que también responden en parte a la demanda del sector formal. En el sector informal, éstas son las empresas que tienen potencial para acabar constituyendo firmas del sector formal.

Es evidente que en el contexto de las economías asiáticas dinámicas estos tipos de empresas informales han desempeñado una importante función económica (Ranis y Stewart, 1999; véase también el próximo capítulo). Pero es difícil ponderar su importancia en los PMA.

## C. Sistemas financieros nacionales

### 1. EL ENTORNO CAMBIANTE DE POLÍTICAS

La naturaleza de los sistemas financieros internos es esencial para los procesos de fomento empresarial y desarrollo de las capacidades productivas en los PMA. Este es un hecho ampliamente reconocido y muchos PMA, después de alcanzar su independencia política, trataron de establecer instituciones de financiación del desarrollo y planes de créditos para destinatarios específicos. Estos planes obtuvieron con frecuencia fondos y asistencia de organismos extranjeros de ayuda, y se concibieron de modo que proporcionasen crédito a sectores prioritarios o servicios especializados de concesionarios en las zonas rurales. Los gobiernos desempeñaron un papel importante en la determinación de las corrientes de créditos mediante un sistema de subvenciones, límites máximos de los tipos de interés, asignación de créditos con criterios de política, requisitos de reserva elevados y restricciones para dedicarse al negocio bancario y a las transacciones de cuenta de capital (UNCTAD, 1996).

Estas políticas financieras fracasaron en repetidas ocasiones y obstaculizaron el desarrollo de las instituciones financieras. Como dice Niskanen (2001, pág. 347) con relación a África, en términos que son aplicables a los PMA africanos, "Los



dictados de los objetivos y metas oficiales normativos y de política impidieron en gran parte la viabilidad comercial. Esta práctica de injerencia política obstaculizó sin duda alguna la capacidad de gestión de los riesgos en estos países. Los bancos no consiguieron desarrollar la capacidad necesaria para la evaluación de los riesgos y la gestión de las carteras de préstamos, y no hubo una movilización activa de los ahorros. La falta de una gestión activa de la liquidez y los pasivos y de incentivos para aumentar la eficiencia dio lugar con frecuencia a un aumento de los costos de la intermediación financiera. La represión financiera desalentó a los bancos que querían invertir en capital de información, que es esencial para el desarrollo de los sistemas financieros. Al hacer frente a los riesgos propios de los prestatarios privados, los bancos se vieron obstaculizados por problemas derivados del elevado costo y el carácter imperfecto de la información, a saber, la selección desfavorable, los riesgos morales y el cumplimiento de los contratos”.

Las crisis económicas registradas en la mayor parte de los PMA a finales de los años setenta y comienzos de los ochenta, pusieron más al descubierto las debilidades inherentes de las instituciones financieras; la respuesta consistió en abandonar la política de represión financiera a favor de un proceso de liberalización financiera, de ordinario como parte de programas de estabilización y reajuste estructural. No se dispone de datos sistemáticos sobre el alcance de este proceso de reforma de la política financiera; sin embargo, los datos disponibles muestran que Bangladesh, Burundi, Madagascar, Malawi, Nepal, Sierra Leona y la República Unida de Tanzania emprendieron sus procesos de liberalización financiera en la segunda mitad de los años ochenta, mientras que Haití, Uganda y Zambia lo hicieron en la primera mitad de los años noventa (Glick y Hutchinson, 2002). Estas tendencias son indicativas de un movimiento más amplio. Gelbard y Leite (1999), por ejemplo, proporcionaron datos sobre la situación del proceso de liberalización financiera en 24 PMA, según los cuales 23 de esos países tenían sistemas financieros “reprimidos” en 1987, mientras que en 1997 sólo en 4 de ellos había sistemas de este tipo.

La liberalización financiera tenía por objeto mejorar la eficiencia de los servicios de intermediación financiera y reforzar la reglamentación de las finanzas (o sea, regular menos la asignación de recursos en los mercados financieros), para aumentar los depósitos (movilización de los ahorros), mejorar la calidad de la cartera de inversiones y promover el crecimiento económico. Los principales componentes de política de la liberalización financiera en los PMA fueron la reforma y la liberalización de los tipos de interés, la introducción de instrumentos de mercado en los mercados de dinero (es decir, que se pasó de los instrumentos directos de la política monetaria, como los controles de los tipos de interés y los límites máximos a los créditos, a los instrumentos monetarios indirectos, como la subasta de bonos del tesoro), la anulación de las directivas sectoriales sobre los créditos y las restricciones o los tipos de actividades que pueden realizar las instituciones financieras, la liberalización de las restricciones al ingreso del sector privado o las instituciones extranjeras en los mercados financieros internos, la privatización de las instituciones financieras del Estado y la reestructuración/liquidación de los bancos (UNCTAD, 1996).

Las reformas financieras han contribuido al relativo aumento de la competencia en el sector financiero y al establecimiento de un sistema de reglamentación más prudencial. Sin embargo, aunque el ritmo y el alcance de la liberalización financiera son muy distintos según el país de que se trate, las indicaciones existentes, que se examinarán más adelante, hacen pensar que la introducción de políticas orientadas al mercado en el sector financiero de los PMA no aportó los beneficios esperados. El sector financiero de esos países no sólo siguió caracterizándose por la falta de diversificación, el predominio de los bancos y la

escasa competitividad, sino que además se desarrolló una modalidad alternativa de regulación del crédito que favorecería la rentabilidad a corto plazo, en vez de las inversiones productivas a largo plazo. En otras palabras, el sector financiero de los PMA -y en particular el sector bancario-, no hizo de motor del desarrollo del sector privado después de la liberalización financiera. Lo que ocurrió simplemente fue que la liberalización financiera no promovió las inversiones productivas en los PMA, como se refleja en las bajas cifras de los créditos al sector privado y a las PYMES en particular. En una situación de elevada asimetría de la información, bajas cifras de cumplimiento de los contratos, escasa capacidad de seguimiento y evaluación del riesgo reembolsos tradicionalmente poco frecuentes de los préstamos, el comportamiento de los prestamistas formales está condicionado en gran parte por una percepción extremada del riesgo, en detrimento del fomento empresarial y la creación de empleos.

## 2. TENDENCIAS EN LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

La presente sección muestra las tendencias en la intermediación financiera de los PMA desde comienzos de los años ochenta. A efectos de comparación, se presentan también las tendencias en los países de bajos y medianos ingresos y en otros países en desarrollo.

El primer indicador general de la profundidad del sistema financiero es el nivel de monetización<sup>5</sup>. Los datos muestran que el nivel de monetización en el grupo de PMA es aún muy inferior al existente en el grupo de otros países en desarrollo. En el primero de esos grupos, la relación del M2 en el PIB aumentó en sólo 6 puntos porcentuales entre 1986 y 2003. En cambio, el aumento en el grupo de otros países en desarrollo, en este mismo período se cifró en 43 puntos porcentuales. En 2003, la oferta monetaria no alcanzó el 31% del PIB en los PMA, mientras que en el grupo de otros países en desarrollo era de casi el 80% del PIB; la proporción en el PIB de los activos que devengan intereses, o que tienen plazos de vencimiento más largos, en los PMA (18%), es casi tres veces inferior a la de los otros países en desarrollo (51%). De resultados de ello, en 2003 la relación del M2 con el PIB en los PMA no alcanzaba todavía a la del grupo de otros países en desarrollo a comienzos del decenio de 1980. Las tendencias en el nivel de monetización de los PMA indican que, por término medio, en este grupo de países no hubo una profundización del sistema financiero a raíz de la liberalización financiera. Como puede verse en el recuadro 18, las pautas de la monetización en los PMA africanos, asiáticos e insulares fueron distintas, y desde 1986, en los PMA de África se registra un proceso de desmonetización (reducción en el nivel de la monetización).

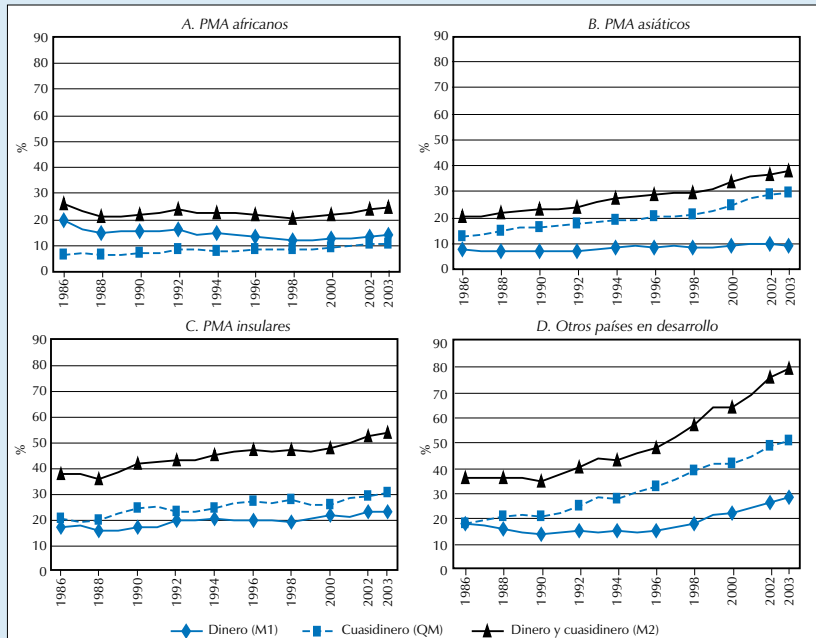
Los márgenes de interés (la diferencia entre los tipos de interés de los depósitos y los préstamos) sirven de criterio para determinar la eficiencia de la intermediación financiera. Los datos disponibles indican que: i) los márgenes de interés aumentaron en los PMA, mientras que disminuían, por término medio, en el grupo de otros países en desarrollo, y ii) los márgenes de interés fueron constantemente más elevados en los PMA que en los otros países en desarrollo (véase el cuadro 50). Unos márgenes amplios de interés suelen ser sintomáticos de un elevado costo de funcionamiento (incluidos, en particular, los fuertes gastos generales que suelen causar la baja productividad y el exceso de personal en los bancos), un bajo rendimiento de la cartera de préstamos (porque la cultura del reembolso deja que desear), un sector bancario poco competitivo y una atonía del entorno crediticio. Según McKinley (2005), los amplios márgenes de interés también pueden deberse a que los bancos comerciales perciben tasas altas de beneficios sobre los préstamos desembolsados para compensar el bajo

### RECUADRO 18. NIVEL Y ESTRUCTURA DE LA MONETIZACIÓN EN LOS PMA

Las tendencias de la estructura de la monetización<sup>1</sup> en los PMA y en los otros países en desarrollo muestran que desde mediados de los años ochenta una proporción creciente de la oferta monetaria ha tomado la forma de cuasidinero (véase el diagrama 6). En 1993 la proporción del cuasidinero superó por primera vez a la del dinero (M1) en el grupo de PMA, mientras que en los otros países en desarrollo ya la había superado en 1986, lo que hace ver que en el período precedente a la aplicación de las reformas financieras las economías de los PMA se encontraban en una fase muy retrasada de desarrollo financiero en comparación con el grupo de otros países en desarrollo. En 2003, no obstante, la estructura de monetización de los PMA y de los otros países en desarrollo era comparable a la del grupo de países desarrollados, puesto que el cuasidinero contribuía en un 60 a 65% a la oferta monetaria total en los tres grupos de países. Los datos resultantes de la desagregación por regiones del grupo de PMA indican que estas cifras se deben principalmente a los PMA asiáticos. En los PMA africanos, a pesar de la tendencia ascendente en la proporción del cuasidinero, en 2003 la parte correspondiente al M1 era aún superior a la del cuasidinero. Esta observación puede indicar simplemente que, a raíz de la liberalización financiera, las mejoras en el uso y la prestación de servicios financieros fueron mucho más lentas por término medio en los PMA africanos que en los asiáticos.

Como se ve en el diagrama 6, al desagregar por regiones el grupo de PMA puede observarse que el nivel medio de monetización de los PMA se duplicó casi entre 1986 y 2003 (del 20 al 38% del PIB), de resultados principalmente del aumento de la relación del cuasidinero con el PIB en estos países, que prácticamente se triplicó en estos años. En cambio, en el grupo de PMA africanos la relación del M2 con el PIB en 2003 fue inferior (24% del PIB) a la de 1986 (26%). Este proceso aparente de desmonetización se atribuye a la atonía del crecimiento de la relación

RECUADRO DIAGRAMA 6. ESTRUCTURA Y NIVEL DE MONETIZACIÓN EN SUBGRUPOS DE PMA EN LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1986-2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD sobre la base de *World Development Indicators 2005*, Banco Mundial, CD-ROM.

Nota: Los cálculos se basan en un grupo de 36 PMA y 63 «otros países en desarrollo».

### Box 18 (contd.)

del cuasidinero con el PIB (sólo 3,9 puntos porcentuales entre 1986 y 2003) que no ha bastado para contrarrestar el descenso paralelo de la relación del M1 con el PIB (-5,7 puntos porcentuales). De hecho, en 1986 la proporción del cuasidinero en los PMA asiáticos (12,4% del PIB) duplicó casi la de los PMA (6,5% del PIB), y en 2003 la triplicó. Según Brownbridge y Gayi (1999), los mejores resultados conseguidos por los PMA asiáticos en la profundización financiera, en comparación con los PMA, son imputables, por lo menos en parte, a la estabilidad macroeconómica relativamente mayor prevaleciente en los primeros países, o sea, que las tasas de inflación eran más bajas y las tasas de depósitos reales más altas. Los datos muestran que, por término medio, las tasas de inflación de los PMA africanos eran superiores a las de los asiáticos a finales de los ochenta, pero no a comienzos del decenio de 2000<sup>2</sup>. En cuanto a los PMA insulares, los datos indican que entre 1986 y 2003 la relación del cuasidinero y del dinero con el PIB en este grupo de países registró un aumento. La profundización financiera en esos países fue incluso mayor que en el grupo de PMA asiáticos durante todo el período de 1986-2003, aunque no alcanzó la del grupo de otros países en desarrollo.

Estos resultados tienden a destacar el hecho de que, a pesar del cambio alentador en la estructura de monetización de los PMA en favor de una utilización relativamente mayor de los depósitos a plazo y de ahorros, la profundización financiera en el grupo de PMA es especialmente insatisfactoria si se compara con la del grupo de otros países en desarrollo. Estos últimos países han logrado progresos sustanciales en la profundización financiera desde mediados de los años ochenta, mientras que en el grupo de PMA, y en particular en los PMA africanos, los avances han sido particularmente lentos. Estas observaciones deben considerarse a la luz de un informe del Banco Mundial de 1994, según el cual un incremento del 10% en la relación M2/PIB aumentaría el PIB per cápita en 0,2 a 0,4% (Banco Mundial 1994, pág. 22). La aparente desmonetización de los PMA africanos a raíz de las reformas financieras es especialmente preocupante. De hecho, de los 22 PMA africanos para los cuales se dispone de datos, entre 1986-1993 y 1996-2003 el nivel de la monetización disminuyó en 10 y se mantuvo en 8. El bajo nivel de monetización es una característica común de las economías orientadas a la subsistencia, en las que la principal forma de ahorro suelen ser los activos físicos (valores de productos primarios) y parte de sector agrícola no está monetizado. En estas economías, la monetización requiere el desarrollo económico de las zonas rurales (Akyüz, 1992)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> La definición de este concepto figura en la nota 5 de pie de página.

<sup>2</sup> Excluyendo a Angola y a la República Democrática del Congo, que representan valores atípicos, se dispone de datos sobre la inflación (basados en el factor de deflación del PIB) para 39 PMA en los períodos de 1986-1990 y 1999-2003: 31 de ellos son africanos y 5 asiáticos. Utilizando promedios simples, los cálculos muestran que la tasa de inflación disminuyó del 22 al 8% en los PMA africanos y del 18 al 14% en los PMA asiáticos. En los PMA insulares, la tasa de inflación descendió del 12 al 5% en los mismos períodos. En comparación, la tasa media de inflación en el grupo de otros países en desarrollo fue del 14% en 1986-1990 (excluyendo cuatro países que representan valores atípicos, a saber, la Argentina, el Brasil, Nicaragua y Viet Nam) y en 1999-2003 disminuyó al 8%, que es el mismo nivel registrado en los PMA africanos.

<sup>3</sup> El autor observa también que las políticas relativas a los intereses, como los aumentos de los tipos de interés de los depósitos, no pueden promover la monetización mediante la liquidación de las existencias de productos básicos.

volumen de desembolso de préstamos. Los elevados márgenes de beneficio de los préstamos, que reflejan las altas primas de riesgo impuestas, la deficiente infraestructura del mercado y el poco respeto por los derechos de los acreedores, denotan también una baja intensidad de la competencia (Čihák, M. y Podpiera, 2005)<sup>6</sup>.

La liberalización financiera coincidió con un descenso del nivel de las reservas requeridas de los bancos nacionales. En consecuencia (véase el gráfico 47a) la relación de las reservas de liquidez de los bancos con los activos bancarios, que en los PMA ha sido siempre superior a la del grupo de países de bajos y medianos ingresos desde los años ochenta, acusó una tendencia descendente en los años noventa en ambos grupos de países. Este descenso corrió parejo con un aumento de la relación del PIB con el crédito interno proporcionado por los bancos (gráfico 47b) en el grupo de economías de bajos y medianos ingresos, y con una disminución de esta misma relación en el grupo de PMA. Como puede verse en el cuadro 51, entre 1990-1993 y 2000-2003, la relación de las reservas de liquidez de los bancos con los activos bancarios disminuyó en 29 de un total

CUADRO 50. TIPOS DE INTERÉS DE LOS PRÉSTAMOS Y MÁRGENES DE INTERÉS EN LOS PMA Y EN LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1990–1993 Y 2000–2003

(Promedio porcentual)

	Tipos de interés de los préstamos			Márgenes de interés		
	1990-1993 (a)	2000-2003 (b)	Change (b-a)	1990-1993 (a)	2000-2003 (b)	Cambio (b-a)
Bangladesh	15,5	15,8	0,4	4,8	7,6	2,8
Cabo Verde	10,0	12,7	2,7	6,0	8,2	2,2
República Centroafricana	18,0	19,7	1,7	10,4	14,7	4,3
Chad	18,0	19,7	1,7	10,4	14,7	4,3
Guinea Ecuatorial	18,0	19,7	1,7	10,4	14,7	4,3
Etiopía	8,5	9,6	1,1	4,7	4,8	0,1
Gambia	26,5	24,0	-2,5	13,7	11,4	-2,3
Guinea	24,3	19,4	-4,9	2,9	11,9	9,0
Rep. Dem. Popular Lao	25,8	29,5	3,7	8,5	21,7	13,2
Lesotho	18,6	16,7	-1,9	7,5	11,7	4,2
Madagascar	25,3	25,3	0,0	5,1	12,7	7,6
Malawi	23,1	52,2	29,1	7,4	21,8	14,4
Mauritania	10,0	21,0	11,0	3,8	13,0	9,3
Myanmar	8,0	15,1	7,1	-4,2	5,5	9,7
Nepal	14,4	8,6	-5,9	0,6	3,2	2,6
Samoa	13,2	10,1	-3,1	6,1	4,6	-1,6
Santo Tomé y Príncipe	32,8	36,9	4,1	2,5	21,1	18,6
Sierra Leona	55,5	23,2	-32,3	13,0	14,8	1,8
Islas Salomón	18,8	16,0	-2,8	8,1	14,6	6,6
Uganda	36,5	20,9	-15,6	-10,4	12,5	22,8
Rep. Unida de Tanzania	31,0	18,2	-12,8	7,8	13,6	5,8
Vanuatu	16,9	8,0	-8,9	11,0	6,8	-4,2
Zambia	67,7	42,7	-25,0	32,2	20,5	-11,7
PMA	23,3	21,1	-2,2	7,1	12,4	5,4
Otros países en desarrollo	42,8	16,2	-26,6	19,4	8,3	-11,1

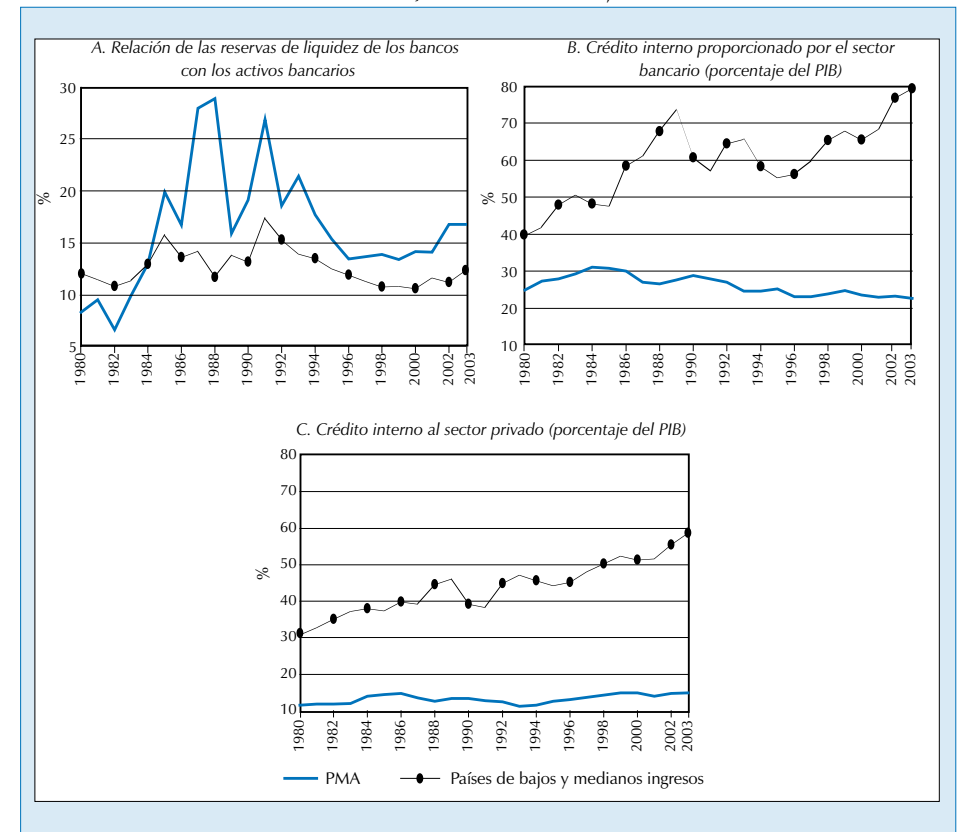
Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en *World Development Indicators 2005*, Banco Mundial, CD-ROM.

Nota: Los promedios son promedios simples basados en un grupo de 23 PMA y 64 «otros países en desarrollo».

de 42 PMA para los que se dispone de datos, mientras que la relación del crédito interno concedido por los bancos descendía en un 60% de estos países (en comparación con el 24% de los otros países en desarrollo).

Otro indicador tradicional de la intermediación financiera es la relación del PIB con el crédito interno al sector privado. Se supone que esta variable refleja el reencuzamiento efectivo de los depósitos/ahorros financieros al sector privado mediante desembolsos de préstamos<sup>7</sup>. En el gráfico 47c puede verse que entre 1980 y 2003 la proporción del crédito interno al sector privado en el grupo de países de bajos y medianos ingresos se duplicó, pasando del 30% a casi el 60%, mientras que en el grupo de PMA quedaba estacionada en torno al 14 ó 15%. Los datos muestran que incluso el PMA mejor clasificado, que es Cabo Verde, en el cual la proporción del crédito interno al sector privado en el PIB fue del 37% por término medio en 2003, no alcanzó el nivel medio registrado en el grupo de países de bajos y medianos ingresos en este mismo año. Estas observaciones preliminares hacen ver claramente que, a pesar de las reformas financieras introducidas, las instituciones financieras nacionales no fueron, en general, el motor del desarrollo del sector privado en el grupo de PMA. Como se observa en el cuadro 52, la relación del PIB con el crédito interno al sector privado aumentó del 12 al 15% en el grupo de PMA y disminuyó en 19 de un total de 33 PMA para los cuales se dispone de datos de antes y de después de la reforma. Con excepción de un país (Islas Salomón) la totalidad de estos 19 PMA eran africanos.

GRÁFICO 47. INDICADORES SELECCIONADOS DE LA PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA EN LOS PMA Y EN LOS PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS, 1980-2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD sobre la base de *World Development Indicators* del Banco Mundial, datos en línea, moay de 2005..

En cambio, esta misma relación aumentó en cinco PMA asiáticos para los cuales se disponía de datos. Según Thisen (2004) “[En África] lo único de que carecían la industria y el comercio era un suministro suficiente de fondos. Los banqueros, que eran la única fuente de fondos, negaban deliberadamente los créditos a la industria, el comercio y la agricultura”.

Aunque la oferta de crédito interno es muy escasa en los PMA, las carteras de los bancos se caracterizan por una alta incidencia de liquidez. En 2000-2003, la relación de las reservas de liquidez de los bancos con los activos bancarios superó el 11,4% (que es la tasa registrada en el grupo de países de bajos y medianos ingresos) en 32 de un total de 45 PMA para los que se dispone de datos (véase el cuadro 51)<sup>8</sup>. Además, la coexistencia de la alta liquidez y el crédito bancario escaso hace prever el fracaso de cualquier intervención en los requisitos de reserva de los bancos para mejorar el acceso al crédito. El gráfico 48 muestra que en 1999-2003 la relación de las reservas de liquidez de los bancos con los activos bancarios en los PMA estuvo asociada invariablemente a un bajo nivel de la relación del PIB con el crédito interno del sector privado. En cambio, en

CUADRO 51. RELACIÓN DE LAS RESERVAS LÍQUIDAS DE LOS BANCOS CON LOS ACTIVOS BANCARIOS Y CRÉDITO INTERNO PROPORCIONADO POR EL SECTOR BANCARIO EN LOS PMA Y EN LOS PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS, 1990-1993 Y 200-2003

	Relación de las reservas líquidas de los bancos con (porcentaje)			Crédito interno proporcionado por el sector bancario (porcentaje del PIB)		
	1990-1993	2000-2003	change	1990-1993	2000-2003	Cambio
	(a)	(b)	(b-a)	(a)	(b)	(b-a)
Cabo Verde	147,8	20,0	-127,8	44,8	67,6	22,8
Rep, Dem, del Congo	109,5	7,5	-102,0	18,5	1,1	-17,4
Yemen	113,3	18,8	-94,4	56,8	3,1	-53,7
Myanmar	88,2	20,9	-67,3	38,2	33,6	-4,6
Samoa	72,5	11,4	-61,1	0,3	24,6	24,3
Bhután	107,0	58,6	-48,4	7,3	7,2	0,0
Malí	65,4	17,2	-48,1	12,9	16,0	3,2
Benín	60,7	16,8	-43,9	14,9	7,1	-7,8
Haití	83,1	40,9	-42,2	33,7	35,0	1,2
Togo	51,7	11,4	-40,4	23,4	18,8	-4,6
Níger	42,4	16,4	-26,0	14,6	8,7	-5,9
Sudán	50,5	25,9	-24,6	18,7	9,8	-8,9
Sierra Leona	33,2	10,0	-23,2	19,2	50,5	31,4
Burkina Faso	26,3	8,2	-18,1	9,9	13,5	3,6
Mozambique	30,4	13,5	-17,0	10,9	12,7	1,8
Etiopía	26,0	12,6	-13,3	52,9	61,0	8,1
Lesotho	22,9	10,7	-12,2	20,4	6,0	-14,4
Liberia	70,8	60,2	-10,6	587,5	177,2	-410,2
Mauritania	13,0	3,9	-9,1	50,6	-4,4	-55,0
Zambia	24,7	17,6	-7,1	62,3	51,9	-10,4
Uganda	15,9	11,1	-4,8	14,9	12,7	-2,2
Rwanda	14,8	10,3	-4,4	15,8	12,6	-3,2
Gambia	16,2	12,2	-4,0	4,8	20,8	16,0
Bangladesh	12,7	8,8	-3,9	22,9	38,1	15,2
Malawi	25,4	22,4	-3,0	24,2	18,3	-5,9
Guinea-Bissau	31,3	29,5	-1,8	27,9	15,2	-12,8
Burundi	5,8	4,0	-1,8	21,7	34,2	12,5
Senegal	13,3	12,3	-1,0	32,6	23,7	-8,9
Maldivas	54,1	53,4	-0,6	33,4	38,3	4,9
República Centroafricana	1,9	2,6	0,7	13,9	12,9	-0,9
Djibouti	1,1	2,3	1,2	46,9	31,2	-15,6
Vanuatu	3,9	6,3	2,4	29,0	43,3	14,3
República Unida de Tanzania	6,8	13,7	6,9	31,6	9,9	-21,7
Madagascar	13,8	21,2	7,4	28,9	16,9	-12,0
Nepal	11,5	20,2	8,6	28,3	43,2	14,9
Guinea	8,6	22,0	13,4	6,2	11,3	5,2
Chad	2,9	16,4	13,5	13,1	11,6	-1,5
Rep, Dem, Pop, Lao	12,7	27,4	14,7	6,4	12,1	5,7
Islas Salomón	4,7	20,9	16,1	36,0	36,8	0,8
Guinea Ecuatorial	14,9	43,6	28,7	41,8	1,4	-40,4
Camboya	2,9	56,5	53,6	5,1	6,4	1,3
Comoras	18,2	73,1	54,9	20,1	12,3	-7,8
Angola	..	15,9	..	..	-0,9	..
Eritrea	..	27,7	..	..	153,7	..
Santo Tomé y Príncipe	..	64,0	..	..	11,3	..
PMA	21,5	15,4	-6,1	27,1	23,1	-4,0
Países de bajos y medianos ingresos	14,9	11,4	-3,5	62,0	72,5	10,5

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en World Development Indicators 2005, Banco Mundial, CD-ROM.

CUADRO 52. CRÉDITO INTERNO AL SECTOR PRIVADO EN LOS PMA Y EN LOS PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS 1980-1984 Y 1999-2003<sup>a</sup>

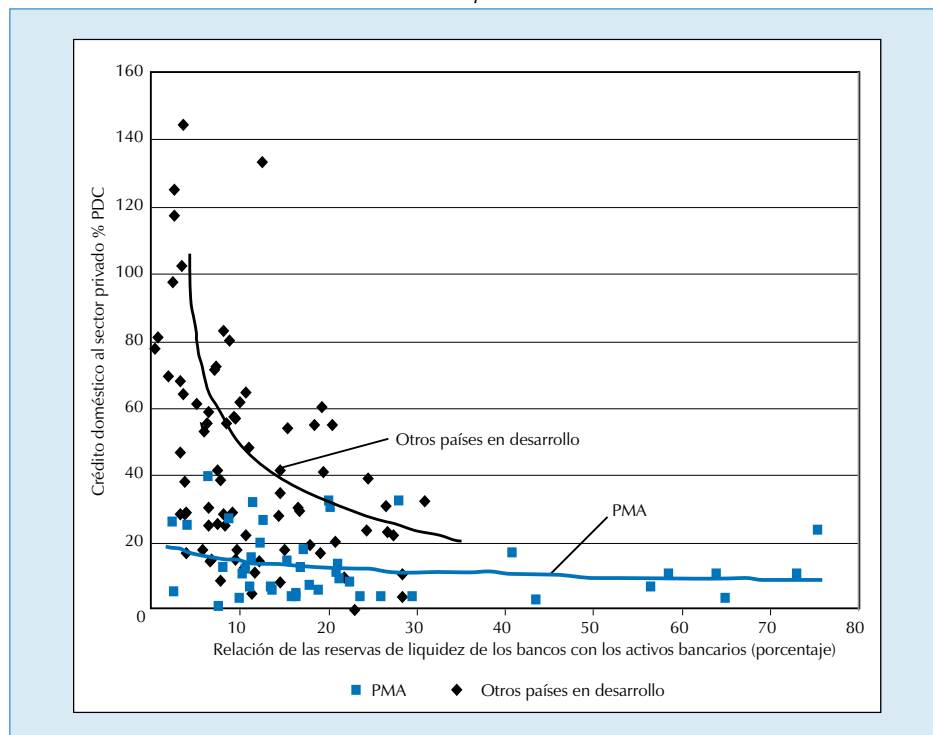
(Promedio, porcentaje del PIB)

	1980-1984	1999-2003	Cambio
	(a)	(b)	(b-a)
Mozambique	59,8	8,6	-51,3
Senegal	41,7	19,3	-22,4
Benín	28,2	12,1	-16,1
Níger	17,2	4,7	-12,5
Zambia	19,6	7,2	-12,3
Islas Salomón	30,8	19,0	-11,7
Togo	25,0	14,7	-10,2
Gambia	23,8	13,8	-10,0
Madagascar	18,6	9,0	-9,6
Sudán	12,9	3,4	-9,5
Chad	12,6	3,8	-8,8
República Centroafricana	12,5	5,1	-7,4
Liberia	8,6	3,8	-4,9
Sierra Leona	6,8	3,0	-3,8
Mauritania	31,9	28,3	-3,6
Comoras	13,5	10,7	-2,9
Malí	19,6	18,0	-1,6
República Democrática del Congo	2,2	0,8	-1,5
Burkina Faso	13,3	12,4	-0,9
Haití	16,0	16,6	0,6
Lesotho	12,1	12,8	0,7
Maldivas	20,8	22,4	1,6
Uganda	3,3	6,5	3,1
Rwanda	6,1	10,2	4,1
Myanmar	5,3	10,4	5,1
Malawi	2,3	8,3	6,0
Vanuatu	33,9	40,0	6,1
Bhután	2,6	9,8	7,2
Etiopía	13,8	27,8	13,9
Burundi	11,2	25,6	14,5
Bangladesh	8,3	26,5	18,2
Nepal	8,6	29,8	21,2
Samoa	7,8	32,3	24,5
Angola	..	3,7	..
Camboya	..	6,7	..
Cabo Verde	..	33,0	..
Djibouti	..	26,8	..
Guinea Ecuatorial	..	3,3	..
Eritrea	..	32,8	..
Guinea	..	3,9	..
Guinea-Bissau	..	4,6	..
Rep, Dem, Pop, Lao	..	8,4	..
Santo Tomé y Príncipe	..	9,6	..
Rep, Unida de Tanzania	..	5,6	..
Yemen	..	5,9	..
PMA	12,3	14,7	2,5
Países de bajos y medianos ingresos	34,8	53,9	19,1

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en World Development Indicators 2005, Banco Mundial, CD-ROM.

a El período de 1980 a 1984 es anterior a la reforma en muchos PMA; el período de 1999 a 2003 es posterior a la reforma en muchos PMA.

GRÁFICO 48. LIQUIDEZ BANCARIA Y CRÉDITO INTERNO AL SECTOR PRIVADO EN LOS PMA Y EN LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1999-2003  
(Promedio porcentual)



el grupo de otros países en desarrollo, las proporciones relativamente bajas de liquidez de los bancos coincidieron con niveles relativamente más altos de la relación del PIB con el crédito interno al sector privado.

A menudo se afirma que el bajo nivel del crédito interno en el sector bancario se debe al efecto de expulsión del crédito desembolsado al sector público (que abarca los créditos al Gobierno central, a los gobiernos locales y a las empresas estatales) para financiar el déficit público resultante de la deficiente gestión macroeconómica (Nissanke, 2001). Según la base de datos EFI/FMI (véase el cuadro 53), en los PMA los créditos a las entidades públicas absorben una proporción del crédito bancario significativamente mayor que en los grupos de otros países en desarrollo, cosa que puede llevar a la conclusión prematura de que el efecto de expulsión de los créditos al sector público es más pronunciado en los PMA que en los otros países en desarrollo. En 1990-1993 los créditos a las entidades públicas absorbieron el 39% del crédito bancario total en los PMA (24% en el grupo de otros países en desarrollo en el mismo período). En 2000-2003 esta relación disminuyó al 34,5% en el grupo de PMA y al 18% en el grupo de otros países en desarrollo. En ambos grupos de países la reducción de la parte correspondiente al crédito al sector público en el crédito bancario total es resultante de la disminución del volumen de estos créditos en los años noventa, en el contexto de las reformas de estabilización.

CUADRO 53. CRÉDITOS CONCEDIDOS EN LOS PMA Y EN LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, POR CONDICIÓN JURÍDICA DEL PRESTATARIO, 1990-1993 Y 2000-2003  
(En porcentaje)

	Período	Porcentaje del crédito bancario		Porcentaje del PIB	
		PMA	Otros países en desarrollo	LDCs	Otros países en desarrollo
Créditos a entidades públicas	1990-1993	38,7	24,3	10,0	11,6
Créditos al sector privado	1990-1993	59,9	72,2	15,5	34,6
Crédito bancario	1990-1993	100,0	100,0	25,9	47,9
Créditos a entidades públicas	2000-2003	34,5	18,0	8,3	9,6
Créditos al sector privado	2000-2003	64,9	78,0	15,6	41,4
Crédito bancario	2000-2003	100,0	100,0	24,0	53,0

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en *Estadísticas Financieras Internacionales del FMI*, marzo de 2005, y en *World Development Indicators 2005*, Banco Mundial, CD-ROM.

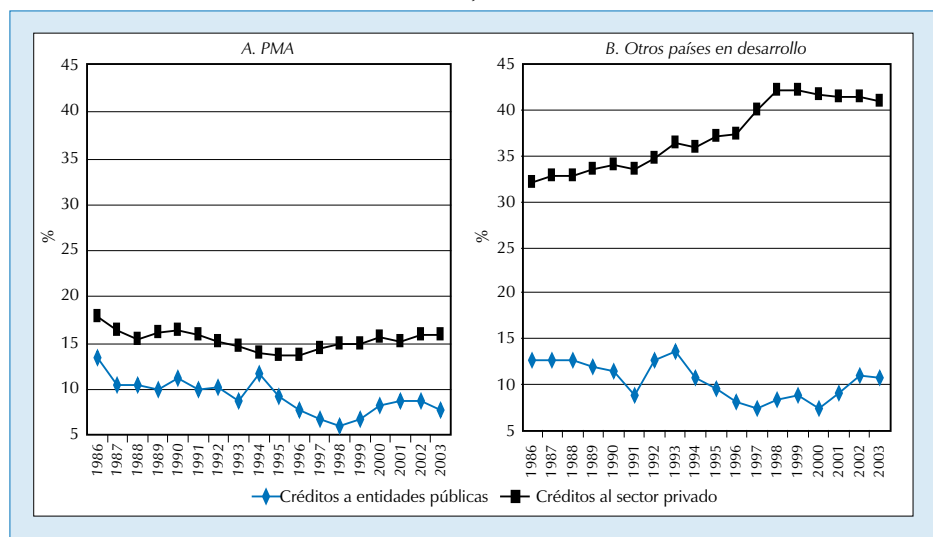
Nota: La suma de los créditos a los sectores público y privado no es igual al crédito bancario total. La diferencia puede representar los créditos a las instituciones financieras.

Los promedios son promedios simples basados en un grupo de 35 PMA y 63 «otros países en desarrollo».

Aunque la proporción del crédito bancario al sector público en el total del crédito bancario interno fue significativamente superior en los PMA en comparación con los otros países en desarrollo, es importante observar que, como proporción del PIB, el crédito bancario al sector público fue ligeramente inferior en los PMA (véase cuadro 53). Los datos muestran también que la relación del PIB con el crédito bancario fue constantemente inferior en los PMA en comparación con los otros países en desarrollo: esto se debe en gran parte al volumen más bajo del crédito interno al sector privado en los PMA. De la comparación entre las tendencias del crédito bancario a los sectores público y privado se desprende que entre 1990-1993 y 2000-2003 los créditos a las entidades públicas disminuyeron en el mismo porcentaje en los PMA que en los otros países en desarrollo (alrededor de dos puntos porcentuales), en proporción al PIB. No obstante, es interesante observar que este descenso coincidió con un pronunciado incremento del crédito bancario al sector privado en el segundo de estos grupos, a diferencia de lo que ocurría en el grupo de PMA, en el que esta relación no varió entre los dos períodos (véase el gráfico 49). Estas observaciones hacen pensar que en los años noventa, y contrariamente a lo previsto, los créditos al sector público de los PMA no influyeron en gran medida en las bajas cifras del crédito al sector privado de esos países. El problema de la regularización del crédito en un entorno liberalizado parece estar relacionado con el propio sistema bancario y obedecer más a la alta percepción del riesgo de los banqueros y su capacidad de abordar el problema de la relación principal-agente<sup>9</sup> que al efecto de expulsión del crédito al sector público propiamente dicho.

Así pues, en el grupo de otros países en desarrollo el aumento de la proporción del crédito bancario interno en el PIB desde mediados de los años ochenta ha sido provocado por el incremento de estos créditos al sector privado, que fueron suficientes para contrarrestar la disminución de los créditos al sector público. En cambio, en el grupo de PMA el descenso de la relación del PIB con el crédito bancario obedeció a la reducción del crédito al sector público y al estancamiento, o incluso la disminución, del crédito bancario interno al sector privado, en especial en los PMA africanos. En el grupo de PMA, a diferencia de lo que ocurrió en el grupo de otros países en desarrollo, ni la reducción del crédito interno al sector público ni la atenuación de los requisitos en materia de reservas bancarias fueron suficientes para activar el crédito bancario al sector privado. Aun después de que se aplicasen las reformas financieras, en la mayoría de los PMA, los bancos siguieron asumiendo los costos derivados del nivel insuficiente

GRÁFICO 49. CRÉDITOS BANCARIOS A ENTIDADES PÚBLICAS Y AL SECTOR PRIVADO EN LOS PMA Y EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1999–2003  
(Porcentaje del PIB)



de reembolso de los préstamos y mantuvieron su actitud reacia a los riesgos de impago. En los sistemas financieros mal gestionados, los bancos comerciales invierten en valores públicos poco remuneradores pero exentos de riesgo como medio de absorber el exceso de liquidez, en vez de hacer préstamos al sector privado interno.

En resumen, la aplicación de las reformas financieras orientadas al mercado no ha contribuido eficazmente al proceso de movilización de recursos internos en los PMA. A esto se debe principalmente la persistencia del bajo nivel del ahorro interno y del rendimiento de las inversiones en la mayoría de estas economías, y en particular en los PMA africanos, como se indicó en el capítulo 2. Los altos niveles de liquidez del sector bancario por una parte, y la escasez del crédito interno al sector privado por la otra, son ejemplos de la trampa del bajo nivel de intermediación<sup>10</sup>, en la que están atrapados muchos PMA. Lo probable es que los recursos financieros internos estén siendo infrautilizados en varios PMA, y sean insuficientes para apoyar el desarrollo de las capacidades productivas.

### 3. DEFICIENCIAS INSTITUCIONALES DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS EN LOS PMA

Los mercados financieros de los PMA son dualísticos. A menudo los dos sectores, el formal y el informal, constituyen enclaves financieros, y el mercado financiero de estos países se caracteriza por su alto grado de segmentación (pocas vinculaciones entre los segmentos) y de fragmentación (posición dominante de mercado en cada segmento). Cada segmento atiende a una clientela propia con arreglo a su capacidad de gestionar el riesgo (Nissanke, 2001). En vista de la

elevada asimetría de la información, el dualismo del sector financiero interno de los PMA es un síntoma de la existencia de un sector financiero formal superficial, del que suele decirse que está dominado por los bancos, está muy concentrado, es poco competitivo y es muy vulnerable.

En 2002 los bancos poseían el 78% de los activos del sistema financiero en la República Unida de Tanzania, el 82% en Uganda, el 88% en el Senegal y el 95% en Mozambique<sup>11</sup>. La vulnerabilidad del sector financiero se deja sentir en particular en el alto grado de concentración de las carteras de préstamos de los bancos, que parece ser especialmente pronunciada en Mozambique, Rwanda, el Senegal, la República Unida de Tanzania y Uganda, o sea en todos los PMA que disponen de un programa de evaluación del sector financiero (PESF) (FMI, 2003a, 2003b, 2004, 2005a y 2005b)<sup>12</sup>. La fuerte concentración del crédito en un reducido número de prestatarios refleja la alta percepción del riesgo de los bancos comerciales, que prefieren prestar a unas pocas corporaciones, las de la capa superior del mercado, que abren crédito a clientes nuevos pero de menor renombre, o sea que parecen presentar un riesgo excesivo. El comercio y la industria absorben la mayor parte del crédito interno. En comparación, el crédito al sector agrícola (o sea, a los pequeños agricultores) suele ser limitado. El cierre de bancos rurales durante el proceso de reestructuración financiera ha hecho que la prestación de servicios financieros y el acceso a los mismos tiendan a favorecer al sector urbano.

Debido al aumento de los costos de elaboración, administrativos y de supervisión y a los mayores riesgos de impago, las empresas pequeñas y medianas, que con frecuencia carecen de los avales necesarios, se consideran demasiado costosas y arriesgadas y el sistema bancario las margina simplemente. El déficit persistente del crédito a que hacen frente las PYMES tiene importantes consecuencias para el desarrollo del sector privado y la creación de empleos en los PMA. A esto se debe en gran parte la ausencia del sector intermedio y la parálisis del ciclo vital de las sociedades mercantiles en los PMA. Es probable que la liberalización financiera dé lugar a otra forma de control de los créditos, que no se base ya en la identificación de los sectores prioritarios como ocurrió durante el período de represión financiera, sino más bien en criterios de rentabilidad a corto plazo impuestos por un grupo de proveedores de créditos. En realidad, el problema de la concentración o la exclusión de los préstamos resulta empeorado a veces por el alto grado de concentración en el sector bancario, que refleja el bajo nivel de la competencia prevaleciente en el sector. En Mozambique mientras los activos bancarios representan el 95% del total de activos financieros, los 5 bancos más grandes poseen el 96% del total de depósitos (FMI, 2004).

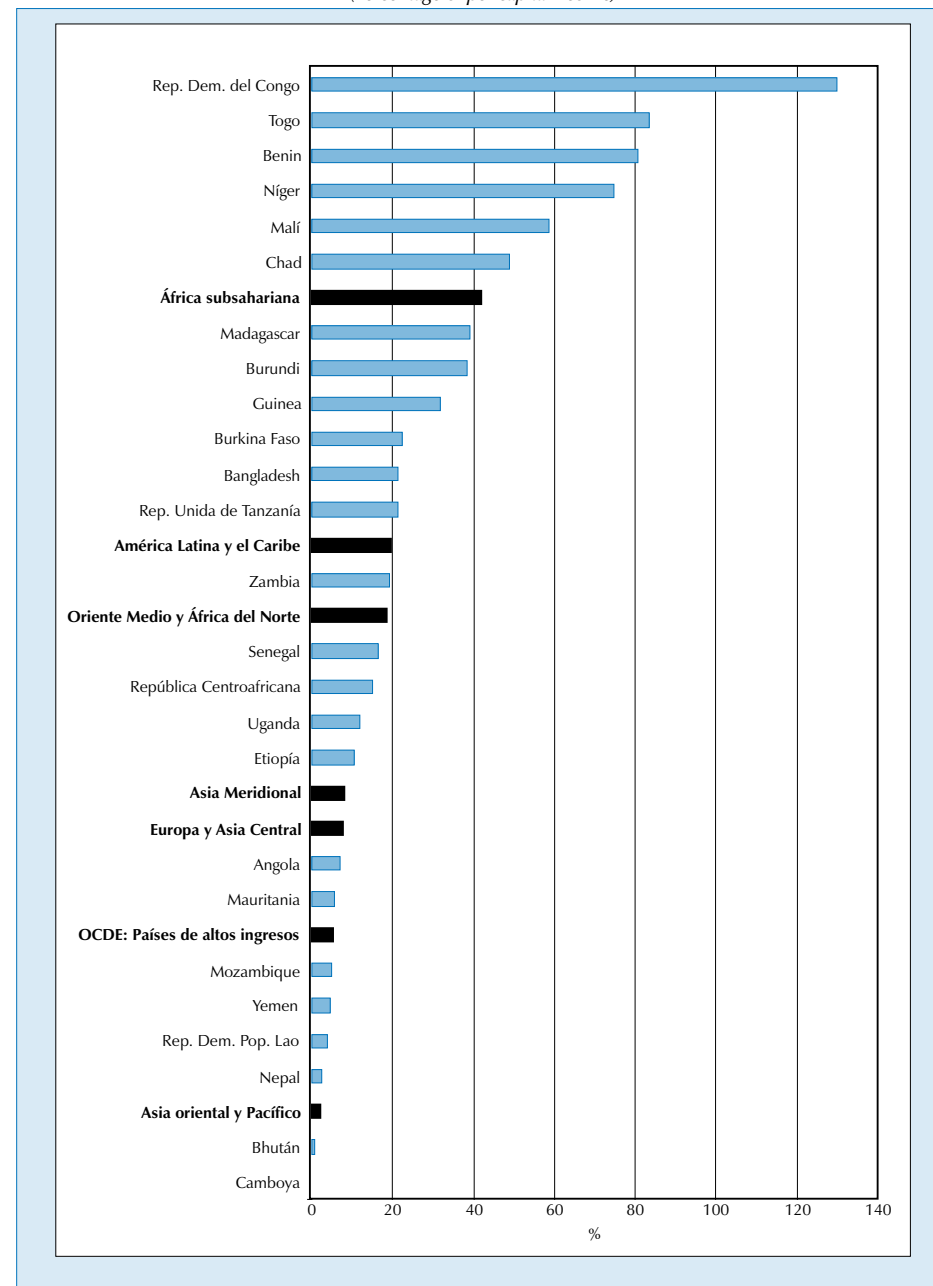
Según diversos PESF, los préstamos improductivos brutos representan todavía una alta proporción del total de préstamos en varios PMA; la proporción de los préstamos improductivos brutos en el total de préstamos brutos fue del 33% por término medio en Rwanda en 2004, del 21% en Mozambique en 2002 y del 19% en el Senegal en 2000<sup>13</sup>. La baja calidad de las carteras de préstamos de los bancos, la escasa capacidad del sector bancario oligopolístico (UNCTAD, 1996) para supervisar/analizar el riesgo y gestionar las propuestas de proyectos, y la elevada asimetría de la información prevaleciente en esos cuatro países, junto con el escaso cumplimiento de los contratos y la poca eficiencia del sistema judicial y jurídico, surten graves efectos de disuasión en el acceso/concesión de préstamos. Además, debe observarse que, en los países con sistemas financieros ineficientes, el crédito interno (y los instrumentos financieros en general) tiende a estar compuesto de préstamos a corto plazo, lo que denota la preferencia de los bancos por los activos líquidos o su alta percepción del riesgo. Paralelamente a la alta proporción de liquidez en el sector bancario de los PMA, y al elevado

porcentaje de M1 en la oferta monetaria amplia (M2), particularmente en los PMA africanos, el predominio de los instrumentos financieros a corto plazo y la falta de financiación a largo plazo son rasgos comunes de los sistemas bancarios de esos países. En Uganda y la República Unida de Tanzania, la mayor parte de los préstamos tienen un período de vencimiento inferior a un año (Cihák y Podpiera, 2005). El escaso número de créditos a largo plazo obstaculiza seriamente la inversión productiva en los PMA. En general, el problema de los agentes perpetúa la desproporción entre las necesidades de los prestatarios y la oferta de los prestamistas, con el alto costo de oportunidad consiguiente, sobre todo en relación con el desarrollo de las empresas y la creación de empleos. Hay que abordar urgentemente la cuestión de la financiación a largo plazo en los PMA, dentro de la estrategia de promoción de las capacidades productivas.

La escasez de los préstamos privados en las economías características de los PMA es resultado de limitaciones relacionadas tanto con la oferta como con la demanda. En lo relativo a la demanda, suele decirse que muy pocos proyectos privados de inversión son financiables. En otras palabras, el índice de rendimiento de estos proyectos es demasiado bajo en relación al tipo de interés aplicado<sup>14</sup>. Además, a menudo la capacidad de los empresarios locales de formular planes comerciales aceptables es excesivamente limitada y sus sistemas contables (si es que los tienen) no son lo bastante eficientes para superar con éxito el proceso de selección bancaria, mientras que el costo de crear y registrar los avales (cuando los hay) que exigen los bancos surte también un fuerte efecto de disuasión en el acceso a los préstamos (véase el gráfico 50). En el Senegal, donde el costo de constituir una garantía equivale por término medio al 16,5% de la renta per cápita, se ha comunicado que el 80% de las solicitudes de proyectos de PYMES se rechazan por falta de garantías (FMI, 2005b). En la República Unida de Tanzania, las pocas expectativas de obtener un préstamo hacen que el 84% de las microempresas no hayan solicitado nunca uno a un banco, cifra que debe compararse con el 41% para las grandes firmas (Nissanke, 2001). Debe observarse que el costo de constituir una garantía es mucho más elevado, por término medio, en los PMA africanos que en los asiáticos.

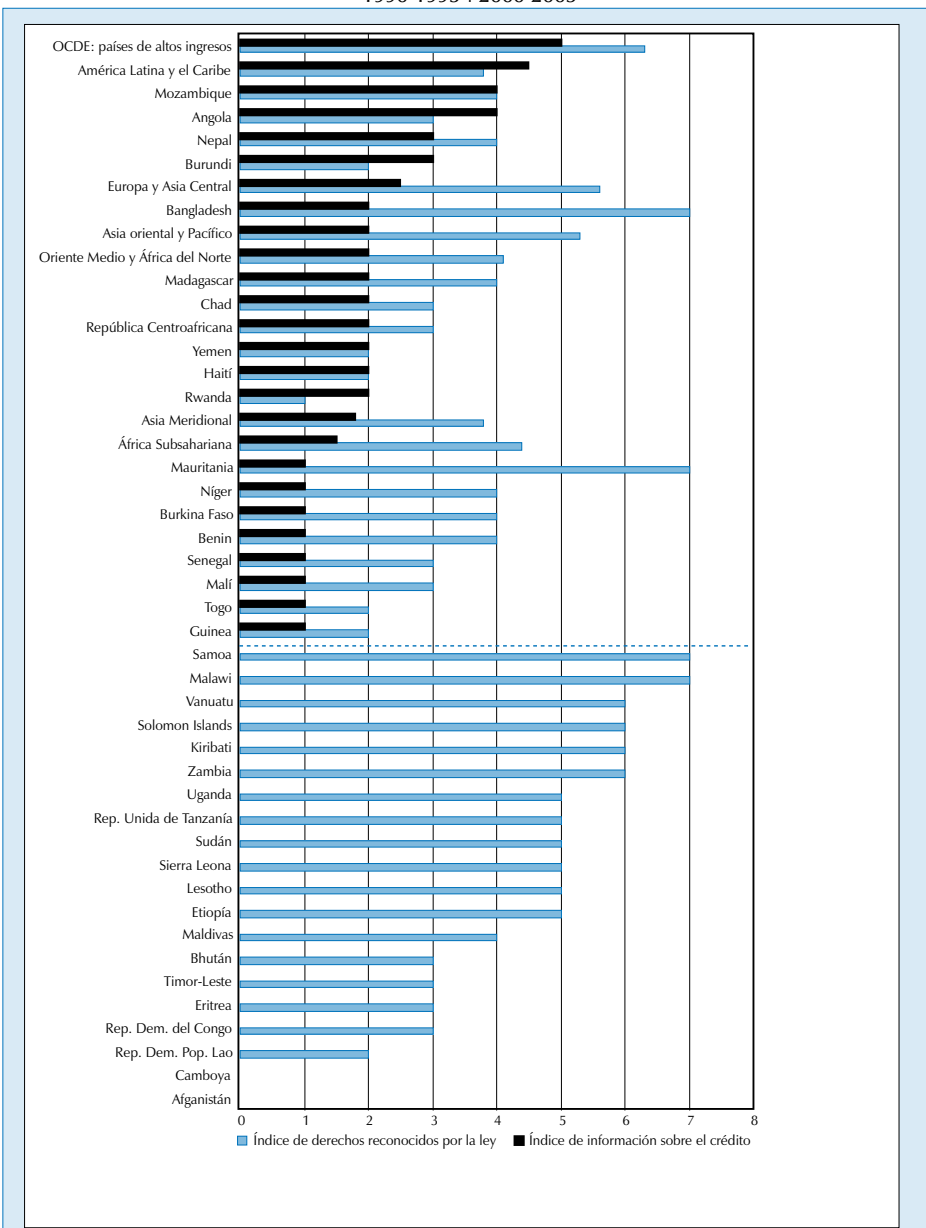
En lo que se refiere a la oferta, se ha dicho que los bancos simplemente no están dispuestos a prestar al sector privado interno, y en particular a los PYMES, porque lo consideran demasiado arriesgado. Esto guarda relación con las disfunciones internas (falta de capital de información, falta de conocimientos técnicos) y con las disfunciones reglamentarias (incumplimiento de los contratos y falta de reglamentación), que contribuyen en ambos casos a aumentar los costos de intermediación. Aunque Mozambique posee el mejor índice de información crediticia de los PMA, según la encuesta sobre empresas del Banco Mundial (véase el gráfico 51), tres cuartas partes de las firmas encuestadas comunicaron que el costo de financiación y la dificultad del acceso al crédito son los mayores obstáculos a su actividad empresarial<sup>15</sup>. En ocho de los nueve PMA incluidos en la base de datos del Banco Mundial sobre el clima para la inversión, del 38 al 84% de las firmas encuestadas comunicaron que el acceso a la financiación, o el costo de la misma, condicionaba gravemente el rendimiento empresarial. Por otra parte, los obstáculos jurídicos al reembolso de los créditos constituyen también un impedimento importante para la concesión de préstamos. En Mozambique hacen falta por término medio 540 días para cobrar una deuda después de una declaración de insolvencia. Esta cifra es el doble de la de Zimbabwe, y más de cinco veces superior a la de Sudáfrica (FMI, 2004). El escaso acceso a la financiación formal obliga a las pequeñas empresas a recurrir a los fondos internos o a la financiación informal, de costo prohibitivo, para financiar su expansión o su supervivencia. En estas condiciones, la escasez

GRÁFICO 50. COSTO DE CONSTITUCIÓN DE GARANTÍA COLATERAL EN LOS PMA Y EN OTROS GRUPOS DE PAÍSE ENERO DE 2004  
(Percentage of per capita income)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Doing Business 2005, Banco Mundial

GRÁFICO 51. RELACIÓN DE LAS RESERVAS LÍQUIDAS DE LOS BANCOS CON LOS ACTIVOS BANCARIOS Y CRÉDITO INTERNO PROPORCIONADO POR EL SECTOR BANCARIO EN LOS PMA Y EN LOS PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS, 1990-1993 Y 2000-2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Doing Business, Banco Mundial, datos de encuestas en línea, mayo 2005.

Nota: El índice de derechos reconocidos por la ley va de 0 a 10 y mide el grado en que las leyes relativas a las garantías y la quiebra financieras facilitan los préstamos. El índice de información sobre el crédito va de 0 a 6 y mide las normas que regulan el alcance, el acceso y la calidad de la información sobre el crédito. Cuanto más elevado es el índice, mejor es el entorno para la concesión/acceso a los créditos. Los países se clasifican según el índice de información sobre el crédito. Este índice es de 0 para los países situados por debajo de la línea de puntos. El índice de derechos reconocidos por la ley es de 0 para el Afganistán y Camboya.

de capital de operaciones puede explicar el alto número de cierres de pequeñas empresas.

Es un hecho aceptado que los mercados crediticios para los agricultores/empresas en pequeña escala son los que más sufren de la insuficiencia de información, ya que la mayoría de los bancos evitan concederles créditos. Estos agricultores y empresas han quedado excluidos de los mercados financieros liberalizados. El cierre de los bancos rurales que siguió al período de represión financiera también ha contribuido a excluir a los pequeños agricultores del sector bancario. En vista de las limitaciones estructurales e institucionales, la elevada asimetría de la información y el débil entorno jurídico y reglamentario prevalecientes en las economías de los PMA, no es muy probable que las instituciones financieras por sí solas puedan tomar la iniciativa en el apoyo a la inversión productiva, en particular mediante la financiación del desarrollo de las empresas nacionales. Aunque un sistema jurídico y reglamentario reforzado puede contribuir a aumentar la confianza de los contratistas, no será suficiente para responder a las necesidades financieras de los operadores privados pequeños y/o remotos.

Actualmente la microfinanciación se considera un instrumento estratégico para la reducción de la pobreza y el desarrollo de las PYMES. Según la base de datos MIX Market sobre microfinanciación, 130 instituciones de microfinanciación se han registrado oficialmente en 23 PMA. Estas instituciones atienden a 8,5 millones de prestatarios activos, a una media de 100 dólares de los EE.UU. por préstamo. Merece la pena señalar que, por término medio, estos préstamos tienden a ser más elevados en los PMA africanos (243 dólares por prestatario), que en los asiáticos (69 dólares por prestatario), lo que hace pensar que las instituciones asiáticas de microfinanciación tienen una mayor proyección que las africanas. En los estudios sobre microfinanciación se indica a menudo que las instituciones financieras semiformales e informales interactúan de modo creciente con el sector financiero formal, contribuyendo con ello a aumentar la información sobre el crédito y a la profundización del sistema financiero. Pero, según Nissanke (2001), el intercambio de información y la cobertura conjunta de los riesgos han sido de alcance limitado debido al reducido número de vinculaciones e interacciones entre diferentes segmentos de los mercados financieros. La microfinanciación puede contribuir hasta cierto punto al inicio de las operaciones y a un limitado crecimiento de las empresas; no obstante, en vista del volumen de las necesidades financieras de las PMA para promover el desarrollo de su sector empresarial interno, incluidas las PYMES del sector formal, no es probable que esto pueda alcanzarse sin el apoyo de toda una gama de instituciones financieras.

Un planteamiento innovador de la financiación del desarrollo productivo, que podría complementar la microfinanciación, es la práctica de los préstamos a lo largo de la cadena de valor (es decir, préstamos a empresas en diferentes puntos de la cadena de suministro). Como puede verse en el recuadro 19, el GAPI de Mozambique ofrece un interesante ejemplo de esta estrategia. Sin embargo, todas estas iniciativas tienen que formar parte de una estrategia integrada y holística de la financiación que promueva un desarrollo sólido de las instituciones financieras en que se basa la inversión productiva y el desarrollo económico a largo plazo, en vez de favorecer la rentabilidad a corto plazo, en un entorno en el que los derechos de los acreedores estén reforzados.



### RECUADRO 19. PRÉSTAMOS A LO LARGO DE LA CADENA DE VALOR: EL EJEMPLO DE GAPI, MOZAMBIQUE

GAPI es una institución financiera no bancaria de Mozambique cuya finalidad consiste en hacer de puente entre la microfinanciación y la financiación formal. Opera principalmente en zonas rurales proporcionando financiación y servicios comerciales a las firmas. La actividad de GAPI se concentra en las zonas rurales porque en Mozambique la mayoría de los bancos se han retirado de estas zonas, y el 50% de la cartera de proyectos de GAPI está relacionada con la agricultura, porque este es el sector del que depende el 80% de la población económica activa de Mozambique.

El departamento de servicios financieros de GAPI proporciona préstamos en condiciones de favor y, en algunos casos, capital de operaciones para las PYMES de las zonas rurales. El objetivo de este departamento consiste en proporcionar a los prestatarios formación técnica comercial y establecer relaciones con otras instituciones (por ejemplo, proveedores o clientes) a fin de edificar un sistema productivo más sostenible, concentrado en toda la cadena de suministro y que proporcione servicios técnicos, comerciales y de formación a los empresarios. Este método podría denominarse «préstamos a lo largo de la cadena de valor».

El procedimiento de GAPI es innovador porque se concentra simultáneamente en la *acción conjunta en la oferta y la demanda*. En lo relativo a la oferta, la actividad de GAPI consiste principalmente en reducir la asimetría de la información entre los prestatarios y los prestamistas, mejorando la información de los segundos acerca de la naturaleza de los proyectos de inversión de los primeros. Lo que se quiere no es sólo evaluar la solvencia, sino contribuir activamente a mejorar la capacidad del prestatario de reembolsar el crédito. En lo referente a la demanda, lo importante es la creación y mejora de las capacidades productivas y tecnológicas. La segunda característica principal es la concentración de la actividad en el *entero sistema de producción*. Esto comprende una detenida evaluación de los incentivos económicos, la estructura del mercado, la estructura de la propiedad y las economías de escala y alcance, así como la promoción de la calidad y el aprendizaje en el sistema de producción.

El procedimiento de GAPI presenta las siguientes características:

- *Ir más allá de la garantía:* Se atribuye importancia a la mejora de las perspectivas de rentabilidad para asegurarse de una corriente futura estable de beneficios, sin centrarse exclusivamente en la garantía. Esto es posible porque GAPI adopta un enfoque de los préstamos basado más en la relación que en la transacción, además de prestar servicios comerciales.
- *Las asociaciones deben superar las limitaciones potenciales de este planteamiento de los préstamos orientado al desarrollo:* Para hacer frente a riesgos adicionales que no han de correr las instituciones bancarias tradicionales, (como la falta de financiación de los proyectos, el recurso a los donantes y la amplitud de las zonas en las que se dispone de servicios de expertos en la producción para evaluar los proyectos propuestos), GAPI trabaja con organizaciones externas (por ejemplo, la ONG Technoserve) que operan sobre el terreno en esferas especializadas para mejorar las capacidades de producción de las regiones rurales. No sólo se trata de concentrarse en la evaluación de la solvencia, sino también de contribuir activamente a mejorar la capacidad de los prestatarios de reembolsar los créditos.
- *Préstamos a lo largo de la cadena de valor:* Este procedimiento requiere la prestación de apoyo a todo el sistema de producción, incluida la cadena de suministro y el entorno económico e institucional que la encuadra. Se presta asistencia a redes de productores estructurados en torno a una determinada cadena de valor, más que a individuos o a tipos concretos de empresas (por ejemplo, microempresas). La presencia de filiales en las zonas rurales facilita las perspectivas de un proyecto antes de que se adopte la decisión de financiarlo, y el seguimiento de la ejecución de los proyectos una vez concedido el préstamo. Esto representa una desviación del sistema tradicional bancario para el desarrollo basado en la oferta.

Sobre la base de la experiencia de GAPI en la creación de sistemas de producción sostenibles, se han determinado los siguientes factores que contribuyen al éxito, en el contexto del sistema de los préstamos a lo largo de la cadena de valor:

- 1) *Verificar la demanda.* La demanda de mercado es necesaria para cualquier producto, y por este motivo el acceso al mercado es esencial. Por lo tanto, la creación de un sistema de producción se inicia verificando el grado de acceso al mercado, después de lo cual se establecen los canales de distribución necesarios para el producto de que se trate.
- 2) *La importancia de la escala.* A juzgar por la experiencia de GAPI, la formación de redes da los mejores resultados cuando se vinculan firmas de tamaño mediano con asociaciones de pequeños productores y redes de intermediarios en la parte alta y en la parte baja de la cadena de suministros. Esto facilita una división más eficiente del trabajo, la internalización de las externalidades y un mejor aprovechamiento de las economías de escala y de alcance. Se ha comprobado que este tipo de asistencia contribuye a mejorar las capacidades sistémicas en los

### Recuadro 19 (cont.)

conglomerados y a lo largo de la cadena de valor, con miras al aumento de la productividad y de los puestos de trabajo.

- 3) *Aprovechar las capacidades existentes.* GAPI se asegura de que su actividad se corresponda con la entera cadena de valor, creando asociaciones con organizaciones de expertos que proporcionan «islas de competencias».
- 4) *Construir nuevos centros de competencias que sustituyan a los proveedores iniciales de conocimientos técnicos facilitándoles una estrategia de salida.* Con objeto de garantizar la continuidad del suministro de conocimientos técnicos con el procedimiento de GAPI, que se basa en una financiación de donantes limitada en el tiempo (o sea, servicios de expertos específicos de ONG), se establecen centros de competencias para sustituir a las ONG en la prestación de estos servicios de expertos a plazo medio.
- 5) *Aumento gradual de la internacionalización de la cadena de valor.* Para aumentar el valor añadido en el tiempo, se están internalizando gradualmente capas sucesivas de la cadena de valor.
- 6) *Conglomerados.* La concentración espacial es necesaria en países como Mozambique, cuya infraestructura económica está muy dispersa, y para internalizar más los efectos multiplicadores secundarios de la mayor generación de ingresos a partir del valor añadido internalizado.
- 7) *Atención a la calidad.* Para ayudar a los productores a alcanzar y mantener una ventaja competitiva, se presta atención a las cuestiones relativas a la calidad.

Dos de los principales éxitos de GAPI son la creación de la cadena de suministro del sector avícola de Mozambique mediante la organización de un sistema de producción basado en la sustitución de las importaciones, que dio muy buenos resultados, y la recuperación del sector de elaboración de la nuez de acajú en la región de Nampula, que se desplomó a raíz de la aplicación de las reformas de liberalización comercial.

Fuente: Fivawo, Simonetti and Wuyts (2005).

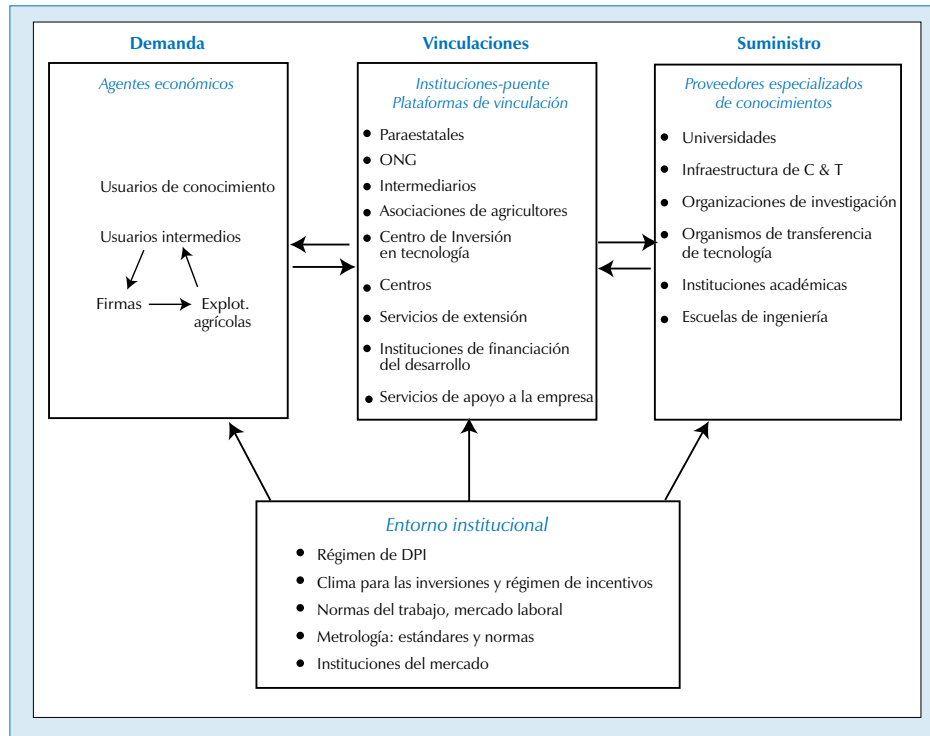
## D. Sistemas de conocimiento nacionales

La importancia de los sistemas financieros nacionales para el crecimiento económico y el desarrollo de las capacidades productivas es desde hace tiempo conocida. Sin embargo, en general no se ha prestado gran atención al papel de los sistemas de conocimiento nacionales en estos procesos, por lo menos hasta hace poco. Como se ha indicado ya en este Informe, la inversión y la innovación son procesos interrelacionados y acumulativos. Las deficiencias institucionales de los sistemas nacionales, financieros y de conocimiento pueden representar pues importantes limitaciones al desarrollo de las capacidades productivas. En la presente sección se expone el modo en que se conceptualizan los sistemas de conocimiento nacionales en el Informe, se describen las características esenciales de estos sistemas en los PMA y se indican algunos estudios de casos para ilustrar los principales argumentos.

### 1. EL CONCEPTO DE SISTEMAS DE CONOCIMIENTO NACIONALES

El concepto de sistema de conocimiento nacional está mucho menos definido que el de sistema financiero nacional. Malhotra (2003, pág. 2) define los sistemas de conocimiento como “las instituciones, marcos e infraestructuras nacionales que pueden facilitar el uso, intercambio, creación y renovación efectivos del conocimiento con miras al crecimiento socioeconómico”, mientras que Bell y Albu (1999, pág. 1722) utilizan este término en el sentido de “reservas de conocimiento de las firmas y corrientes de conocimiento a dichas firmas, entre ellas y dentro de ellas, sobre cuya base cambian los tipos de bienes que producen y los métodos que utilizan para producirlos”, y añaden que “la estructura y el funcionamiento de este sistema de conocimiento es lo que genera el cambio tecnológico a un ritmo y con un grado particulares de continuidad y persistencia”.

GRÁFICO 52. SISTEMA DE CONOCIMIENTO NACIONAL



En el presente Informe, por sistemas de conocimiento nacionales se entiende *el conjunto de instituciones de un país, con inclusión de marcos reglamentarios, organizaciones formales, relaciones regulares entre organizaciones y prácticas habituales, que permiten (o limitan) la creación, acumulación, uso e intercambio de conocimientos*. Esta noción es más amplia que la del sistema nacional de innovación. No obstante, este último término tiene que ver con tipos particulares de capacidades empresariales, en especial las capacidades necesarias para transformar los conocimientos derivados de la I+D en innovaciones comerciales relacionadas con la producción de bienes y servicios<sup>16</sup>. Esto es especialmente aplicable a los países de la OCDE, que es donde más se ha perfeccionado este término. Pero, como sostiene anteriormente el Informe, las principales capacidades empresariales son mucho más amplias que la I+D. En esta sección se prefiere el concepto de sistema de conocimiento nacional por esta razón, y también porque algunos ponen en duda la idoneidad de la noción de sistema nacional de innovación como norma para evaluar los procesos de acumulación de conocimientos en los países de bajos ingresos (Bell, 2006).

Los principales componentes de un sistema nacional de conocimiento se exponen en forma resumida y esquemática en el gráfico 52. El sistema de conocimiento se manifiesta en interacciones recurrentes, en forma de corrientes de personas e información, entre tres tipos básicos de agentes.

El primer tipo, en lo que concierne a la oferta (ángulo superior derecho del gráfico) son los *proveedores especializados de conocimientos*. Se trata de las

universidades, instituciones de investigación públicas, laboratorios de investigación, organismos de transferencia de tecnología, instituciones de enseñanza y formación de las que salen las personas que pueden crear conocimientos formales (como las instituciones terciarias de enseñanza de ciencia e ingeniería, escuelas de formación profesional y centros de capacitación técnica formal), instituciones que proporcionan infraestructura tecnológica, asociaciones de investigación en ingeniería e instituciones de metrología, calidad y normas que se encargan de las reglamentaciones técnicas, el control de calidad y la formación.

El segundo tipo, en lo que concierne a la demanda (ángulo superior izquierdo del gráfico) son los *agentes económicos* que utilizan los conocimientos, pero que también pueden producir conocimientos formales y tácitos (mediante la I+D nacional) y que, mediante vinculaciones entre ellos, intercambian y difunden los conocimientos tácitos. Cuando hablamos de vinculaciones nos referimos a diferentes tipos de relaciones directas que establecen las firmas dedicadas a actividades complementarias con el fin de obtener economías externas. Estos vínculos son externos a las transacciones de mercado puras anónimas y dan lugar a “efectos secundarios en la productividad” (Blomström y Kokko, 1998). Las relaciones a largo plazo son importantes para el aprendizaje detenido de la tecnología interempresarial, en el que se profundizan los vínculos de la oferta en el tiempo, de resultados de experiencias recurrentes entre firmas y otros agentes. Estas interacciones son más profundas que las transacciones de mercado en condiciones normales. Estos tipos de vinculaciones son los que tienden a facilitar la transferencia de tecnología entre las PTM y los proveedores locales (Ivarsson y Alvstam, 2005).

El tercer tipo de agentes son diversas *instituciones/puente* que actúan como instituciones intermediarias especializadas vinculando a los creadores especializados de conocimientos con los agentes económicos que utilizan y aplican dichos conocimientos, y creando capacidades en la firma mediante el fomento de las vinculaciones y las corrientes de conocimiento entre los agentes económicos. Estas instituciones, que habilitan y facilitan las corrientes de conocimientos en todo el sistema, son las siguientes: instituciones de apoyo tecnológico, asociaciones de empresas, asociaciones de agricultores, servicios públicos de extensión (en la industria y en la agricultura) y diversos tipos de servicios de apoyo a la empresa. También son instituciones financieras de desarrollo algunas ONG especializadas y paraestatales, como centros de desarrollo de la tecnología (y no las instituciones formales de I+D), centros de productividad, instituciones de formación técnica, instituciones de apoyo tecnológico, organismos especializados de apoyo a la iniciativa empresarial e instituciones especializadas que facilitan bienes públicos, asistencia técnica y formación técnica, así como organismos de intercambio de informaciones. En el sector agrícola están las instituciones de apoyo a la agricultura, los servicios de extensión y los centros de formación tecnológica.

Las vinculaciones y las corrientes de conocimientos entre estos componentes básicos del sistema interno de conocimiento comprenden varias clases de interacciones, como la movilidad personal, concesión de licencias, importación de servicios de ingeniería, corrientes de conocimiento entre componentes, investigación en colaboración entre firmas, conferencias en círculos académicos y redes de investigación, que son necesarias para crear capacidades en todo el sistema de conocimiento. Estas interacciones también están configuradas por un cuarto componente del sistema, el *entorno institucional* para la creación, acumulación, uso e intercambio de conocimientos. Dentro de este marco habilitador general se produce la conformación específica de acuerdos institucionales entre creadores especializados de conocimientos, agentes económicos que usan el conocimiento y las instituciones/puente y plataformas de conexión. El entorno institucional

comprende el régimen de propiedad intelectual y diversos regímenes de normas, así como el clima general para la inversión y las estructuras de incentivos económica.

Por último, merece la pena recalcar dos aspectos respecto de esta conflictualización de los sistemas de conocimiento nacionales. En primer lugar, aunque el término “sistema de conocimiento nacional” se refiere a las instituciones de un país, esto no significa que las interacciones con el resto del mundo sean irrelevantes. No sólo eso, sino que en el caso de los países en desarrollo ocurre más bien lo contrario. Características importantes de un “sistema de conocimiento nacional” son que esté abierto o cerrado al resto del mundo, y los canales por los que las corrientes de información y de personal entran o salen del sistema.

En segundo lugar, cabe señalar las estrechas relaciones existentes entre los sistemas nacionales financieros y de conocimiento. Esto se ve claramente en el gráfico 52, en él se han incluido las instituciones financieras como importantes instituciones/puente. Los sistemas financieros nacionales desempeñan un papel destacado, no sólo proporcionando inversiones para la innovación y recursos financieros sino también prestando apoyo al aprendizaje tecnológico sectorial<sup>17</sup>. Las conexiones sintéticas entre las finanzas y la innovación no se han estudiado suficientemente en el contexto de las economías de bajos ingresos. Pero las deficiencias de los sistemas financieros, examinadas anteriormente, tienen importantes consecuencias para la naturaleza de los sistemas de conocimiento nacionales en los PMA, y para la generación y el uso de conocimientos.

## 2. LA NATURALEZA DE LOS SISTEMAS DE CONOCIMIENTO NACIONALES EN LOS PMA

Se han realizado pocas investigaciones sobre los sistemas de conocimiento interno en situaciones de ingresos bajos. Sin embargo, los trabajos realizados sobre las capacidades tecnológicas han puesto de manifiesto un cierto número de características de estos sistemas. La más importante es que en los PMA coexisten dos sistemas de conocimiento: un sistema de conocimiento basado en la ciencia y la tecnología modernas, y un sistema de conocimiento tradicional inspirado en los conocimientos indígenas, que con frecuencia es de base comunitaria (Sagasti, 2004; Bell, 2006). Este último sistema es de especial importancia para la vida de las poblaciones y sus medios de subsistencia. Como ha dicho Sagasti, refiriéndose a los países en desarrollo en general, “más de tres cuartas partes de la población mundial recurre a los conocimientos indígenas para satisfacer sus necesidades médicas, y la mitad por lo menos recurre a conocimientos y técnicas tradicionales para el cultivo de los campos y el suministro de alimentos. Como cerca de un tercio de esta población no tiene acceso a la electricidad, todas las tecnologías modernas y las actividades de producción que dependen de esta fuente de energía están fuera de su alcance” (Sagasti, 2004, pág. 54).

En las economías de los PMA las actividades de producción se basan en gran medida en conocimientos tradicionales o indígenas y en los sistemas tradicionales de conocimiento. Aunque están profundamente enraizados en el patrimonio cultural de las comunidades locales, los sistemas tradicionales de conocimiento se ven gravemente limitados por su incapacidad de facilitar el cambio técnico y responder con rapidez a las nuevas oportunidades y desafíos. De ordinario estos sistemas están desarticulados, en el sentido de que los vínculos entre las actividades que los componen, dentro de la corriente tradicional de actividades, son frágiles (Banco Mundial, 2004a). Además, los sistemas tradicionales de conocimiento tienden a operar en pequeña escala, en comparación con los

modernos. También se he dicho de ellos que son “no dinámicos” (Oyeralan-Oyeyinka, 2005, pág. 14), por referencia a la lentitud del aprendizaje.

Los sistemas de conocimiento indígenas o tradicionales de los PMA poseen un gran potencial y constituyen una reserva oculta de creatividad y conocimientos infrautilizados que pueden explotarse, no sólo como patrimonio del pasado sino también como un “medio y proceso para articular lo que saben las poblaciones locales, y hacerlas participar en la creación de los nuevos conocimientos necesarios para el desarrollo” (Banco Mundial, 2004b, pág. 42). Los conocimientos indígenas son un recurso que puede servir para resolver problemas locales, contribuir a cultivar más alimentos y de mejor calidad, llevar una vida sana, compartir la riqueza y hacer aportaciones a las soluciones globales. Por ejemplo, los agricultores algodoneros de Malí tienen sus sistemas propios de gestión, vernáculos y bilingües, de las asociaciones de agricultores. Actualmente los agricultores de este país gestionan la cadena de producción verticalmente integrada y la logística del proceso, que se basa en técnicas indígenas de gestión y lleva utilizándose muchos años. La liberación del potencial de conocimientos locales en el África subsahariana ofrece grandes posibilidades en los sectores de la agricultura, la salud, la creación de capacidad y la gestión de los conflictos. Como señala la UNESCO/ISCU (1999), “... debe tenerse muy en cuenta que los conocimientos locales representan un gran recurso, no sólo porque contienen información desconocida para la ciencia moderna sino también porque plasman otros tipos de relaciones entre la sociedad y la naturaleza, y otros enfoques de la adquisición y la creación de conocimientos por la humanidad” (Touré, 2003, pág. 19). Se ha observado que “... los conocimientos locales desempeñan una función muy importante en la medicina tradicional, la agricultura, la gestión de la diversidad biológica, etc.” (Touré, 2003, pág. 19).

Se está considerando más seriamente el papel de las innovaciones y los descubrimientos locales derivados de la base de conocimientos indígenas de África (véase Banco Mundial, 2004a). El uso creciente de innovaciones locales de importancia económica para la producción agrícola, como la mejora genética de los cultivos, los injertos contra las plagas, la recogida de agua, el ordenamiento del suelo, la conservación y la elaboración, son objeto de una seria reevaluación. Un ejemplo de ello es la técnica *zai* para mejorar la productividad agrícola, que se emplea en el norte de Burkina Faso aunque su origen está en Malí. La técnica *zai*, que consiste en hacer agujeros en el suelo, que se rellenan de materia orgánica y se cubren con una delgada capa de tierra donde se colocan las semillas, es importante para la conservación de los suelos y el agua, así como para la lucha contra la erosión de los suelos. La mejora de la técnica *zai* tradicional ha tenido un gran éxito. La divulgación de prácticas agrícolas tradicionales mejoradas, como la técnica *zai*, ha dado resultados positivos. En la mayoría de las aldeas, la aplicación de técnicas *zai* en mayor escala ha permitido lograr un excedente de producción de más del 50%. Esta técnica se ha utilizado para aumentar los rendimientos de los cultivos y para reducir los riesgos de inseguridad alimentaria en las zonas rurales. La vinculación de técnicas tradicionales como la *zai* con técnicas científicas modernas permite obtener conocimientos superiores y utilizar de un modo más dinámico los conocimientos indígenas.

A pesar de estos factores potenciales, los sistemas indígenas de conocimiento -por sí solos o considerados desde una perspectiva estática- no permiten, en general, desarrollar las capacidades necesarias para competir en el mercado internacional, como la capacidad científica, el diseño y la ingeniería y otros tipos de capacidades productivas (Bell, 2006; Mugabe, 2002a). Para ello son necesarias sinergias entre los sistemas modernos y tradicionales de conocimiento, que pueden dar lugar a la aparición de un nuevo sistema híbrido de conocimientos

en los PMA. En este contexto, un importante desafío de las políticas es garantizar la protección y el fomento de los conocimientos tradicionales y una asimilación efectiva de los mismos en los PMA.

En la práctica, en los PMA los sistemas modernos de conocimiento no aprovechan ni utilizan el potencial de los sistemas tradicionales de conocimiento, y adolecen de varias deficiencias. En primer lugar cabe considerar los frágiles vínculos existentes dentro del sistema entre los diferentes agentes, organismos estatales, laboratorios nacionales, universidades, industrias e innovadores de base, que no funcionan colectivamente en un marco sistémico integrado (Oyelaran-Oyeyinka, 2006; Lall, 2004; Mugabe 2002b; UNCTAD, 1999; Sagasti, 2004; Touré, 2003; Bell, 2006). Los sistemas de ciencia y tecnología en los PMA acusan, en general, la falta de un “sistema” de cambio técnico y desarrollo, el bajo nivel de gasto en I+D y la escasez de vinculaciones con el sector privado para obtener fondos destinados a la I+D (Oyelaran-Oyelinka, 2006; Lall, 2005; Touré, 2003).

En segundo lugar, en la mayoría de los PMA los sistemas modernos de conocimiento se han inspirado en un modelo de innovación particular basado en la I+D, que entiende la innovación como un simple fenómeno de impulsión de la oferta, mientras que la demanda no ejerce ninguna influencia en el proceso innovador. Incluso en los lugares en que se han establecido regímenes tecnológicos institucionales formales, esos regímenes no funcionan como sistemas de conocimiento coherentes e integrados, sino que tienden a rendir poco y a desvincularse esencialmente del aparato productivo local. Hay pocos canales institucionales a través de los cuales los agentes económicos puedan articular sus necesidades para los proveedores especializados de conocimientos. La escasez de vinculaciones entre las instituciones formales y las informales, o entre las privadas y las públicas, así como entre las innovaciones tecnológicas indígenas y exógenas, reducen a la nada las considerables aportaciones a África que vienen efectuándose desde hace años (UNCTAD, 2006; Mugabe, 2002b; Oyelaran-Oyeyinka, 2006). Las actividades de investigación de base cognoscitiva no las llevan a cabo las organizaciones que producen efectivamente los bienes y los servicios, o sea, que la investigación no se hace en la explotación agrícola o en la empresa sino en laboratorios públicos y universidades que no están orientados hacia las necesidades de producción de las empresas nacionales (UNCTAD, 1995). Las actividades de I+D escasas y a menudo desconectadas tienen poca relación, o ninguna, con las necesidades de las empresas nacionales o las organizaciones de agricultores. En otras palabras, estas actividades no se llevan a cabo en respuesta a una demanda articulada de los sectores productivos. En África, los institutos oficiales de investigación, que llevan a cabo del 60 al 90% de las actividades nacionales de I+D (Bell, 2006), tienden a estar poco vinculados con el resto del sistema (Akin Adufiba, 2004; Oyelaran-Oyeyinka, 2006). Los factores de la demanda desempeñan un papel menor, o no desempeñan ninguno, en el contenido y el diseño de la investigación en el África subsahariana (Touré, 2003; Bell, 2006). La conexión articulada es un componente importante de la creación de capacidad en cualquier sistema, pero en los sistemas tradicionales de conocimiento no suele producirse, ya que de ordinario los vínculos entre los componentes son muy frágiles. Esto es especialmente problemático si se tiene en cuenta la escasa importancia de la demanda de las empresas productivas para la actividad científica, o sea, la debilidad o inexistencia de una demanda articulada de actividades de desarrollo tecnológico por parte de las empresas (Bell, 2006).

En tercer lugar, los sistemas modernos de conocimiento siguen dependiendo en alto grado de los donantes, y gran parte de las actividades de I+D necesitan considerables aportaciones de éstos. Por ejemplo, en el Senegal, del 30 al 40%

de los científicos son de nacionalidad francesa; además, los investigadores locales están en clara situación de desventaja en lo que respecta a la financiación. Se considera que los recursos de África, tanto humanos como tecnológicos, están a un nivel muy inferior al umbral crítico necesario para emprender una acción eficaz e innovadora en materia de I+D (Touré, 2003). Como se indica en el capítulo 2, la enseñanza básica y la formación son muy deficientes en los PMA. Además, una elevada proporción de las personas más educadas, que son esenciales para la creación y la difusión de los conocimientos, se van a trabajar a otros países (fuga de cerebros).

En cuarto lugar, los sistemas modernos de conocimiento de los PMA no están bien integrados con los sistemas internacionales. Un síntoma de esto es el número sorprendentemente bajo de normas internacionales adoptadas en la mayoría de los PMA (véase el cuadro 54). Según los datos disponibles, en 2002 Camboya sólo había adoptado 3 normas internacionales, Zambia 12, Rwanda 6, Mozambique 5 y algunos PMA ninguna. Esto contrasta con la situación prevaleciente en Túnez (4.320 normas adoptadas), o en la República de Corea (7.054), mientras que en Irlanda se adoptaron 12.619 y en los Países Bajos 10.092. Las normas son importantes porque con ellas los PMA podrían mejorar la calidad técnica de sus productos y procesos, lo que empieza a ser indispensable para entrar en los mercados de altos ingresos. Los costos que conlleva el ajuste a las normas

CUADRO 54. ACTIVIDADES DE ELABORACIÓN DE NORMAS E INTERNACIONALES EN LOS PMA, EN 2002

	Condición en la ISO	Personal directamente empleado por un miembro de la ISO <sup>a</sup>	Presupuesto anual 2002 (miles de francos suizos)	Número de organizaciones a las que se delega la labor de elaboración de normas	Subvenciones públicas como porcentaje de los ingresos fiscales totales	Total de normas publicadas al 31/12/2002	Normas voluntarias como porcentaje del número de normas	Número de normas internacionales adoptadas como normas nacionales 31/12/2002
<b>PMA africanos</b>								
Angola	Corresponsal	..	341	..	100	..	..	..
Benin	Suscriptor	10	300	120	60	4	50	..
Burundi	Suscriptor	..	44	..	100	..	..	..
Rep. Dem. del Congo	Corresponsal	141	7375	..	..	2	100	..
Eritrea	Suscriptor	34	495	17	..	334	0	..
Etiopía	Miembro	328	..	..	..	389	0	..
Lesotho	Suscriptor	11	100	100	..	..	..	..
Madagascar	Corresponsal	..	175	..	53	67	90	..
Malawi	Corresponsal	145	2100	..	52	450	70	155
Malí	Suscriptor	45	250	..	100	..	75	..
Mozambique	Corresponsal	15	97	..	82	16	94	5
Níger	Suscriptor	7	48953	..	100	..	..	..
Rwanda	Corresponsal	..	639	..	100	6	50	6
Sudán	Corresponsal	720	3500	4	..	628	0	1100
Uganda	Corresponsal	85	1696	..	75	467	70	121
Rep. Unida de Tanzania	Miembro	123	1884	..	39	738	68	328
Zambia	Corresponsal	..	216	1	85	400	97	12
<b>PMA asiáticos</b>								
Bangladesh	Suscriptor	..	..	25	100	10	80	3
Nepal	Corresponsal	104	387	..	100	654	99	30
Yemen	Corresponsal	134	965	..	85	..	..	..

Fuente: ONUDI (2005).

a Organización Internacional de Normalización.

son considerables. Además, la normalización puede ser prematura o excesiva, y en ambos casos inadecuada para el nivel de desarrollo tecnológico del país (Blind, 2005). Los gobiernos tienen un papel fundamental que desempeñar estableciendo la necesaria infraestructura normativa y ayudando a las firmas a crear las capacidades necesarias para cumplir las normas.

En lo referente a los vínculos mundiales, las actividades conjuntas de I+D con otros países tampoco son satisfactorias, como se refleja en el bajo nivel de colaboración con los otros países en desarrollo o con los países desarrollados en la I+D (UNCTAD, 2005). Además, los acuerdos de producción con los PMA suelen prever corrientes unidireccionales de conocimiento, como ocurre, por ejemplo, con los acuerdos para la concesión de licencias de tecnología (UNCTAD, 2005). La fuga de cerebros coexiste con un elevado volumen de ayuda para la cooperación técnica, gran parte de la cual no consigue crear capacidades locales pero contribuye a pagar los sueldos de los consultores extranjeros.

Por último, los vínculos entre los sistemas tradicionales de conocimiento, y los modernos, son débiles en el mejor de los casos y en gran parte no están respaldados por la educación formal (véase el capítulo 2). Muchos sistemas de conocimiento tradicionales están desconectados de las fuentes formales de conocimiento y aprendizaje. Este dualismo repite la situación creada con respecto a las estructuras de la empresa y los sistemas financieros, expuesta anteriormente en este capítulo.

### 3. ALGUNOS ESTUDIOS DE CASOS

En esta sección se exponen en forma resumida diversos sistemas nacionales de conocimiento de los PMA. Se examinan: i) las instituciones que prestan apoyo a la investigación agrícola en Bangladesh; ii) las instituciones que prestan apoyo a la industrialización en la República Unida de Tanzania; y iii) las instituciones que prestan apoyo a la integración de los sistemas tradicionales y de conocimiento en Etiopía. Estos ejemplos son aplicables a algunos de los argumentos generales expuestos previamente.

#### a) La investigación agrícola en Bangladesh

Bangladesh cuenta con un conjunto bien desarrollado de instituciones de investigación agrícola. La mayor parte de la investigación agrícola se financia con fondos públicos y se lleva a cabo en diez institutos de investigación agrícola. Estos institutos dependen de un órgano supremo, el Consejo de Investigación Agrícola de Bangladesh, que coordina la investigación de los diversos institutos y se encarga de la coordinación, el desarrollo de los recursos humanos y la evaluación de la investigación.

El marco institucional comprende un cierto número de instituciones principales de investigación, como el Centro Internacional para la Investigación de las Enfermedades Diarreicas, la Universidad de Dhaka, la Universidad Agrícola de Bangladesh, la Universidad de Rajshahi, el Instituto de Investigación sobre el Arroz de Bangladesh, el Instituto de Investigación Agrícola de Bangladesh, el Instituto de Estudios de Postgrado en Agricultura de Bangladesh, la Universidad de Chittagong, el Centro de Investigación sobre la Energía Atómica, el Hospital Shishu de Daka y la Universidad Jahangirnagar. Las impresionantes investigaciones sobre biotecnología realizadas en el acreditado Instituto de Investigación Agrícola de Bangladesh (BARI), en las que colaboraron el Instituto Internacional de Investigaciones sobre el Arroz (IRRI) y el Centro Internacional para la Mejora

del Maíz, han contribuido en medida importante a aumentar el rendimiento cerealícola y la producción agrícola total en los últimos años.

A pesar de la existencia de un régimen institucional formal de ciencia y tecnología, recientes evaluaciones indican que la capacidad general de investigación en Bangladesh es escasa, con excepción de algunos tipos de investigaciones agrícolas, en particular las relativas a la biotecnología (Banco Mundial, 2005b). Las investigaciones biotecnológicas se han iniciado recientemente en las principales instituciones con el apoyo del Gobierno. No obstante, la disponibilidad de fondos para investigación, aunque en el último decenio ha mejorado, sigue siendo muy limitada e insuficiente para satisfacer la demanda cada vez mayor del sector rural. Los sueldos relativamente poco competitivos de los científicos han dado lugar a la fuga de cerebros y han empeorado la ya aguda escasez de especialistas para atender a la creciente demanda. El Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Información y la Comunicación proporciona cuantiosos fondos para la investigación, y unos pocos organismos extranjeros de financiación, junto con el Banco Mundial, aportan fondos para la investigación sobre la biotecnología agrícola. Entre los proyectos figura uno de mejora genética del yute y las lentejas, y las actividades en curso para desarrollar nuevas variedades de arroz. Si bien la financiación de la investigación por parte del Ministerio ha aumentado sustancialmente en los cinco últimos años, todavía se considera insuficiente para aprovechar el vasto potencial de investigación del país, especialmente en lo que concierne al nivel de los recursos humanos científicos. Pero la considerable capacidad de investigación científica sólo ofrece oportunidades limitadas para la formación práctica y está condicionada en gran parte por la falta de un entorno de apoyo institucional que pueda plasmar la creatividad y la inventiva científica local en beneficios comerciales.

Este sistema de conocimiento es uno de los más avanzados de los PMA. No obstante, el actual sistema de investigación agrícola necesita mucha más financiación y coordinación, y está muy fragmentado y desarticulado. Los institutos de investigación agrícola, en asociación con agroindustrias privadas y ONG, podrían desempeñar un papel fundamental elevando los niveles de productividad de la agricultura. Sin embargo, el sistema de investigación agrícola está desvinculado en gran parte de la producción local. “Los vínculos existentes entre los institutos de investigación y desarrollo y los sectores de producción (en las fases finales) o de desarrollo de los recursos humanos (en las fases iniciales) son muy débiles. Por consiguiente, las actividades de I+D son improductivas y a menudo poco idóneas. Los institutos de investigación y desarrollo se administran más como instituciones académicas que como empresas industriales. El apoyo a la industria es escaso y, como fuente de conocimientos para la nueva industria, los institutos de investigación y desarrollo son inadecuados” (ISESCO, 2005, pág. 10). Es difícil generar tecnologías nuevas y rentables para atender a las necesidades cambiantes de los agricultores y las empresas agrocomerciales. Para mejorar los ingresos de los agricultores pequeños y marginales y fomentar la producción de artículos de alto valor añadido como las frutas, las hortalizas, los langostinos, la leche, la carne y las aves de corral, los institutos de investigación pública deben implicarse mucho más en las iniciativas del sector privado. Esta participación requerirá asociaciones múltiples, y no sólo la mayor asignación de recursos. Asimismo, habrá que aumentar el número de asociaciones de base cognoscitiva para facilitar las corrientes de información y conocimiento en todo el sistema nacional incipiente de innovación. Una mejor vinculación entre los institutos de investigación agrícola y las empresas agrocomerciales nacionales contribuiría a aumentar y mejorar la producción de cultivos hortícolas como las frutas y las hortalizas, y a incrementar la producción de leche y productos avícolas. El aumento de la producción de esos productos incrementaría a su vez el empleo

rural y la demanda de mano de obra, facilitaría las inversiones del sector privado en la distribución y el suministro de insumos y reduciría los altos riesgos de los sistemas de gestión, creando más empleos rurales no agrícolas (Banco Mundial, 2004b).

*b) Instituciones que contribuyen al desarrollo de las capacidades tecnológicas en la República Unida de Tanzania*

En la República Unida de Tanzania, las capacidades de investigación se crearon en los institutos públicos de investigación. La Comisión de Ciencia y Tecnología de Tanzania determinó las prioridades de la investigación. En los años setenta se establecieron varias instituciones de asistencia científica y tecnológica, pero estas instituciones no son conscientes de las necesidades del sector privado y carecen de motivación para cumplir con éxito sus mandatos (Lall, 1999; Wangwe, 1995a, 1995b). La elección de los sectores en las áreas de investigación se hizo en función de la oferta, en vez de basarse en un análisis de las necesidades y problemas tecnológicos de las empresas privadas de producción. Las vinculaciones entre la universidad y la industria siguen siendo frágiles.

A pesar de la existencia formal de estas instituciones de ciencia y tecnología en el sector privado, el aprendizaje y la innovación se producen principalmente mediante vinculaciones limitadas entre firmas nacionales. La vinculación con las fuentes externas de conocimiento, como los institutos públicos de investigación, es débil y se considera que la disparidad tecnológica con las firmas extranjeras es excesiva para que pueda establecerse una estrecha cooperación con las empresas transnacionales (ETN), a fin de promover las innovaciones en el país. Las empresas locales no suelen ser capaces de aprovechar la presencia de ETN, ya que la capacidad interna de absorción no es suficiente y la disparidad tecnológica con las empresas extranjeras es excesiva para que pueda procederse a una transferencia efectiva de conocimientos o diseños, o una actividad conjunta de I+D. Si quieren aprovecharse de la presencia de ETN, las empresas locales tienen que colmar la vasta brecha tecnológica (UNCTAD, 2003).

Los sistemas financieros pueden obstaculizar o facilitar el aprendizaje de las firmas (véase Goedhuys, 2005). Recientes trabajos sobre los procesos de aprendizaje en las firmas hacen pensar que los mercados financieros dualistas ejercen un impacto diferencial en la actividad innovadora de las firmas de la República Unida de Tanzania. Los mercados financieros formales, que tienden a favorecer a las empresas más grandes o a las firmas extranjeras, ejercen una influencia negativa en las oportunidades de aprendizaje de las firmas locales y en sus posibilidades de dotarse de las capacidades necesarias para competir. A este respecto, la innovación de las firmas locales en lo relativo a los productos y procesos es resultado, principalmente, del aprendizaje interno y de las vinculaciones entre firmas nacionales. Las fuentes existentes de conocimientos están infrautilizadas. Esta situación es típica en la mayoría de los PMA.

*c) La vinculación de los sistemas tradicionales con los sistemas modernos de conocimiento en Etiopía*

Los conocimientos tradicionales locales pueden convertirse en una base dinámica para lograr el desarrollo sostenible mediante nuevas iniciativas, como demuestra el caso de PROFIEET (Promoción de la Innovación y la Experimentación de los Agricultores). PROFIEET es un ejemplo de iniciativa reciente para promover el desarrollo rural en Etiopía (Assefa, 2004). Se ha concebido como parte de un nuevo paradigma de la investigación agrícola y el desarrollo, basado en los conocimientos tradicionales de los agricultores y las comunidades rurales y en la mejora del conocimiento local para incrementar la productividad agrícola.

PROFIEET es una iniciativa reciente destinada a promover la utilización de los conocimientos tradicionales y las innovaciones de los agricultores mediante la creación de un nuevo entorno de políticas para la investigación y el desarrollo dirigidos por los agricultores. Agricultores de Amaro y Gojam colaboran con expertos internacionales para mejorar el uso de técnicas tradicionales contra la infestación de pulguitas y el marchitamiento bacterial (una agresiva enfermedad de las plantas), para las cuales las técnicas modernas no han dado resultado. En esos casos particulares, el tratamiento tradicional se considera más efectivo y se utiliza paralelamente a las técnicas más modernas a fin de mejorar la productividad de los agricultores de la región.

En el contexto del nuevo planteamiento de los servicios de investigación y extensión agrícola en Etiopía, PROFIEET ha demostrado ser un modelo adecuado para modernizar la base de conocimientos tradicionales de las comunidades locales. Recientemente se han propuesto iniciativas similares para incluir a la demanda en la ecuación de innovación, haciendo que los usuarios, o sea, los propios agricultores, participen más en el diseño científico y tecnológico destinado a promover la participación de los interesados directos, sobre la base del mayor uso de los conocimientos locales y de la investigación agrícola participativa. También se prevé que el Comité Directivo de PROFIEET colabore estrechamente con los servicios nacionales de investigación y extensión organizando talleres, seminarios y cursos de formación para agricultores locales. Estas actividades tienen por objeto beneficiar directamente a los usuarios de los conocimientos haciéndoles compartir las experiencias internacionales de actividades de investigación participativas basadas en los interesados, que se hayan llevado a cabo en otros países y comunidades locales.

## E. Conclusiones

Desde finales de los años ochenta, muchos PMA han introducido reformas económicas para atribuir un papel más importante a las fuerzas de mercado y permitir que el sector privado lleve la iniciativa en el proceso de desarrollo. Los resultados desiguales de las reformas de primera generación han hecho que se preste más atención a las instituciones en lo relativo al crecimiento económico y la reducción de la pobreza, y en particular a la buena gobernanza. Pero es igualmente necesario prestar atención a la naturaleza del sector privado y a las instituciones en que se enmarca la iniciativa empresarial.

El desarrollo de las capacidades productivas no tiene lugar en un vacío institucional. Estas capacidades se crean mediante la interacción de instituciones, incentivos e iniciativas empresariales orientadas a la inversión y la innovación. Dentro de esta perspectiva, en el presente capítulo se han examinado tres instituciones fundamentales: las firmas, los sistemas financieros nacionales y los sistemas de conocimiento nacionales. Estas instituciones están interrelacionadas y su naturaleza puede facilitar u obstaculizar los tres procesos esenciales con los que se desarrollan las capacidades productivas: la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural.

Los datos expuestos en el presente capítulo muestran que la mayoría de los PMA adolecen de graves deficiencias institucionales con respecto a sus firmas, sus sistemas financieros y sus sistemas de conocimiento.

En primer lugar, la distribución por tamaños de las empresas en los PMA suele revelar la ausencia de un sector intermedio, la coexistencia de una gran cantidad de microempresas informales con unas pocas firmas grandes, y el escaso

desarrollo de las PYMES del sector formal, en particular las firmas nacionales de tamaño mediano. Las vinculaciones entre las grandes firmas y otras empresas son débiles, y el ciclo vital de las empresas queda paralizado. Pocas microempresas informales se convierten en empresas del sector formal. Además, las pequeñas firmas no suelen ser capaces de crecer, aunque sean eficientes. Por otra parte, el desempeño de las firmas es muy heterogéneo, aunque con frecuencia se ha observado que, con la mayoría de los indicadores de la productividad, las grandes firmas tienden a ser más productivas que las pequeñas.

En segundo lugar, y en estrecha relación con el fenómeno de la ausencia del sector intermedio, tanto los sistemas financieros como los sistemas de conocimiento nacionales son dualísticos. Los mercados financieros tienen un segmento informal (que incluye las transacciones entre amigos y parientes o los acuerdos de grupo en pequeña escala, así como las transacciones de prestamistas, intermediarios y latifundistas), y otro compuesto por los bancos formales. El sistema nacional de conocimiento consta de un componente moderno y otro tradicional. En estos diferentes sistemas se enmarcan distintos tipos de empresas.

En tercer lugar, los sistemas financieros nacionales cuentan con grandes reservas de liquidez, pero, en relación al PIB, en los PMA se conceden cuatro veces menos créditos internos al sector privado que en los países de bajos y medianos ingresos (15% frente al 60%). Además, esta proporción ha disminuido a raíz de la liberalización financiera, particularmente en los PMA africanos. Durante este mismo período, los márgenes de los intereses han aumentado en los PMA, y el nivel de monetización ha disminuido incluso en los PMA africanos. Puede decirse simplemente que la liberalización financiera no ha conseguido promover la inversión productiva, como denotan las bajas cifras del crédito al sector privado y a las PYMES en particular. Los bancos se ven limitados en parte por la escasa capacidad de los empresarios locales para formular planes comerciales aceptables, y también por el escaso cumplimiento de los contratos. Sin embargo, al propio tiempo es evidente que los bancos tienen una gran aversión al riesgo y prefieren llevar a cabo sus operaciones en el sector de los bonos del Estado de alta seguridad.

En cuarto lugar, los sistemas modernos de conocimiento son esenciales para la competitividad internacional, pero están fragmentados. Los creadores especializados de conocimientos, como las instituciones de investigación, no atienden a las demandas de los usuarios. Una característica especialmente sorprendente de las indicaciones derivadas de los estudios de casos es que, incluso en los PMA que han promovido con éxito las exportaciones de prendas de vestir basándose principalmente en diferentes regímenes de comercio preferencial, los sistemas de conocimiento que respaldan estas actividades son muy deficientes. La información sobre el uso de normas internacionales en los PMA también hace pensar en el problema particular de la capacidad de los sistemas nacionales de conocimiento orientarse al exterior y de mantenerse al nivel creciente de las normas internacionales.

Estos resultados tienen importantes consecuencias para las políticas. Las deficiencias de las reformas de la primera generación han dado lugar a cambios de política, y ahora se presta una renovada atención a la mejora del clima general para las inversiones. Este esfuerzo se ha concentrado principalmente en la mejora del entorno institucional general en el que operan las fuerzas de mercado, más que en arreglos institucionales de nivel intermedio. Además, las actividades se han concentrado especialmente en la reducción de los gastos comerciales que se derivan de la proliferación de trámites burocráticos. Estas iniciativas son ciertamente importantes; no obstante, el escaso desarrollo de las

firmas en los PMA, su alto grado de heterogeneidad y la segmentación de los sistemas financieros y de conocimiento sugieren que ello podría no ser suficiente. También hacen falta políticas que desarrollen dispositivos institucionales de nivel intermedio (como vinculaciones y redes de firmas) y capacidades a nivel de las firmas. Los hechos demuestran que los mercados son, desde luego, muy competitivos cuando se trata de “depurar” las firmas menos eficientes. Sin embargo, el proceso de eliminación puede ser tan severo que no permita la supervivencia, crecimiento y prosperidad de las empresas incipientes en una economía global abierta. Por consiguiente, las políticas han de dejar de prestar atención exclusiva a las intervenciones destinadas a aumentar la competencia y tener en cuenta la promoción de las condiciones marco y las capacidades empresariales que permitirán a las firmas crecer y prosperar. Este es el tema del último capítulo del presente Informe.

En el capítulo anterior se mostró que las infraestructuras de transporte, comunicaciones y energía de los PMA son escasas y de mala calidad. El aumento de las inversiones en infraestructura es desde luego una parte necesaria de la estrategia para desarrollar las capacidades productivas de los PMA; sin embargo, a juzgar por el análisis del presente capítulo no es probable que las inversiones en infraestructuras den resultado por sí solas. Lo que hace falta es una política de complementación de las infraestructuras que incluya medidas destinadas a corregir las deficiencias institucionales en la naturaleza de las firmas, los sistemas financieros y los sistemas de conocimiento del país. Estos sistemas financieros y de conocimiento nacionales también deben considerarse instituciones complementarias de los procesos paralelos de inversión e innovación. Si no se crean y refuerzan estas instituciones, no es probable que los PMA puedan competir eficazmente en la economía global y reducir la pobreza. En último término, el desarrollo de capacidades productivas dependerá de lo que hagan las firmas, de las vinculaciones entre ellas y de las instituciones que las respalden, así como de las medidas que adopten los poderes públicos para aprovechar los potenciales infrautilizados y catalizar y coordinar el cambio. Un planteamiento orientado hacia el sector privado que no tenga en cuenta la naturaleza de este sector fracasará inevitablemente en las economías muy pobres.

## Notas

- Baumol (1990) sostuvo que diferentes estructuras de incentivos en distintos entornos podían dar lugar a una actividad que contribuyera al crecimiento económico (actividad empresarial productiva) o bien a un comportamiento excesivamente lucrativo, especulación, evasión fiscal, limitación de la competencia y corrupción (actividad empresarial no productiva) o incluso a actividades empresariales perjudiciales para el crecimiento económico (actividad empresarial destructiva).
- El sitio web para esos estudios es: <http://www.worldbank.org/EnterpriseSurveys/ICAs.aspx>.
- El costo unitario de la mano de obra se calcula como la relación de los salarios con el valor añadido en dólares a nivel de la firma, promediada en una muestra de empresas utilizando un factor de deflación para el valor añadido físico (Banco Mundial, 2004b).
- En los casos de Bhután y Nepal, una relación mediana de la inversión en el capital de 0,05 (en Bhután) y 0,01 (en Nepal) frente a una tasa estimada de depreciación del capital de 0,1 (véase Banco Mundial, 2002).
- Por nivel de monetización se entiende la relación de la oferta monetaria con el PIB. Según la definición de la base de datos de los Indicadores Mundiales de Desarrollo, la oferta monetaria es la suma de la oferta monetaria restringida (M1) y el cuasidiner (QM). El dinero (M1) y el cuasidiner (QM) representan la suma de la moneda circulante fuera de los bancos, los depósitos a la vista con excepción de los del Gobierno central (M1), y los depósitos a plazo, de ahorros y en divisas de sectores residentes que no sean el Gobierno central (QM) (Banco Mundial, 2005a).
- También se ha sostenido que la liberalización financiera tiende a aumentar la tasa de préstamos improductivos y elevar a continuación el margen de interés, a medida que los bancos tienden a transferir los costos de los préstamos dudosos a otros prestatarios (Akyüz, 1993).
- Es importante observar que en el sector privado están incluidos los hogares. En consecuencia, la relación del crédito interno al sector privado con el PIB da cuenta del crédito desembolsado a la inversión privada y al consumo de los hogares. La escasez de datos hace imposible diferenciar el crédito a los hogares del crédito a las empresas. Las Estadísticas Financieras Internacionales, que son la base de datos monetarios de los países del FMI, no desagregan el sector privado entre hogares y otros conceptos. No obstante, es bien sabido que en los países pobres sólo los hogares de altos ingresos tienen acceso a los servicios financieros formales para financiar el consumo.
- Sería interesante medir la contribución de la «liquidez estructural» (resultante del gasto interno del sector público financiado con la ayuda) al exceso de liquidez prevaleciente en muchos países africanos (FMI, 2003a).
- El problema de la relación principal-agente está relacionado con las dificultades que surgen entre el principal y el agente cuando la información es incompleta y asimétrica.
- Situación en la cual «el sistema financiero formal sólo atiende a las grandes empresas, por lo que las PYMES tienen poco acceso a los servicios financieros» (Banco Mundial, 2002, pág. 75).
- Las instituciones financieras tales como los seguros, los fondos de pensiones y las sociedades de arrendamiento financiero están poco desarrolladas.
- «El PESF es un servicio conjunto del FMI y el Banco Mundial, establecido en mayo de 1999 para imprimir mayor eficacia a los esfuerzos de consolidación de los sistemas financieros de los países miembros. Con la contribución de expertos de diversos organismos nacionales u órganos de normalización, las actividades del programa tratan de determinar los puntos fuertes y débiles de los sistemas financieros de un país, evaluar cómo se están gestionando las fuentes principales de riesgo, determinar las necesidades de asistencia técnica y de desarrollo del sector, y contribuir a establecer el orden de prioridad de las respuestas de política», véase <http://www.imf.org/external/np/fsap/fsap.asp>.
- Los bancos extranjeros, que captan a los clientes más solventes, tienden a ofrecer créditos de mejor calidad que los bancos nacionales.
- Los elevados intereses hacen que sólo puedan considerarse financiables los proyectos muy arriesgados. Por una parte esto contribuye a la vulnerabilidad del sistema bancario (el círculo vicioso creado por el bajo nivel de reembolso de los préstamos) mientras que, por la otra, considerando la escasa competitividad del sector financiero ello podría crear oportunidades de ganancias para los bancos.
- Más concretamente, el 84% de las empresas comunicaron que el costo de la financiación era el mayor obstáculo a su rendimiento, y el 75 y el 74%, respectivamente, indicaron que el acceso al crédito interno y el acceso al crédito externo, eran los principales obstáculos. De hecho, los problemas financieros se consideraban más graves que la

corrupción, los problemas en el suministro de electricidad o incluso la inestabilidad macroeconómica (FMI, 2004).

- El sistema nacional de innovación se ha definido como «un conjunto de instituciones diferentes que contribuyen conjunta e individualmente al desarrollo y la difusión de nuevas tecnologías y que ofrecen el marco en el cual los gobiernos configuran y aplican las políticas para influir en el proceso de innovación. En este sentido, es un sistema de instituciones interrelacionadas e instituciones formales que tiene por objeto crear, almacenar y transferir las técnicas y artefactos del conocimiento que se definen como nuevas tecnologías» (Metcalfe, 2005, pág. 38).
- Investigaciones recientes ponen de relieve el papel de las complementariedades entre los resultados de la innovación y la infraestructura financiera propia de los países, que pueden contribuir a explicar las diferencias observables en las estructuras industriales nacionales. Mientras que los sistemas financieros dominados por el mercado o «de fuera» (basados en valores bursátiles) son más propicios para promover nuevas innovaciones genéricas (por la capacidad de aceptar niveles más altos de riesgo e incertidumbre) los sistemas financieros de base bancaria, o «de dentro», son más compatibles con el apoyo al desarrollo de tecnologías más establecidas (Block, 2002).

## Bibliografía

- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2004). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. Preparado para la *Handbook of Economic Growth*, editado por Philippe Aghion y Steve Durlauf.
- Akin Adubiña, O. (2004). An assessment of science and technology capacity building in sub-Saharan Africa. African Technology Policy Studies Network, Special Paper Series Nº 19, Nairobi, Kenya.
- Akyüz, Y. (1992). On financial deepening and efficiency. Documento de debate de la UNCTAD Nº 43, Ginebra.
- Akyüz, Y. (1993). Financial liberalization: The key issues. Documento de debate de la UNCTAD Nº 56, Ginebra.
- Albaladejo, M. y Schmitz, H. (2000). Helping African SMEs to compete in regional and global markets: A strategic framework. Institute for Development Studies, University of Sussex, Reino Unido.
- Assefa, A. (2004). Promotion of former innovation and experimentation in Ethiopia (PROFIEET): A changing paradigm in agricultural research and extension approach, Addis Ababa, mimeo.
- Banco Mundial (1994). *Adjustment in Africa: Reforms, results and the road ahead*. World Bank Policy Research Report. Washington, DC.
- Banco Mundial (2004a). An assessment of the investment climate in Zambia. Investment Climate Assessment. Washington, DC.
- Banco Mundial (2004b). Indigenous knowledge: Local pathways to development. Knowledge and Learning Group. Washington, DC.
- Banco Mundial (2005a). World Development Indicators Database 2005. Washington, DC.
- Banco Mundial (2005b). Revitalising the agricultural technology system in Bangladesh. Development Series, Agriculture and Rural Development. Washington, DC.
- Bangladesh Enterprise Institute (2004). Taking stock and charting a path for SMEs in Bangladesh.
- Bardhan, P. (2005). *Scarcity, Conflicts and Cooperation: Essays in the Political and Institutional Economics of Development*. Cambridge, Mass. MIT Press.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5): 893-921.
- Bell, M. y Albu, M. (1999). Knowledge systems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries. *World Development*, 27 (9): 1715-1734.
- Bell, M. (2006). Draft background discussion paper for the L20 workshop. L20 Communique: Science and Technology for Development Conference, Maastricht, 7 y 8 de marzo, MERIT/INTECH.
- Biggs, T., y Shah, M. (2006). African SMEs, networks, and manufacturing performance. World Bank Policy Research Working Paper Nº 4831.
- Bigsten, A. et al. (2003). Credit constraints in manufacturing enterprises in Africa. *Journal of African Economies*, 12: 104 - 125.
- Bigsten, A. y Soderbom, M. (2005). What have we learned from a decade of manufacturing enterprise surveys in Africa? World Bank Policy Research Working Paper Nº 3798.
- Blind, K. (2005). Standards, technical change and IPRs: Lessons from industrialized countries. Industrial Development Report 2005 Background Paper Series. ONUDI, Viena.



- Block, T. (2002). Financial systems, innovation and economic performance. MERIT-Infonomics Research Memorandum Series. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, Maastricht, The Netherlands.
- Blomström, M. and Kokko, A. (1998). Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12 (3): 247 - 277.
- Brilleau, A. et al. (2005). *Le secteur informel: Performances, insertion, perspectives*. Enquête 1-2-3, phase 2, STATECO N° 99.
- Brownbridge, M. and Gayi, S. K. (1999). Progress, constraints and limitations of financial sector reforms in the least developed countries. Finance and Development Research Programme, Working Paper Series, N° 7. Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, UK.
- Chandler, A. D. (1977). *The Visible Hand*. Cambridge, Harvard University Press, Mass., USA.
- Čihák, M. y Podpiera, R. (2005). Bank behavior in developing countries: Evidence from East Africa. IMF Working Paper, 05/129, Washington, DC.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4 (16): 386-405.
- Comisión para África (2005). *Our Common Interest*. Informe de la Comisión para África, marzo de 2005.
- David, M. (2005). The LDC domestic financial sector. Documento de antecedentes preparado para el Informe sobre los países menos adelantados 2006, UNCTAD, Ginebra.
- Dosi, G., Teece, D. J. y Winter, S. G. (1992). Toward a theory of corporate coherence: Preliminary remarks, in Dosi, G., Giannetti, R., and Toninelli, P. A. (eds.) *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*.
- Elhiraika, B. y Nkuunziza, J. (2005). Facilitating firm entry, growth and survival with special attention to SMEs. Comisión Económica para África. Borrador.
- Fafchamps, M. (1999). Ethnicity and credit in African manufacturing. Stanford University, EE.UU.
- Fivavo, A., Simonetti, R. y Wuyts, M. (2005). Banking on rural productive capacities: the GAPI experience in Mozambique. Documento de antecedentes preparado para el Informe sobre los países menos adelantados 2006, UNCTAD, Ginebra.
- Gelbard, E. A. y Leite, S. P. (1999). Measuring financial development in sub-Saharan Africa. Documento de trabajo del FMI WP/99/105, Washington, DC.
- Glick, R. y Hutchison, M. (2002). Capital controls and exchange rate instability in developing economies. Pacific Basin Working Paper Series, N° PB00-05, Federal Reserve Bank of San Francisco, EE.UU.
- Goedhuys, M. (2005). Learning, production innovation and firm heterogeneity in Tanzania. United Nations University, Institute for New Technologies, Discussion Paper Series N° 7, Maastricht, Países Bajos.
- Harding, A., Soderbom, M. y Teal, F. (2004). Survival and success among African manufacturing firms. Centre for Study of African Economies, Department of Economics, University of Oxford, Reino Unido.
- Ishikawa, S. (1998). Underdevelopment of the market economy and the limits of economic liberalization. In *Japanese Views on Economic Development: Diverse paths to the market*. (eds.) K. Ohno e I. Ohno, Routledge, Londres y Nueva York.
- FMI (2003a). Uganda: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on the following topics: monetary and financial policy transparency, banking supervision, securities regulation, insurance regulation, corporate governance, and payment systems. IMF Country Report N° 03/97. Washington, DC.
- FMI (2003b). Tanzania: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on banking supervision. IMF Country Report N° 03/241, Washington DC.
- FMI (2004). Republic of Mozambique: Financial system stability assessment including report on the observance of standards and codes on the following topics: Banking supervision, payment systems, and anti-money laundering and combating the financing of terrorism. IMF Country Report N° 04/52. Washington DC.
- FMI (2005a). Rwanda: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on the following topics: Monetary and financial policy transparency, banking supervision, and the FATF recommendations for anti-money laundering and combating the financing of terrorism, Washington, DC.
- FMI (2005b). Senegal: Financial system stability assessment update. IMF Country Report N° 05/126, Washington, DC.
- ISESCO (2005). Transfer of scientific research results to the production sector. [http://www.iesco.org.ma/pubEngTrSCResch/page\\_10.htm](http://www.iesco.org.ma/pubEngTrSCResch/page_10.htm).
- Kaldor, N. (1967). *Strategic Factors in Economic Development*. New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, Ithaca, Nueva York.
- Kauffmann, C. (2005). Financing SMEs in Africa. Policy Insights N° 7, OECD Development Centre.

- Kozul-Wright, Z. (2000). The firm in the innovation process. En: Singer, H., Hatti, M. y Tandon, R. (eds.) *Technological Diffusion in Third World*, Delhi.
- Lall, S. (1999) (ed.) *The Technological Response to Import Liberalization in Sub-Saharan Africa 1999*. Macmillan, Londres.
- Lall, S. (2004). Reinventing industrial strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness. UNCTAD G-24 Serie de documentos de debate, N° 28, Naciones Unidas, Ginebra.
- Lall, S. (2005). FDI, AGOA and manufactured exports by a landlocked, least developed African economy: Lesotho. *Journal of Development Studies*, 41 (6): 998-1022.
- Liedholm, C. (2001). Small firm dynamics: evidence from Africa and Latin America. Este estudio se encargó para el proyecto "The Role of Small & Medium Enterprises in East Asia", organizado por el World Bank Institute.
- Lundvall, B. A. (1988). Innovation as an interactive process: From user-producer to national system of innovation. Dosi y otros. (eds.). *Technology and Economic Theory*. Printer Publishers, Londres.
- Malhotra, Y. (2003). Measuring knowledge assets of a nation: Knowledge systems for development. Paper delivered at the Ad Hoc Group of Experts Meeting on Knowledge Systems for Development, Naciones Unidas, Nueva York, 4 y 5 de septiembre de 2003.
- Mazumdar, D. y Mazaheri, A. (2003). The African manufacturing firm: an analysis based on firm surveys in seven countries in sub-Saharan Africa, Routledge, Londres y Nueva York.
- McKinley, T. (2005). Economic alternatives for sub-Saharan Africa: "Poverty Traps", MDG-based strategies and accelerated capital accumulation. Draft paper for the G-24 Meeting, 15 y 16 de septiembre de 2005. Nueva York.
- Mead, D. C. y Liedholm, C. (1998). The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, *World Development*, 26: 61- 74.
- Mengistae, T. (2001). Indigenous ethnicity and entrepreneurial success in Africa: Some evidence from Ethiopia. Policy Research Working Paper N° 2543, Banco Mundial, Washington, DC.
- Metcalfe, J. (1995). The economic foundations of technology policy: equilibrium and evolutionary perspectives, in: Stoneman, P. (ed.), *Handbook of economics of innovation and technology change*, Oxford: Blackwell.
- Mugabe, J. (2002a). Biotechnology in Sub-Saharan Africa: Towards a policy research agenda. African Technology Policy Studies Network, Special Series Paper N° 3. Nairobi, Kenya.
- Mugabe, J. (2002b). Science and technology in the New Partnership for Africa's Development. Ponencia en un seminario de la University Partnership Network for International Development (UniPID), 2 de diciembre de 2002, University of Jyväskylä.
- Nelson, R. R. y Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Nissanke, M. K. (2001). Financing enterprise development in sub-Saharan Africa. *Cambridge Journal of Economics*, (25): 343- 367.
- North, D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. W. W. Norton and Company; New Ed edition.
- Nwokeabia, H. (2002). Why the industrial revolution missed Africa: A "traditional knowledge" perspective, Economic Commission for Africa, ECA/ESPD/WPS/01/02.
- OIT (2004). *Informe sobre el Empleo en el Mundo 2004 y 2005, Empleo, Productividad y Reducción de la Pobreza*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Oyeleran-Oyeyinka, B. (2005). Systems of innovation and underdevelopment: An institutional perspective. Institute for New Technologies, Discussion Paper Series 2005-1, United Nations University, Maastricht, Países Bajos.
- Oyeleran-Oyeyinka, B. (2006). Learning hi-tech and knowledge in local systems: The Otigba computer hardware cluster in Nigeria. UNU-MERIT Working Paper Series, N° 007, United Nations University, Maastricht, Países Bajos.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of Growth in the Firm*. Blackwells, Oxford.
- Ramachandran, V. y Shah, M. K. (1999). Minority entrepreneurship and firm performance in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Studies*, 36 (2): 71 - 87.
- Ranis, G. y Stewart, F. (1999) V-Goods and the role of the urban informal sector in development. *Economic Development and Cultural Change*, 47, 2 de enero de 1999, 259- 288.
- Ranja, T. (2003). Success under duress: A comparison of indigenous Africans and East African Asian entrepreneurs. Globalisation and East Africa. Working Paper Series N° 7. Economic and Social Research Foundation.
- Rodrik, D. (2004). Getting Institutions Right. Harvard University, Mass. Mimeo. [http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/ifo-institutions%20article%20\\_April%202004\\_.pdf](http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/ifo-institutions%20article%20_April%202004_.pdf).
- Sagasti, F. R. (2004). *Knowledge and Innovation for Development: The Sisyphean Challenge of the 21st Century*. Edward Elgar Publishing.

- Schapiro, N. (1991). Firms, markets and innovation. JPKE. Otoño.
- Schumpeter, J. (1947). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres, Unwin, tercera edición, 1950, Nueva York, Harper and Row.
- Shiferaw, A. (2005). *Firm Heterogeneity and Market Selection in Sub-Saharan Africa: Does it Spur Industrial Progress?* Institute of Social Studies. Working paper N° 414, La Haya.
- Thisen, J. K. (2004). Mobilization of savings through increased monetization of African economies. Powerpoint presentation at Economic Commission for Africa Workshop on "Financial Systems and Mobilization of Resources in Africa", Nairobi, 1º a 3 de noviembre de 2004.
- Touré, O. (2003). Research for development in West and Central Africa. Background paper prepared for the International Development Research Centre in preparation for the Corporate Strategy and Program Framework 2005-2010, IDRC, Canada.
- Tybout, J. R. (2000). Manufacturing firms in developing countries: How well do they do, and why? *Journal of Economic Literature* 38: 11 - 44.
- UNCTAD (1995). Fortalecimiento de los vínculos entre los sistemas nacionales de investigación y desarrollo y los sectores industriales. Informe del grupo de expertos a la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo (E/CN.16/1995/8).
- UNCTAD (1996). *Informe sobre los países menos adelantados 1996*, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.96.II.D.3.
- UNCTAD (1999). Science, Technology and Innovation Policy Review, STIP, Jamaica. Ginebra.
- UNCTAD (2001). Growing micro and small enterprises in LDCs: The "missing middle" in LDCs: Why micro and small enterprises are not growing? Enterprise Development Series UNCTAD/ITE/TEB/5/, Ginebra.
- UNCTAD (2003). Africa's technology gap: Case studies on Kenya, Ghana, Tanzania and Uganda. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.13. Publicación de las Naciones Unidas.
- UNCTAD (2005). *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.D.10.
- UNESCO/ISCU (1999). Science Agenda: Framework for Action, agreed at the UNESCO/ISCU World Conference on Science for the Twenty-first Century: A New Commitment, 1999.
- UN Millennium Project (2005). Innovation: Applying Knowledge in Development. Task-force on Science, Technology and Innovation. Earthscan, London.
- Van Biesebroeck (2005). Firm size matters: Growth and productivity growth in African manufacturing. *Economic Development and Cultural Change*, 53 (3): 545.
- Wangwe, S. (ed.) (1995a). *Exporting Africa: Technology, Trade and Industrialization in sub-Saharan Africa*. Routledge, Londres y Nueva York.
- Wangwe, S. (1995b). Tanzania's growth potential: a background paper for the country's 1995 economic memorandum (CEM). Economic and Social Research Foundation (ESRF), Tanzania.
- Williamson, O. E. (1983). Credible commitments: Using hostages to support exchange, *American Economic Review*, 73 (4): 519- 540.
- Williamson, O. (1985). *Economic Institutions of Capitalism*, New York Free Press.

# Deficiencias institucionales: firmas, sistemas financieros y sistemas de conocimiento

## A. Introduction



El desarrollo de las capacidades productivas de un país está fuertemente condicionado por instituciones que propician o dificultan los procesos de acumulación de capital, progreso tecnológico y cambio estructural. Los factores más importantes a este respecto son el entorno institucional, o sea el conjunto de normas políticas, sociales y jurídicas fundamentales (como los derechos de propiedad) que sientan las bases para la producción, el intercambio y la distribución, y los dispositivos institucionales, o sea las relaciones regulares entre los agentes económicos y las normas informales que regulan el modo en que dichos agentes cooperan o compiten entre sí. En ocasiones este último factor se refuerza con el establecimiento de organizaciones formales, como firmas o sindicatos, o toma la forma de pautas recurrentes de interacción más flexibles entre los agentes y las organizaciones formales.

Una amplia variedad de instituciones son importantes para el desarrollo de las capacidades productivas. Por ejemplo, los valores culturales relativos al papel de la mujer en la sociedad pueden influir de modo considerable en la oferta de mano de obra, y las actitudes hacia el dinero, el consumo y la riqueza pueden condicionar en gran medida la acumulación de capitales. Con el proceso de globalización, los regímenes internacionales que regulan el comercio, las finanzas, las inversiones, la tecnología, el conocimiento y la circulación de las personas han cobrado también una importancia creciente para el desarrollo de las capacidades productivas en los países.

En el marco del debate sobre la política de desarrollo, cada vez se aprecia más la importancia de las instituciones para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza (Rodrik, 2004; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2004). En los países que dependen en alto grado de la ayuda, se presta especial atención a la calidad de la gestión pública. Esta circunstancia está estrechamente relacionada con el deseo legítimo de los donantes de que la ayuda y el alivio de la deuda se utilicen adecuadamente. No obstante, la buena gobernanza se expresa también, de un modo particular, en el programa de políticas destinadas a liberar al sector privado de las limitaciones impuestas por el sector público y dejar mayor espacio para las fuerzas de mercado.

El presente Informe reconoce la importancia de una buena gobernanza (véase el capítulo 8) y el papel central que debe desempeñar el sector privado en el desarrollo de las capacidades productivas. No obstante, las prescripciones institucionales deben adaptarse a las características propias de las economías nacionales: por consiguiente, es necesario efectuar un examen mucho más detenido de la naturaleza del sector privado en los PMA y las instituciones que enmarcan la actividad empresarial. Como se ha indicado anteriormente en el Informe, una característica importante de los PMA es que una gran parte de la producción todavía está organizada en torno al hogar; además, las instituciones de mercado están subdesarrolladas (Ishikawa, 1998). Si se inicia una reforma de las políticas en este contexto, en el supuesto de que basta con liberar a los

---

*En el marco del debate sobre la política de desarrollo, cada vez se aprecia más la importancia de las instituciones para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. No obstante, las prescripciones institucionales deben adaptarse a las características propias de las economías nacionales.*

---

---

*Es necesario efectuar un examen mucho más detenido de la naturaleza del sector privado en los PMA y las instituciones que enmarcan la actividad empresarial.*

---

elementos característicos de una economía de mercado que funcione de las injerencias públicas para que dichos elementos tengan una existencia propia, es probable que las consecuencias sean imprevistas y decepcionantes. El problema de políticas consiste más bien en desarrollar una economía de mercado capitalista y asegurarse de que se organiza de un modo que contribuya al logro de los objetivos nacionales de desarrollo y reducción de la pobreza.

*Las firmas son instituciones fundamentales para materializar el potencial de creación del mercado. El éxito en el desarrollo de las capacidades productivas depende de la existencia de firmas que puedan invertir e innovar.*

El presente capítulo trata en particular de la naturaleza del sector privado en los PMA y de las principales instituciones que contribuyen a la inversión y la innovación, o sea las firmas y los sistemas financieros y de conocimiento locales. En la sección B se examina la naturaleza de las firmas en los PMA, sobre la base de los resultados de las encuestas del Banco Mundial para la evaluación del clima de inversiones, y también del Programa de investigación sobre el desarrollo de las empresas (RPED), del Banco Mundial. En la sección C se analizan los sistemas financieros internos de los PMA, y en la sección D se estudian los sistemas internos de conocimiento. Un argumento fundamental del presente Informe es que tanto los sistemas financieros como los sistemas de conocimiento son importantes para el desarrollo de las capacidades productivas. Los primeros son esenciales para el proceso de inversión, mientras que los segundos lo son para el proceso de innovación. En la sección E se resumen los principales mensajes del capítulo.

## B. Las firmas en los PMA

El desarrollo de las capacidades productivas no es un proceso abstracto sino que se plasma en el ejercicio de la iniciativa empresarial. Por iniciativa empresarial se entiende el acto de crear valor aprovechando las oportunidades, asumiendo riesgos y movilizándolo los capitales humanos, sociales, financieros y físicos. La institución fundamental para el ejercicio de la iniciativa empresarial es la firma (recuadro 17), aunque ésta no opera en el vacío. Sus actividades están habilitadas o limitadas por la matriz institucional en la que operan, que incluye los sistemas financieros y de innovación.

Las firmas son el lugar donde se producen la inversión y el aprendizaje. Son instituciones fundamentales para materializar el potencial de creación del mercado. El éxito en el desarrollo de las capacidades productivas depende de la existencia de firmas que puedan invertir e innovar. Una economía dinámica es la que posee la capacidad de crear firmas.

En este orden de ideas, una limitación importantísima para el desarrollo de las capacidades productivas en los PMA es la naturaleza de sus firmas. Los datos derivados de las encuestas aún son fragmentarios, pero es posible determinar tres tendencias generales que los analistas encuentran repetidamente en los estudios de los países, a saber:

- La distribución por tamaños de las empresas en la mayoría de los PMA denota la ausencia de un sector intermedio y el ciclo vital de las empresas pequeñas tiende a paralizarse;
- Existe una considerable heterogeneidad en el desempeño de las firmas en los países, y se observa una acusada tendencia a que las firmas grandes sean más productivas, más orientadas a la inversión y más innovadoras que las empresas pequeñas;
- Hay algunas vinculaciones entre las empresas del sector formal y las del sector informal, pero no suelen ser muy sólidas.

*La distribución por tamaños de las empresas en la mayoría de los PMA denota la ausencia de un sector intermedio y el ciclo vital de las empresas pequeñas tiende a paralizarse.*

### RECUADRO 17. LA FIRMA COMO CENTRO DE APRENDIZAJE Y AGENTE DE CREACIÓN DE MERCADO

Con arreglo de la definición de Williamson (1983), en el presente capítulo se entiende por firmas las instituciones o jerarquías ajenas al mercado que operan con criterios de racionalidad limitada frente a la incertidumbre. A diferencia de la teoría neoclásica que ve en la firma una «caja negra» de relaciones tecnológicas (representadas mediante funciones de costos), que minimiza los costos al tiempo que maximiza los beneficios, autores destacados de la nueva escuela institucionalista como Coase, Williamson y North sostienen que inicialmente hay dos tipos de estructuras de gobernanza: el mercado y la jerarquía. El mercado es primordial. La firma como jerarquía aparece solamente cuando los costos de transacción de la coordinación económica dentro de la firma (hacer) son inferiores a los de operar en el mercado (comprar).

La firma sigue procedimientos ordinarios consistentes en lo siguiente: características de funcionamiento y competencias que determinan lo que la firma hace a corto plazo; normas de inversión que determinan el comportamiento de la firma en lo relativo a las inversiones, y prácticas de investigación sistemáticas que determinan la supervivencia y la expansión de la firma (incluidas la organización de I+D y la innovación) (Nelson y Winter, 1982). Los procedimientos sistemáticos de investigación están condicionados por el historial de la firma, y dependen pues de la evolución de la situación. El mercado es esencialmente un mecanismo de selección que separa «el grano de la paja» (Nelson y Winter, 1982).

La perspectiva neoschumpeteriana ampliada (véase Dosi, Teece y Winter, 1992), interpreta la firma como una institución de aprendizaje en evolución que con el tiempo borra los límites entre ella y el mercado, adoptando esencialmente un enfoque dinámico de la creación y el desarrollo de este último. Basándose en las teorías austríacas sobre la firma, estos autores interpretan el proceso del mercado como un proceso de cambio constante y creación entre diferentes agentes económicos. En tal condición, el propio mercado es un proceso de creación que da lugar a innovaciones, nuevos bienes de consumo y nuevas maneras de hacer cosas. Los agentes centrales de este proceso son las firmas que materializan el potencial creativo del mercado (Schumpeter, 1947).

Pero, a diferencia del mercado, la firma recurre a la coordinación consciente de la «mano visible» (Chandler, 1977; Schapiro, 1991). A este respecto, la firma cumple las siguientes funciones esenciales: i) almacena conocimientos (incluidos conocimientos tácitos); ii) reproduce estos conocimientos y atrae nuevos conocimientos o los comparte con otras firmas; y iii) fomenta la confianza y la cooperación.

En la medida en que se cumplan estas tres condiciones podrá decirse que la firma representa un proceso ininterrumpido de relaciones que se desarrollan en el tiempo mediante la experiencia productiva y, por consiguiente, hace realidad lo que Kaldor llamaba «el papel creativo de los mercados» (1967).

Comoquiera que la naturaleza de las capacidades tecnológicas adquiridas con el aprendizaje práctico se asienta en la experiencia, las firmas deben utilizar sus capacidades internas y su creatividad para producir y desarrollar nuevos productos y procesos. Es preciso adquirir conocimientos tácitos, que no pueden comprarse, importarse o tomarse a préstamo. De modo análogo, el cambio y la innovación dependen de la cooperación entre diversos grupos (posiblemente enfrentados) dentro del propio proceso de producción, en particular la administración y la mano de obra, más allá de las estipulaciones normales de los contratos de empleo. La innovación requiere una flexibilidad en los contratos de empleo que los contratos basados exclusivamente en el mercado no pueden expresar ni acomodar.

Para crear un entorno que posibilite el aprendizaje interactivo, las firmas han de compartir información y esto supone mantener relaciones estrechas y continuas.

La firma constituye un foro importante para debatir y codificar los cambios y adaptaciones necesarias a las prácticas laborales y las relaciones laborales más en general, que son esenciales si se quiere que el cambio técnico y la innovación evolucionen satisfactoriamente. Así pues, en todos estos aspectos la firma constituye un foro importante para las actividades de aprendizaje a largo plazo (aprovechando las economías externas resultantes de la experiencia acumulada) y la adopción de decisiones estratégicas, cuya importancia se ha subestimado mucho. Al crear un contexto en el que pueda desarrollarse un interés convergente en la innovación, la firma complementa su función proporcionando el grado de seguridad contra los riesgos y los fracasos a que hacen frente los productores en los mercados muy inestables e inciertos, que son resultado del cambio técnico.

Esta noción de una firma activista en el terreno empresarial se inspira en la descripción que hace Penrose (1959) de la firma como conjunto de recursos físicos y humanos dedicados a una serie de actividades complementarias que crean riqueza mediante la producción de uno o más productos que otras firmas puedan utilizar como insumos en sus procesos de producción, o que pueda consumir el consumidor final. Además, la firma funciona siempre en un entorno que desafía su capacidad de igualar los resultados de otras firmas tratando de reducir los costos unitarios, pero también creando nuevos productos o mejorando continuamente las características del producto existente. Por otra parte, la firma actúa como depositaria de los conocimientos prácticos, tácitos o derivados de la experiencia.

## Recuadro 17 (cont.)

La actividad innovadora debe utilizar el mayor número de capacidades posible, que pueden no estar formalizadas o codificadas pero que requieren la confianza y la cooperación si se quiere obtener las respuestas adecuadas. Lundvall propone el concepto de mercados organizados como modalidad intermedia de gobernanza entre los mercados y las jerarquías, que se caracteriza por una red de relaciones entre el usuario y el productor. Los mercados organizados crean relaciones selectivas y duraderas entre los usuarios y los productores, que implican no sólo elementos tradicionales del mercado como el precio, el producto y la venta, sino también el intercambio de información cualitativa, códigos comunes de información y conducta y a veces, incluso, cooperación directa (Lundvall, 1988). Esta definición de la firma como recipiente de la actividad empresarial colectiva en el contexto de un mercado organizado se presta mejor a la interpretación dinámica del cambio técnico antes mencionada.

El innovador schumpeteriano es por definición un empresario productivo que configura el entorno económico con su creatividad.

Estas características no son necesariamente exclusivas de los PMA. Los datos relativos al desempeño de las firmas hacen pensar que la pequeñez del mercado, la inestabilidad de los precios, los patrones de demanda de subsistencia y la debilidad de las instituciones de apoyo crean tendencias similares en otros países en desarrollo (Tybout, 2000). Sin embargo, en la medida en que estas características son más frecuentes en los PMA, es probable que la estructura de sus empresas sea aún más sesgada.

### 1. LA AUSENCIA DE UN SECTOR INTERMEDIO Y EL CICLO VITAL PARALIZADO DE LAS FIRMAS

La ausencia del sector intermedio se debe al escaso desarrollo de las empresas de tamaño pequeño y mediano (PYMES) del sector formal, y en particular de las firmas nacionales de tamaño mediano. En un extremo de la gama de tamaños hay un elevado número de microempresas informales, la mayoría de las cuales utilizan tecnologías básicas y tradicionales y atienden a las necesidades de los mercados locales, que son restringidos y relativamente pequeños. Como se ha mostrado en el capítulo 4, aunque estas empresas absorben un alto porcentaje del empleo, en general sus niveles de productividad agregada son los más bajos. El otro extremo de la gama lo ocupan unas pocas empresas grandes, principalmente de gran densidad de capital, que se basan en los recursos naturales, dependen de las importaciones o se dedican en particular a operaciones de montaje. Estas firmas suelen ser filiales de propiedad total o minoritaria de empresas extranjeras, o empresas de propiedad del Estado; no son grandes en comparación con los parámetros internacionales, pero dominan el paisaje empresarial en la mayoría de los PMA. Entre estos dos extremos hay unas pocas PYMES del sector formal.

Si bien la inexistencia de un sector intermedio es un hecho ampliamente reconocido (véase UNCTAD, 2001; Informe de la Comisión para África, 2005; Kauffmann, 2005), en la práctica es difícil obtener datos de los distintos países que demuestren esta particularidad. Un importante problema de las comparaciones entre países es la falta de una definición uniforme de microempresa, pequeña empresa, empresa mediana y empresa grande, que sea válida para todos los países. Según las estimaciones de la OIT, la contribución de las PYMES del sector formal al PIB en los países de renta alta es casi el doble que la de los países de renta baja (más del 40%, frente al 20%), y la contribución de esas PYMES al empleo en los países de ingresos altos, que supera el 60%, también duplica a la de los países de ingresos bajos (OIT, 2004).

En Asia, Bangladesh parece poseer el sector formal de PYMES más importante, medida según su contribución al valor añadido. Aunque su importancia es muy discutida, varias fuentes sugieren que la contribución de este sector al

*La ausencia del sector intermedio se debe al escaso desarrollo de las empresas de tamaño pequeño y mediano (PYMES) del sector formal, y en particular de las firmas nacionales de tamaño mediano.*

valor añadido total de la industria manufacturera se sitúa entre el 45 y el 50% (Bangladesh Enterprise Institute, 2004, sobre la base de las estimaciones del Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Mundial y la Comisión de Planificación de Bangladesh). En cambio, en los PMA africanos las encuestas indican que unas pocas firmas grandes aportan la mayor parte de la contribución al valor añadido de la industria manufacturera. Según Albadalejo y Schmitz (2000), las PYMES de África pueden clasificarse en la categoría de microempresas de subsistencia o de PYMES orientadas al crecimiento. Las primeras son empresas del sector informal, que de ordinario emplean un máximo de cinco trabajadores -y en la mayoría de los casos un solo trabajador- y que utilizan también mano de obra familiar no remunerada. Su actividad está basada principalmente en el uso intensivo de mano de obra y sus rasgos característicos son los escasos obstáculos a la instalación y los reducidos beneficios; la mayor parte de los puestos de trabajo están ocupados por mujeres. Ejemplos de las actividades más comunes son la venta ambulante y los trabajos subcontratados en el hogar. Las PYMES orientadas al crecimiento pertenecen sobre todo a la categoría de empresas que utilizan de 5 a 19 trabajadores, pero puede haber algunas microempresas entre ellas. De ordinario son empresas del sector formal, pero también hay algunas empresas del sector informal. Este tipo de empresas predomina en los sectores basados en los recursos naturales, aunque las PYMES orientadas al crecimiento que obtienen mejores resultados son las de los sectores de alta densidad de capitales y de algunos sectores más desarrollados tecnológicamente (por ejemplo TIC, corte y confección), y que presentan un potencial de crecimiento mayor que el de las microempresas de subsistencia. Estas empresas tienden a suministrar los mercados nacionales, pero también los internacionales (sobre todo los regionales). El deficiente desarrollo de estas PYMES orientadas al crecimiento es lo que causa el fenómeno de la ausencia del sector intermedio.

Hay pocos datos que sugieran que la creación de nuevas empresas o el cierre de empresas sea un problema para las firmas pequeñas (véase por ejemplo, Elhiraika y Nkuunziza, 2005). Las indicaciones empíricas obtenidas en los países africanos tienden a confirmar que el ritmo de creación de nuevas empresas es muy elevado (Mead y Liedholm, 1998), pero que también lo es el de cierre de empresas pequeñas en particular. Se ha calculado que el 50% de las empresas incipientes fracasan en los tres primeros años (ibíd.). Además, hay dos factores que paralizan el ciclo vital de las empresas. En primer lugar, las empresas del sector informal pocas veces pasan al sector formal. Albadalejo y Schmitz (2000) han calculado que, en África, menos del 1% de las microempresas orientadas a actividades de subsistencia se convierten en PYMES orientadas al crecimiento. En segundo lugar, las firmas pequeñas no se convierten, por lo general, en firmas de mayor tamaño (Harding, Soderbom y Teal, 2004; Van Biesebroeck, 2005; Liedholm, 2001).

No parece que se esté registrando el ciclo vital típico de las firmas, o sea que las firmas incipientes acostumbran a ser pequeñas, unas pocas evolucionan y pasan a ser, primero firmas de tamaño mediano, y después firmas grandes. Las firmas pequeñas no son capaces de crecer y alcanzar tamaños mínimos de producción eficiente. Las nuevas tienden a ser pequeñas, sus niveles de productividad son inferiores a la media y cierran con más frecuencia que las grandes. En el África subsahariana se ha calculado que sólo el 7% de las microempresas nuevas crecen hasta alcanzar el tamaño mediano o grande. Otros datos muestran que en esta misma región el paso de una clase a otra de tamaño es muy poco frecuente, y la mayoría de las firmas permanecen en sus categorías iniciales. Además, la probabilidad de que la firma permanezca en una misma categoría aumenta considerablemente con el tamaño. Muchas firmas grandes son ya grandes

*Hay dos factores que paralizan el ciclo vital de las empresas. En primer lugar, las empresas del sector informal pocas veces pasan al sector formal.*

*En segundo lugar, las firmas pequeñas no se convierten, por lo general, en firmas de mayor tamaño.*

cuando empiezan, y de ordinario no se reducen a un tamaño inferior al mediano (Van Biesebroeck, 2005).

Contra lo que suele creerse, esta dinámica de las firmas no implica necesariamente que en los PMA el proceso de selección de los mercados no «depure» a las empresas ineficientes. Por el contrario, hay pruebas de que los mercados pueden ser muy competitivos en lo que respecta a la «depuración» de las empresas menos eficientes. No obstante, este proceso de selección puede ser tan riguroso que quizás no permita que las nuevas empresas adquieran las capacidades tecnológicas necesarias para la fabricación, que no se encuentran fácilmente en el mercado, lo que acarrea costos elevados para los empresarios que desean adquirirlos por su cuenta (Shiferaw, 2005). Shiferaw (2005) determinó que las firmas de tamaño mediano en Etiopía eran más productivas que las empresas pequeñas en un 40 y 50% por término medio, mientras que las grandes empresas eran más eficientes en un 65 y 80%, también por término medio. Pero, al propio tiempo, es mucho menos probable que las firmas grandes cierren, y sobrevivan más tiempo, aunque sus cifras de productividad sean bajas (Mead y Liedholm, 1998; Van Biesebroeck, 2005).

¿Qué factores limitan la dinámica normal de crecimiento de las firmas en los PMA? Es sabido que una serie de limitaciones típicas, como el riesgo y la inestabilidad, el acceso al crédito, la insuficiente capacidad tecnológica y el acceso al conocimiento, las capacidades empresariales y la mano de obra especializada, obstaculizan gravemente la expansión de las firmas en los países más pobres. La acusada correlación existente entre estos factores y el rendimiento de las inversiones y la productividad indica evidentemente que las firmas pequeñas pueden verse atrapadas en un entorno empresarial perverso (Van Biesebroeck, 2005). En los entornos en los que los mecanismos de acopio de información comercial no están bien desarrollados, la mayor solvencia que tiende a atribuirse a las firmas de más tamaño puede facilitar el acceso de éstas al crédito (Bigsten et al. 2003). Además, se ha observado que las firmas más grandes son más capaces de sortear los obstáculos jurídicos y financieros con que se enfrentan todas las empresas gracias a su capacidad de negociación, y su mejor acceso a la financiación y la tecnología extranjera, y a los mercados exteriores, hace que dependan relativamente menos de la economía local. Por último, se ha determinado que las firmas de mayor tamaño suelen superar con más facilidad los estrangulamientos derivados de la inexistencia de mecanismos adecuados de apoyo público, que podrían limitar su crecimiento.

Las firmas pequeñas de los PMA tienen ciertamente dificultades para acceder a los mercados crediticios (véase Bigsten y Soderbom, 2005 y también la sección C de este capítulo). La incapacidad de recurrir a los mercados de capital o los altísimos intereses de los préstamos obran en detrimento de las inversiones y hacen que las PYMES operen con un volumen de capitales por trabajador muy inferior al de las empresas más grandes. En cambio, estas últimas tienen mayor acceso al crédito formal (véase Bigsten y Soderbom, 2005), y, al ser más productivas, están en mejores condiciones para aumentar su productividad (porque su propensión a invertir tiende a ser mayor que la de las PYMES).

La constitución de redes entre firmas es otro elemento fundamental de la evolución positiva de las empresas. Formar parte de una red coherente es un importantísimo factor determinante del tamaño inicial en el caso de África, por ejemplo (Biggs y Shah 2005). Esto, a su vez, ejerce una fuerte influencia en las perspectivas de la firma, lo que denota la importancia del capital social (externalidades de red) en el proceso de supervivencia de las empresas. La ausencia de instituciones formales de mercado que apoyen a las actividades del sector

*El riesgo y la inestabilidad, el acceso al crédito, la insuficiente capacidad tecnológica y el acceso al conocimiento, las capacidades empresariales y la mano de obra especializada, obstaculizan gravemente la expansión de las firmas en los países más pobres.*

*La incapacidad de recurrir a los mercados de capital o los altísimos intereses de los préstamos obran en detrimento de las inversiones y hacen que las PYMES operen con un volumen de capitales por trabajador muy inferior al de las empresas más grandes.*

privado y el subdesarrollo de los mercados en varios PMA representan graves impedimentos de la actividad empresarial, que los «costos extraordinariamente altos de la búsqueda, examen y eliminación del oportunismo» (Biggs y Shah, 2005, pág. 7) hacen aún peores. Las empresas crean «estructuras de relaciones contractuales que sustituyen a las instituciones formales fracasadas o inexistentes y permiten economizar los costos de investigación y examen» (Biggs y Shah, 2006, pág. 6). Pero se ha observado que en África estas redes de empresas suelen estar organizadas en torno a factores étnicos (Ranja, 2003; Mengistae, 2001; Ramachandran y Shah, 1999; Faïchamps, 1999). Las redes de empresas prestan apoyo a «los de dentro», pero hacen difícil para «los de fuera» entrar en determinadas actividades o mercados.

Aunque basarse en redes étnicas o culturales es una estrategia corriente en todo el mundo, la dependencia exclusiva de estas redes no puede ser un sustituto apropiado de un entorno institucional propiamente dicho que contribuya a generar y desarrollar una actividad empresarial productiva. Las pautas prevalecientes de la inversión hacen ver que gran parte de la financiación de las inversiones en África se deriva de fuentes familiares, lo que refuerza los vínculos empresariales de base étnica o cultural. La utilización casi exclusiva de redes étnicas para proporcionar recursos a la inversión productiva puede ser poco fiable o insuficiente. Asimismo, las redes pueden restringir la competencia y dar lugar a actividades empresariales no productivas<sup>1</sup>.

Un importante obstáculo al crecimiento, que señalan los estudios realizados en las firmas, es el tamaño insuficiente del mercado y la inelasticidad de la demanda para la producción de muchas firmas. Esto, a su vez, puede imponer una grave limitación a las inversiones en PYMES, con la complicación adicional de la escasez del crédito (Van Biesebroeck, 2005). Las exportaciones sólo pueden resolver parcialmente la falta de demanda, expandiendo el mercado potencial y facilitando el reembolso de los créditos (comerciales) (Van Biesebroeck, 2005). No es sorprendente que las firmas más pequeñas tengan una propensión a exportar muy inferior a la de las más grandes. No obstante, estas últimas tropiezan a veces con obstáculos particularmente serios para expandirse en el extranjero. En primer lugar, en las firmas de mayor tamaño los salarios son superiores a lo que cabría esperar, debido a las primas a la especialización técnica. Para que las firmas sigan siendo competitivas es necesario que la productividad crezca paralelamente al tamaño de la firma. Sin embargo, no parece que esto ocurre con frecuencia. La presión sobre las firmas puede hacerse aún más fuerte cuando hacen frente a elevados costos infraestructurales. En efecto, éste parece ser un importante factor de estrangulamiento en muchos países pobres. Desde ese punto de vista, muchas firmas grandes de los PMA no parecen capaces de crecer hasta un tamaño que les permita ser competitivas en los mercados mundiales.

## 2. LA HETEROGENEIDAD DE LAS FIRMAS Y LA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD ENTRE LAS FIRMAS GRANDES Y LAS PEQUEÑAS

En las evaluaciones del clima de inversión del Banco Mundial pueden obtenerse datos sobre el rendimiento de las empresas en los PMA de los siguientes países: Bangladesh, Benin, Bhután, Camboya, Eritrea, Malí, Madagascar, Mozambique, Nepal, República Unida de Tanzania, Uganda y Zambia<sup>2</sup>. Estos datos apuntan a graves deficiencias en el rendimiento económico medio de firmas de PMA tanto africanas como asiáticas. En los PMA de África, las tasas de utilización de la capacidad son relativamente bajas en comparación con los parámetros internacionales, oscilando en general entre el 50 y el 60%, aunque las del Senegal son mayores (véase el gráfico 46). La densidad de capitales suele ser considerable,

*La ausencia de instituciones formales de mercado que apoyen a las actividades del sector privado y el subdesarrollo de los mercados en varios PMA representan graves impedimentos de la actividad empresarial.*

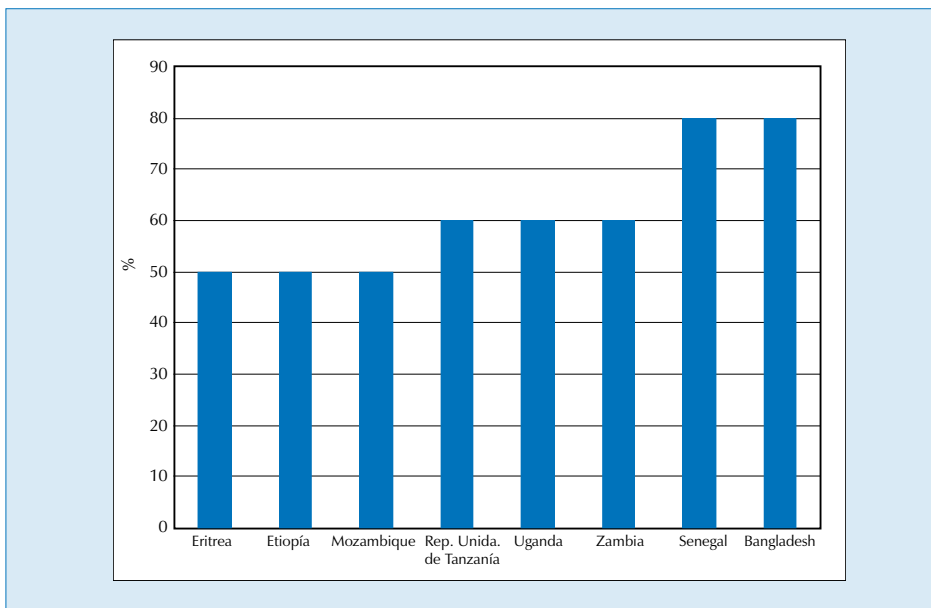
*Un importante obstáculo al crecimiento, que señalan los estudios realizados en las firmas, es el tamaño insuficiente del mercado y la inelasticidad de la demanda para la producción de muchas firmas.*

*Muchas firmas grandes de los PMA no parecen capaces de crecer hasta un tamaño que les permita ser competitivas en los mercados mundiales.*

si bien la productividad del capital tiende a ser relativamente baja (sobre todo en Eritrea y Zambia). Esto puede deberse a una combinación de factores, en particular la edad y la calidad de los bienes de capital. Además, las empresas operan con costos unitarios de la mano de obra relativamente elevados<sup>3</sup>. En la República Unida de Tanzania, Uganda y Zambia, por ejemplo, los costos unitarios medios de la mano de obra de todas las empresas incluidas en las encuestas fueron de 0,39, 0,39 y 0,41 dólares de los EE.UU., respectivamente, mientras que las cifras de China y la India eran de 0,32 y 0,27 dólares de los EE.UU. (Banco Mundial, 2004a: cuadro 2.6). En los PMA de Asia, las tasas de utilización de la capacidad son similares a las de los PMA de África en Bhután y Nepal, pero en Bangladesh son mayores. Las tasas medianas de inversión también son inferiores a las tasas estimadas de depreciación en Bhután y Nepal, lo que indica que el agotamiento del capital social es más rápido que su reposición<sup>4</sup>.

Sin embargo, la característica más descollante del desempeño de las empresas en los PMA es la elevada heterogeneidad de las firmas, que es una de las principales conclusiones de los estudios de RPED en África (Bigsten y Soderbom, 2005), así como de las encuestas de evaluación del clima de inversión en Asia. La heterogeneidad de las firmas significa que, dentro del desempeño general, los resultados varían mucho y algunas empresas obtienen resultados muchos mejores que otras, dentro de los sectores y entre ellos. En los PMA africanos, la propiedad extranjera, la orientación hacia las exportaciones y la formación de los gerentes de las empresas tienen efectos importantes en las medidas relativas a la productividad, las tasas de inversión y el volumen de negocios. Las firmas de propiedad extranjera y las firmas exportadoras tienden a obtener mejores

GRÁFICO 46. UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO FORMAL DE PMA SELECCIONADOS  
(Mediana, porcentaje de la capacidad total de producción)



Fuente: Basado en Eifert, Gelb y Ramachandran (2005).

Nota: En el presente gráfico se utilizan datos de la evaluación del Clima de Inversión, para encuestas realizadas de 2000 a 2004.

resultados que las de propiedad nacional, o las que no exportan. En los PMA de Asia se observan amplias disparidades en las cifras de productividad entre los sectores de exportación y los otros sectores, y las firmas de los primeros obtienen resultados mucho mejores que las firmas no exportadoras en el crecimiento de las ventas, el aumento de las inversiones y el crecimiento del empleo.

Respecto de la heterogeneidad del desempeño de las firmas, se ha constatado repetidamente que las firmas grandes tienden a superar a las pequeñas en la productividad de la mano de obra, la productividad del capital y la productividad de los factores (Mazumdar y Mazaheri, 2003; Van Biesebroeck, 2005; Mead y Liedholm, 1998). El cuadro 48 ilustra el valor añadido por empleado, que es una medida frecuentemente utilizada de la productividad de la mano de obra, así como de la relación capital/trabajador, que es una medida de la densidad de capitales en determinados PMA, sobre la base de las evaluaciones del clima de inversión del Banco Mundial, que miden principalmente el desempeño de las empresas manufactureras en varios países, utilizando datos de las encuestas. El cuadro muestra que en todos los países la productividad de la mano de obra de las firmas de tamaño mediano es mayor que la de las firmas pequeñas, y que en todos los países, salvo Bangladesh y Eritrea, la productividad de la mano de obra de las firmas grandes es superior a la de las firmas pequeñas. La productividad de la mano de obra en las firmas grandes es superior a la de las firmas pequeñas en una proporción que oscila entre un 50% y casi cuatro veces más, aunque en cinco de cada ocho casos la productividad de la mano de obra de las firmas de tamaño mediano es superior a la de las firmas más grandes. Esta inversión de la tendencia es aún más visible si se consideran las diferencias en la productividad de la mano de obra entre las firmas grandes y muy grandes; la productividad de la mano de obra sólo es mayor en las firmas muy grandes de la República Unida de Tanzania y Zambia. La relación capital/trabajador también aumenta en todos los países de la muestra, con excepción de Bangladesh, de las firmas pequeñas a las grandes. Al igual que ocurre con las diferencias de la productividad de la mano de obra, las firmas muy grandes pueden o no tener una relación capital/trabajador más elevada que la de las firmas grandes (véase el cuadro 48).

*Las firmas grandes tienden a superar a las pequeñas en la productividad de la mano de obra, la productividad del capital y la productividad de los factores.*

CUADRO 48 VALOR AÑADIDO NETO POR TRABAJADOR Y CAPITAL POR TRABAJADOR, POR TAMAÑO DE LAS FIRMAS, EN SELECCIONADOS PMA  
(Mediana en dólares)

	Valor añadido neto por trabajador <sup>a</sup>				Capital por trabajador			
	Pequeño	Mediano	Grande	Muy grande	Pequeño	Mediano	Grande	Muy grande
Bangladesh	1 300	1 650	1 200	1 150	1 450	1 650	800	1 150
Eritrea	2 450	5 450	2 000	1 600	17 700	52 050	52 650	14 500
Etiopía	550	750	1 050	650	2 450	3 750	4 600	4 400
Mozambique	1 250	2 800	2 200	..	6 200	5 600	12 250	..
Senegal	7 500	17 100	15 600	14 500	6 900	11 300	11 950	1 000
Uganda	1 000	1 600	4 800	950	1 550	4 700	8 850	1 050
Rep. Unida de Tanzania	1 850	4 200	3 400	6 800	5 900	4 750	13 250	13 150
Zambia	800	950	1 250	2 500	9 650	14 000	6 700	13 750

Fuente: Basado en Eifert, Gelb y Ramachandran (2005).

Nota: El presente cuadro está basado en las encuestas de la Evaluación del Clima de Inversión, realizadas de 2000 a 2004.

a El valor añadido neto es el valor bruto de las ventas menos el costo de las materias primas y los costos indirectos estimados de la producción. Para una definición del costo indirecto de producción, véase la fuente.

### 3. VINCULACIONES ENTRE LAS EMPRESAS INFORMALES Y LAS EMPRESAS FORMALES

Las limitaciones de la distribución sesgada por tamaños de las empresas se manifiestan en la falta de vínculos entre las grandes firmas y las PYMES formales, y también entre las empresas del sector formal y las del sector informal.

También hay muy pocos datos sobre estos fenómenos. Sin embargo, el cuadro 49 ofrece algunas indicaciones de la medida en que, en 2000 y 2001, existían vinculaciones entre las empresas del sector formal y las empresas del sector informal de las capitales de seis PMA del África occidental, a saber, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey y Uagadugú (Brilleau *et al.*, 2005). Según el cuadro:

- Es escasa la concatenación regresiva entre las empresas del sector informal y las del sector formal. Por término medio, sólo el 12,9% de los insumos materiales de las empresas del sector informal en estas ciudades se adquirieron de empresas del sector formal. En cinco de estas seis ciudades, menos del 15% de los insumos materiales se adquirieron de empresas del sector formal. Pero Cotonou constituye una excepción, con un 27% de los insumos materiales de las empresas del sector informal adquiridos de empresas del sector formal.
- Por lo general, la producción de las empresas del sector informal no se vende a empresas del sector formal. Por término medio, sólo el 7,7% de las ventas de las empresas del sector informal se efectúan a empresas del sector formal. La proporción más elevada de ventas a empresas del sector formal se registró en Cotonou y Uagadugú (10,2 y 10,3% respectivamente).
- Las empresas del sector formal no compiten con las del sector informal. En todos los países, menos del 13% de las empresas del sector informal indicaron a empresas del sector formal como empresas competidoras. Por término medio, el 83,2% de las empresas del sector informal señalaron como competidoras a otras empresas del mismo sector.

CUADRO 49. VINCULACIONES DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR INFORMAL CON LAS EMPRESAS DEL SECTOR FORMAL EN PMA DEL ÁFRICA OCCIDENTAL SELECCIONADOS

	Cotonú (Benín)	Uagadugú (Burkina Faso)	Bamako (Malí)	Niamey (Níger)	Dakar (Senegal)	Lomé (Togo)	Promedio
<i>Fuente de insumos de materias primas del sector informal (porcentaje del valor total de los insumos de materias primas)</i>							
Sector comercial formal	27,4	14,8	14,0	4,3	9,8	7,1	12,9
Sector comercial informal	62,1	76,5	83,1	90,0	79,9	85,6	79,5
Otros	10,5	8,7	2,8	5,7	10,3	7,3	7,6
<i>Usuarios de la producción del sector informal (porcentaje del producto de las ventas)</i>							
Sector formal	10,2	10,3	6,8	3,7	8,2	6,8	7,7
Sector informal	30,3	22,0	25,8	12,6	10,2	17,6	19,8
Hogares	56,4	67,6	66,4	82,7	81,2	73,7	71,3
Extranjeros	3,1	0,1	1,0	1,0	0,4	1,9	1,3
<i>Principales fuentes de competencia para el sector informal (porcentaje del total de empresas del sector informal)</i>							
Sector formal comercial	3,2	4,2	7,9	6,2	3,7	4,1	4,9
Sector formal no comercial	6,8	2,6	4,9	3,4	3,1	3,0	4,0
Sector no formal comercial	61,7	57,6	64,3	71,5	57,8	66,9	63,3
Sector no formal no comercial	24,6	15,9	23,0	18,7	22,1	14,8	19,9
Otros	3,7	19,8	0,0	0,0	13,3	11,3	8,0

Fuente: Basado en Brilleau *et al.* (2005).

Estos resultados reflejan la segmentación del sistema de producción, en el que los vínculos entre los diferentes tipos de empresas son poco sólidos y la competencia entre ellas es escasa. No obstante, podría haber vinculaciones positivas de consumo entre el crecimiento de las empresas del sector formal y los ingresos de los que trabajan en esas empresas, y la demanda de productos de las empresas del sector informal por parte de los hogares. Según indicaciones obtenidas en Burkina Faso, en determinadas localidades hubo una correlación positiva entre el crecimiento de los diferentes sectores (Grimm y Günther, 2005).

No todas las empresas del sector informal son PYMES de subsistencia, puesto que algunas están orientadas al crecimiento. A este respecto, Ranis y Stewart (1999) hacen una útil distinción entre las empresas del sector informal tradicionales, y las que se están modernizando. Las primeras presentan un nivel muy bajo de capitalización, una baja productividad de la mano de obra y escasos ingresos, un tamaño muy reducido (un máximo de tres trabajadores) y una tecnología estacionaria. Las segundas tienen una mayor densidad de capitales, habitualmente son de mayor tamaño (hasta diez trabajadores) y cuentan con una tecnología más dinámica. En este segmento del sector informal se insertan las que Albadalejo y Schmitz (2000) llaman "PYMES orientadas al crecimiento". Es probable que las empresas en proceso de modernización del sector informal estén más estrechamente vinculadas con las empresas del sector formal. Las primeras producen bienes de consumo que pueden competir con los del sector formal, así como productos intermedios y bienes de capital sencillos que satisfacen las necesidades del sector informal, pero que también responden en parte a la demanda del sector formal. En el sector informal, éstas son las empresas que tienen potencial para acabar constituyendo firmas del sector formal.

Es evidente que en el contexto de las economías asiáticas dinámicas estos tipos de empresas informales han desempeñado una importante función económica (Ranis y Stewart, 1999; véase también el próximo capítulo). Pero es difícil ponderar su importancia en los PMA.

*No todas las empresas del sector informal son PYMES de subsistencia, puesto que algunas están orientadas al crecimiento.*

## C. Sistemas financieros nacionales

### 1. EL ENTORNO CAMBIANTE DE POLÍTICAS

La naturaleza de los sistemas financieros internos es esencial para los procesos de fomento empresarial y desarrollo de las capacidades productivas en los PMA. Este es un hecho ampliamente reconocido y muchos PMA, después de alcanzar su independencia política, trataron de establecer instituciones de financiación del desarrollo y planes de créditos para destinatarios específicos. Estos planes obtuvieron con frecuencia fondos y asistencia de organismos extranjeros de ayuda, y se concibieron de modo que proporcionasen crédito a sectores prioritarios o servicios especializados de concesionarios en las zonas rurales. Los gobiernos desempeñaron un papel importante en la determinación de las corrientes de créditos mediante un sistema de subvenciones, límites máximos de los tipos de interés, asignación de créditos con criterios de política, requisitos de reserva elevados y restricciones para dedicarse al negocio bancario y a las transacciones de cuenta de capital (UNCTAD, 1996).

Estas políticas financieras fracasaron en repetidas ocasiones y obstaculizaron el desarrollo de las instituciones financieras. Como dice Niskanen (2001, pág. 347) con relación a África, en términos que son aplicables a los PMA africanos, «Los



dictados de los objetivos y metas oficiales normativos y de política impidieron en gran parte la viabilidad comercial. Esta práctica de injerencia política obstaculizó sin duda alguna la capacidad de gestión de los riesgos en estos países. Los bancos no consiguieron desarrollar la capacidad necesaria para la evaluación de los riesgos y la gestión de las carteras de préstamos, y no hubo una movilización activa de los ahorros. La falta de una gestión activa de la liquidez y los pasivos y de incentivos para aumentar la eficiencia dio lugar con frecuencia a un aumento de los costos de la intermediación financiera. La represión financiera desalentó a los bancos que querían invertir en capital de información, que es esencial para el desarrollo de los sistemas financieros. Al hacer frente a los riesgos propios de los prestatarios privados, los bancos se vieron obstaculizados por problemas derivados del elevado costo y el carácter imperfecto de la información, a saber, la selección desfavorable, los riesgos morales y el cumplimiento de los contratos”.

*Las crisis económicas registradas en la mayor parte de los PMA a finales de los años setenta y comienzos de los ochenta, pusieron más al descubierto las debilidades inherentes de las instituciones financieras; la respuesta consistió en abandonar la política de represión financiera a favor de un proceso de liberalización financiera.*

Las crisis económicas registradas en la mayor parte de los PMA a finales de los años setenta y comienzos de los ochenta, pusieron más al descubierto las debilidades inherentes de las instituciones financieras; la respuesta consistió en abandonar la política de represión financiera a favor de un proceso de liberalización financiera, de ordinario como parte de programas de estabilización y reajuste estructural. No se dispone de datos sistemáticos sobre el alcance de este proceso de reforma de la política financiera; sin embargo, los datos disponibles muestran que Bangladesh, Burundi, Madagascar, Malawi, Nepal, Sierra Leona y la República Unida de Tanzania emprendieron sus procesos de liberalización financiera en la segunda mitad de los años ochenta, mientras que Haití, Uganda y Zambia lo hicieron en la primera mitad de los años noventa (Glick y Hutchinson, 2002). Estas tendencias son indicativas de un movimiento más amplio. Gelbard y Leite (1999), por ejemplo, proporcionaron datos sobre la situación del proceso de liberalización financiera en 24 PMA, según los cuales 23 de esos países tenían sistemas financieros «reprimidos» en 1987, mientras que en 1997 sólo en 4 de ellos había sistemas de este tipo.

La liberalización financiera tenía por objeto mejorar la eficiencia de los servicios de intermediación financiera y reforzar la reglamentación de las finanzas (o sea, regular menos la asignación de recursos en los mercados financieros), para aumentar los depósitos (movilización de los ahorros), mejorar la calidad de la cartera de inversiones y promover el crecimiento económico. Los principales componentes de política de la liberalización financiera en los PMA fueron la reforma y la liberalización de los tipos de interés, la introducción de instrumentos de mercado en los mercados de dinero (es decir, que se pasó de los instrumentos directos de la política monetaria, como los controles de los tipos de interés y los límites máximos a los créditos, a los instrumentos monetarios indirectos, como la subasta de bonos del tesoro), la anulación de las directivas sectoriales sobre los créditos y las restricciones o los tipos de actividades que pueden realizar las instituciones financieras, la liberalización de las restricciones al ingreso del sector privado o las instituciones extranjeras en los mercados financieros internos, la privatización de las instituciones financieras del Estado y la reestructuración/liquidación de los bancos (UNCTAD, 1996).

Las reformas financieras han contribuido al relativo aumento de la competencia en el sector financiero y al establecimiento de un sistema de reglamentación más prudencial. Sin embargo, aunque el ritmo y el alcance de la liberalización financiera son muy distintos según el país de que se trate, las indicaciones existentes, que se examinarán más adelante, hacen pensar que la introducción de políticas orientadas al mercado en el sector financiero de los PMA no aportó los beneficios esperados. El sector financiero de esos países no sólo siguió caracterizándose por la falta de diversificación, el predominio de los bancos y la

*La introducción de políticas orientadas al mercado en el sector financiero de los PMA no aportó los beneficios esperados.*

escasa competitividad, sino que además se desarrolló una modalidad alternativa de regulación del crédito que favorecería la rentabilidad a corto plazo, en vez de las inversiones productivas a largo plazo. En otras palabras, el sector financiero de los PMA —y en particular el sector bancario—, no hizo de motor del desarrollo del sector privado después de la liberalización financiera. Lo que ocurrió simplemente fue que la liberalización financiera no promovió las inversiones productivas en los PMA, como se refleja en las bajas cifras de los créditos al sector privado y a las PYMES en particular. En una situación de elevada asimetría de la información, bajas cifras de cumplimiento de los contratos, escasa capacidad de seguimiento y evaluación del riesgo reembolsos tradicionalmente poco frecuentes de los préstamos, el comportamiento de los prestamistas formales está condicionado en gran parte por una percepción extremada del riesgo, en detrimento del fomento empresarial y la creación de empleos.

## 2. TENDENCIAS EN LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

La presente sección muestra las tendencias en la intermediación financiera de los PMA desde comienzos de los años ochenta. A efectos de comparación, se presentan también las tendencias en los países de bajos y medianos ingresos y en otros países en desarrollo.

El primer indicador general de la profundidad del sistema financiero es el nivel de monetización<sup>5</sup>. Los datos muestran que el nivel de monetización en el grupo de PMA es aún muy inferior al existente en el grupo de otros países en desarrollo. En el primero de esos grupos, la relación del M2 en el PIB aumentó en sólo 6 puntos porcentuales entre 1986 y 2003. En cambio, el aumento en el grupo de otros países en desarrollo, en este mismo período se cifró en 43 puntos porcentuales. En 2003, la oferta monetaria no alcanzó el 31% del PIB en los PMA, mientras que en el grupo de otros países en desarrollo era de casi el 80% del PIB; la proporción en el PIB de los activos que devengan intereses, o que tienen plazos de vencimiento más largos, en los PMA (18%), es casi tres veces inferior a la de los otros países en desarrollo (51%). De resultados de ello, en 2003 la relación del M2 con el PIB en los PMA no alcanzaba todavía a la del grupo de otros países en desarrollo a comienzos del decenio de 1980. Las tendencias en el nivel de monetización de los PMA indican que, por término medio, en este grupo de países no hubo una profundización del sistema financiero a raíz de la liberalización financiera. Como puede verse en el recuadro 18, las pautas de la monetización en los PMA africanos, asiáticos e insulares fueron distintas, y desde 1986, en los PMA de África se registra un proceso de desmonetización (reducción en el nivel de la monetización).

Los márgenes de interés (la diferencia entre los tipos de interés de los depósitos y los préstamos) sirven de criterio para determinar la eficiencia de la intermediación financiera. Los datos disponibles indican que: i) los márgenes de interés aumentaron en los PMA, mientras que disminuían, por término medio, en el grupo de otros países en desarrollo, y ii) los márgenes de interés fueron constantemente más elevados en los PMA que en los otros países en desarrollo (véase el cuadro 50). Unos márgenes amplios de interés suelen ser sintomáticos de un elevado costo de funcionamiento (incluidos, en particular, los fuertes gastos generales que suelen causar la baja productividad y el exceso de personal en los bancos), un bajo rendimiento de la cartera de préstamos (porque la cultura del reembolso deja que desear), un sector bancario poco competitivo y una atonía del entorno crediticio. Según McKinley (2005), los amplios márgenes de interés también pueden deberse a que los bancos comerciales perciben tasas altas de beneficios sobre los préstamos desembolsados para compensar el bajo

*Las tendencias en el nivel de monetización de los PMA indican que, por término medio, en este grupo de países no hubo una profundización del sistema financiero a raíz de la liberalización financiera.*

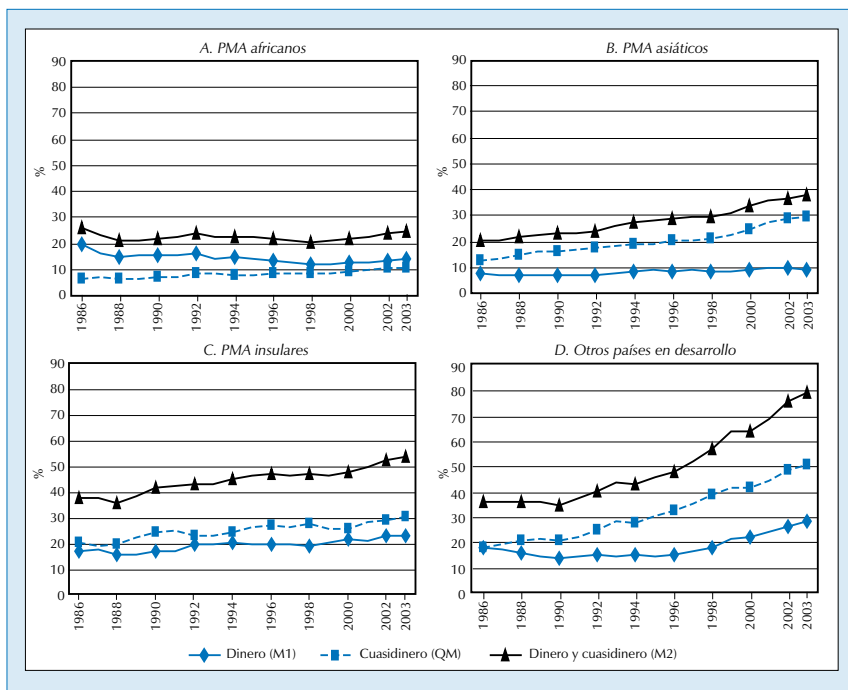
*En los años noventa, los márgenes de interés criterio fueron comúnmente utilizados como un criterio para determinar la eficiencia de la intermediación financiera, aumentaron en los PMA, mientras que disminuían, por término medio, en el grupo de otros países en desarrollo,*

### RECUADRO 18. NIVEL Y ESTRUCTURA DE LA MONETIZACIÓN EN LOS PMA

Las tendencias de la estructura de la monetización<sup>1</sup> en los PMA y en los otros países en desarrollo muestran que desde mediados de los años ochenta una proporción creciente de la oferta monetaria ha tomado la forma de cuasidinero (véase el diagrama 6). En 1993 la proporción del cuasidinero superó por primera vez a la del dinero (M1) en el grupo de PMA, mientras que en los otros países en desarrollo ya la había superado en 1986, lo que hace ver que en el período precedente a la aplicación de las reformas financieras las economías de los PMA se encontraban en una fase muy retrasada de desarrollo financiero en comparación con el grupo de otros países en desarrollo. En 2003, no obstante, la estructura de monetización de los PMA y de los otros países en desarrollo era comparable a la del grupo de países desarrollados, puesto que el cuasidinero contribuía en un 60 a 65% a la oferta monetaria total en los tres grupos de países. Los datos resultantes de la desagregación por regiones del grupo de PMA indican que estas cifras se deben principalmente a los PMA asiáticos. En los PMA africanos, a pesar de la tendencia ascendente en la proporción del cuasidinero, en 2003 la parte correspondiente al M1 era aún superior a la del cuasidinero. Esta observación puede indicar simplemente que, a raíz de la liberalización financiera, las mejoras en el uso y la prestación de servicios financieros fueron mucho más lentas por término medio en los PMA africanos que en los asiáticos.

Como se ve en el diagrama 6, al desagregar por regiones el grupo de PMA puede observarse que el nivel medio de monetización de los PMA se duplicó casi entre 1986 y 2003 (del 20 al 38% del PIB), de resultas principalmente del aumento de la relación del cuasidinero con el PIB en estos países, que prácticamente se triplicó en estos años. En cambio, en el grupo de PMA africanos la relación del M2 con el PIB en 2003 fue inferior (24% del PIB) a la

RECUADRO DIAGRAMA 6. ESTRUCTURA Y NIVEL DE MONETIZACIÓN EN SUBGRUPOS DE PMA Y EN LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1986-2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD sobre la base de *World Development Indicators 2005*, Banco Mundial, CD-ROM.

Nota: Los cálculos se basan en un grupo de 36 PMA y 63 «otros países en desarrollo».

### Box 18 (contd.)

de 1986 (26%). Este proceso aparente de desmonetización se atribuye a la atonía del crecimiento de la relación del cuasidinero con el PIB (sólo 3,9 puntos porcentuales entre 1986 y 2003) que no ha bastado para contrarrestar el descenso paralelo de la relación del M1 con el PIB (-5,7 puntos porcentuales). De hecho, en 1986 la proporción del cuasidinero en los PMA asiáticos (12,4% del PIB) duplicó casi la de los PMA (6,5% del PIB), y en 2003 la triplicó. Según Brownbridge y Gayi (1999), los mejores resultados conseguidos por los PMA asiáticos en la profundización financiera, en comparación con los PMA, son imputables, por lo menos en parte, a la estabilidad macroeconómica relativamente mayor prevaeciente en los primeros países, o sea, que las tasas de inflación eran más bajas y las tasas de depósitos reales más altas. Los datos muestran que, por término medio, las tasas de inflación de los PMA africanos eran superiores a las de los asiáticos a finales de los ochenta, pero no a comienzos del decenio de 2000<sup>2</sup>. En cuanto a los PMA insulares, los datos indican que entre 1986 y 2003 la relación del cuasidinero y del dinero con el PIB en este grupo de países registró un aumento. La profundización financiera en esos países fue incluso mayor que en el grupo de PMA asiáticos durante todo el período de 1986-2003, aunque no alcanzó a la del grupo de otros países en desarrollo.

Estos resultados tienden a destacar el hecho de que, a pesar del cambio alentador en la estructura de monetización de los PMA en favor de una utilización relativamente mayor de los depósitos a plazo y de ahorros, la profundización financiera en el grupo de PMA es especialmente insatisfactoria si se compara con la del grupo de otros países en desarrollo. Estos últimos países han logrado progresos sustanciales en la profundización financiera desde mediados de los años ochenta, mientras que en el grupo de PMA, y en particular en los PMA africanos, los avances han sido particularmente lentos. Estas observaciones deben considerarse a la luz de un informe del Banco Mundial de 1994, según el cual un incremento del 10% en la relación M2/PIB aumentaría el PIB per cápita en 0,2 a 0,4% (Banco Mundial 1994, pág. 22). La aparente desmonetización de los PMA africanos a raíz de las reformas financieras es especialmente preocupante. De hecho, de los 22 PMA africanos para los cuales se dispone de datos, entre 1986-1993 y 1996-2003 el nivel de la monetización disminuyó en 10 y se mantuvo en 8. El bajo nivel de monetización es una característica común de las economías orientadas a la subsistencia, en las que la principal forma de ahorro suelen ser los activos físicos (valores de productos primarios) y parte de sector agrícola no está monetizado. En estas economías, la monetización requiere el desarrollo económico de las zonas rurales (Akyüz, 1992)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> La definición de este concepto figura en la nota 5 de pie de página

<sup>2</sup> Excluyendo a Angola y a la República Democrática del Congo, que representan valores atípicos, se dispone de datos sobre la inflación (basados en el factor de deflación del PIB) para 39 PMA en los períodos de 1986-1990 y 1999-2003: 31 de ellos son africanos y 5 asiáticos. Utilizando promedios simples, los cálculos muestran que la tasa de inflación disminuyó del 22 al 8% en los PMA africanos y del 18 al 14% en los PMA asiáticos. En los PMA insulares, la tasa de inflación descendió del 12 al 5% en los mismos períodos. En comparación, la tasa media de inflación en el grupo de otros países en desarrollo fue del 14% en 1986-1990 (excluyendo cuatro países que representan valores atípicos, a saber, la Argentina, el Brasil, Nicaragua y Viet Nam) y en 1999-2003 disminuyó al 8%, que es el mismo nivel registrado en los PMA africanos.

<sup>3</sup> El autor observa también que las políticas relativas a los intereses, como los aumentos de los tipos de interés de los depósitos, no pueden promover la monetización mediante la liquidación de las existencias de productos básicos.

volumen de desembolso de préstamos. Los elevados márgenes de beneficio de los préstamos, que reflejan las altas primas de riesgo impuestas, la deficiente infraestructura del mercado y el poco respeto por los derechos de los acreedores, denotan también una baja intensidad de la competencia (Čihák, M. y Podpiera, 2005)<sup>6</sup>.

La liberalización financiera coincidió con un descenso del nivel de las reservas requeridas de los bancos nacionales. En consecuencia (véase el gráfico 47a) la relación de las reservas de liquidez de los bancos con los activos bancarios, que en los PMA ha sido siempre superior a la del grupo de países de bajos y medianos ingresos desde los años ochenta, acusó una tendencia descendente en los años noventa en ambos grupos de países. Este descenso corrió parejo con un aumento de la relación del PIB con el crédito interno proporcionado por los bancos (gráfico 47b) en el grupo de economías de bajos y medianos ingresos, y con una disminución de esta misma relación en el grupo de PMA. Como puede verse en el cuadro 51, entre 1990-1993 y 2000-2003, la relación de las reservas de liquidez de los bancos con los activos bancarios disminuyó en 29 de un total

CUADRO 50. TIPOS DE INTERÉS DE LOS PRÉSTAMOS Y MÁRGENES DE INTERÉS EN LOS PMA Y EN LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1990–1993 Y 2000–2003

(Promedio porcentual)

	Tipos de interés de los préstamos			Márgenes de interés		
	1990-1993 (a)	2000-2003 (b)	Cambio (b-a)	1990-1993 (a)	2000-2003 (b)	Cambio (b-a)
Bangladesh	15,5	15,8	0,4	4,8	7,6	2,8
Cabo Verde	10,0	12,7	2,7	6,0	8,2	2,2
República Centroafricana	18,0	19,7	1,7	10,4	14,7	4,3
Chad	18,0	19,7	1,7	10,4	14,7	4,3
Guinea Ecuatorial	18,0	19,7	1,7	10,4	14,7	4,3
Etiopía	8,5	9,6	1,1	4,7	4,8	0,1
Gambia	26,5	24,0	-2,5	13,7	11,4	-2,3
Guinea	24,3	19,4	-4,9	2,9	11,9	9,0
Rep. Dem. Popular Lao	25,8	29,5	3,7	8,5	21,7	13,2
Lesotho	18,6	16,7	-1,9	7,5	11,7	4,2
Madagascar	25,3	25,3	0,0	5,1	12,7	7,6
Malawi	23,1	52,2	29,1	7,4	21,8	14,4
Mauritania	10,0	21,0	11,0	3,8	13,0	9,3
Myanmar	8,0	15,1	7,1	-4,2	5,5	9,7
Nepal	14,4	8,6	-5,9	0,6	3,2	2,6
Samoa	13,2	10,1	-3,1	6,1	4,6	-1,6
Santo Tomé y Príncipe	32,8	36,9	4,1	2,5	21,1	18,6
Sierra Leona	55,5	23,2	-32,3	13,0	14,8	1,8
Islas Salomón	18,8	16,0	-2,8	8,1	14,6	6,6
Uganda	36,5	20,9	-15,6	-10,4	12,5	22,8
Rep. Unida de Tanzania	31,0	18,2	-12,8	7,8	13,6	5,8
Vanuatu	16,9	8,0	-8,9	11,0	6,8	-4,2
Zambia	67,7	42,7	-25,0	32,2	20,5	-11,7
PMA	23,3	21,1	-2,2	7,1	12,4	5,4
Otros países en desarrollo	42,8	16,2	-26,6	19,4	8,3	-11,1

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en *World Development Indicators 2005*, Banco Mundial, CD-ROM.

Nota: Los promedios son promedios simples basados en un grupo de 23 PMA y 64 «otros países en desarrollo».

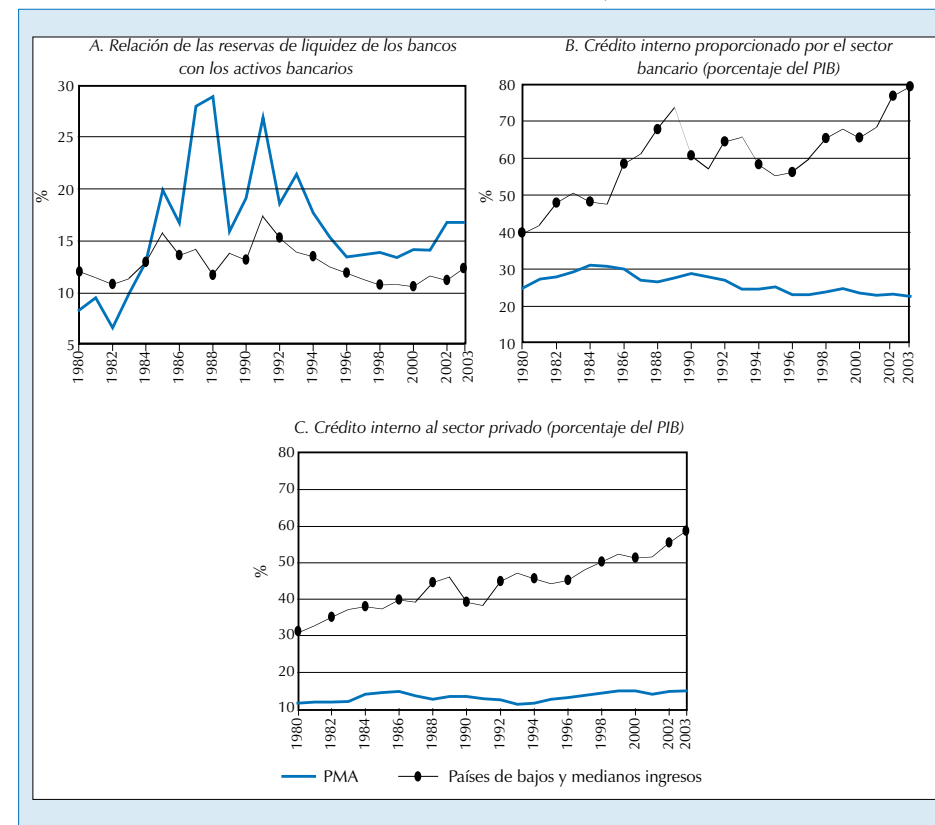
Entre 1980 y 2003 la proporción del crédito interno al sector privado en el grupo de países de bajos y medianos ingresos se duplicó, pasando del 30% a casi el 60%, mientras que en el grupo de PMA quedaba estacionada.

Las instituciones financieras nacionales no fueron el motor del desarrollo del sector privado en el grupo de PMA.

de 42 PMA para los que se dispone de datos, mientras que la relación del crédito interno concedido por los bancos descendía en un 60% de estos países (en comparación con el 24% de los otros países en desarrollo).

Otro indicador tradicional de la intermediación financiera es la relación del PIB con el crédito interno al sector privado. Se supone que esta variable refleja el reencuzamiento efectivo de los depósitos/ahorros financieros al sector privado mediante desembolsos de préstamos<sup>7</sup>. En el gráfico 47c puede verse que entre 1980 y 2003 la proporción del crédito interno al sector privado en el grupo de países de bajos y medianos ingresos se duplicó, pasando del 30% a casi el 60%, mientras que en el grupo de PMA quedaba estacionada en torno al 14 ó 15%. Los datos muestran que incluso el PMA mejor clasificado, que es Cabo Verde, en el cual la proporción del crédito interno al sector privado en el PIB fue del 37% por término medio en 2003, no alcanzó el nivel medio registrado en el grupo de países de bajos y medianos ingresos en este mismo año. Estas observaciones preliminares hacen ver claramente que, a pesar de las reformas financieras introducidas, las instituciones financieras nacionales no fueron, en general, el motor del desarrollo del sector privado en el grupo de PMA. Como se observa en el cuadro 52, la relación del PIB con el crédito interno al sector privado aumentó del 12 al 15% en el grupo de PMA y disminuyó en 19 de un total de 33 PMA para los cuales se dispone de datos de antes y de después de la reforma. Con excepción de un país (Islas Salomón) la totalidad de estos 19 PMA eran africanos.

GRÁFICO 47. INDICADORES SELECCIONADOS DE LA PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA EN LOS PMA Y EN LOS PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS, 1980-2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD sobre la base de *World Development Indicators* del Banco Mundial, datos en línea, mayo de 2005.

En cambio, esta misma relación aumentó en cinco PMA asiáticos para los cuales se disponía de datos. Según Thisen (2004) «[En África] lo único de que carecían la industria y el comercio era un suministro suficiente de fondos. Los banqueros, que eran la única fuente de fondos, negaban deliberadamente los créditos a la industria, el comercio y la agricultura».

Aunque la oferta de crédito interno es muy escasa en los PMA, las carteras de los bancos se caracterizan por una alta incidencia de liquidez. En 2000-2003, la relación de las reservas de liquidez de los bancos con los activos bancarios superó el 11,4% (que es la tasa registrada en el grupo de países de bajos y medianos ingresos) en 32 de un total de 45 PMA para los que se dispone de datos (véase el cuadro 51)<sup>8</sup>. Además, la coexistencia de la alta liquidez y el crédito bancario escaso hace prever el fracaso de cualquier intervención en los requisitos de reserva de los bancos para mejorar el acceso al crédito. El gráfico 48 muestra que en 1999-2003 la relación de las reservas de liquidez de los bancos con los activos bancarios en los PMA estuvo asociada invariablemente a un bajo nivel de la relación del PIB con el crédito interno del sector privado. En cambio, en

Aun las carteras de los bancos se caracterizan por una alta incidencia de liquidez.

CUADRO 51. RELACIÓN DE LAS RESERVAS LÍQUIDAS DE LOS BANCOS CON LOS ACTIVOS BANCARIOS Y CRÉDITO INTERNO PROPORCIONADO POR EL SECTOR BANCARIO EN LOS PMA Y EN LOS PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS, 1990-1993 Y 200-2003

	Relación de las reservas líquidas de los bancos con (porcentaje)			Crédito interno proporcionado por el sector bancario (porcentaje del PIB)		
	1990-1993	2000-2003	change	1990-1993	2000-2003	Cambio
	(a)	(b)	(b-a)	(a)	(b)	(b-a)
Cabo Verde	147,8	20,0	-127,8	44,8	67,6	22,8
Rep, Dem, del Congo	109,5	7,5	-102,0	18,5	1,1	-17,4
Yemen	113,3	18,8	-94,4	56,8	3,1	-53,7
Myanmar	88,2	20,9	-67,3	38,2	33,6	-4,6
Samoa	72,5	11,4	-61,1	0,3	24,6	24,3
Bhután	107,0	58,6	-48,4	7,3	7,2	0,0
Malí	65,4	17,2	-48,1	12,9	16,0	3,2
Benín	60,7	16,8	-43,9	14,9	7,1	-7,8
Haití	83,1	40,9	-42,2	33,7	35,0	1,2
Togo	51,7	11,4	-40,4	23,4	18,8	-4,6
Níger	42,4	16,4	-26,0	14,6	8,7	-5,9
Sudán	50,5	25,9	-24,6	18,7	9,8	-8,9
Sierra Leona	33,2	10,0	-23,2	19,2	50,5	31,4
Burkina Faso	26,3	8,2	-18,1	9,9	13,5	3,6
Mozambique	30,4	13,5	-17,0	10,9	12,7	1,8
Etiopía	26,0	12,6	-13,3	52,9	61,0	8,1
Lesotho	22,9	10,7	-12,2	20,4	6,0	-14,4
Liberia	70,8	60,2	-10,6	587,5	177,2	-410,2
Mauritania	13,0	3,9	-9,1	50,6	-4,4	-55,0
Zambia	24,7	17,6	-7,1	62,3	51,9	-10,4
Uganda	15,9	11,1	-4,8	14,9	12,7	-2,2
Rwanda	14,8	10,3	-4,4	15,8	12,6	-3,2
Gambia	16,2	12,2	-4,0	4,8	20,8	16,0
Bangladesh	12,7	8,8	-3,9	22,9	38,1	15,2
Malawi	25,4	22,4	-3,0	24,2	18,3	-5,9
Guinea-Bissau	31,3	29,5	-1,8	27,9	15,2	-12,8
Burundi	5,8	4,0	-1,8	21,7	34,2	12,5
Senegal	13,3	12,3	-1,0	32,6	23,7	-8,9
Maldivas	54,1	53,4	-0,6	33,4	38,3	4,9
República Centroafricana	1,9	2,6	0,7	13,9	12,9	-0,9
Djibouti	1,1	2,3	1,2	46,9	31,2	-15,6
Vanuatu	3,9	6,3	2,4	29,0	43,3	14,3
República Unida de Tanzania	6,8	13,7	6,9	31,6	9,9	-21,7
Madagascar	13,8	21,2	7,4	28,9	16,9	-12,0
Nepal	11,5	20,2	8,6	28,3	43,2	14,9
Guinea	8,6	22,0	13,4	6,2	11,3	5,2
Chad	2,9	16,4	13,5	13,1	11,6	-1,5
Rep, Dem, Pop, Lao	12,7	27,4	14,7	6,4	12,1	5,7
Islas Salomón	4,7	20,9	16,1	36,0	36,8	0,8
Guinea Ecuatorial	14,9	43,6	28,7	41,8	1,4	-40,4
Camboya	2,9	56,5	53,6	5,1	6,4	1,3
Comoras	18,2	73,1	54,9	20,1	12,3	-7,8
Angola	..	15,9	..	..	-0,9	..
Eritrea	..	27,7	..	..	153,7	..
Santo Tomé y Príncipe	..	64,0	..	..	11,3	..
PMA	21,5	15,4	-6,1	27,1	23,1	-4,0
Países de bajos y medianos ingresos	14,9	11,4	-3,5	62,0	72,5	10,5

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en World Development Indicators 2005, Banco Mundial, CD-ROM.

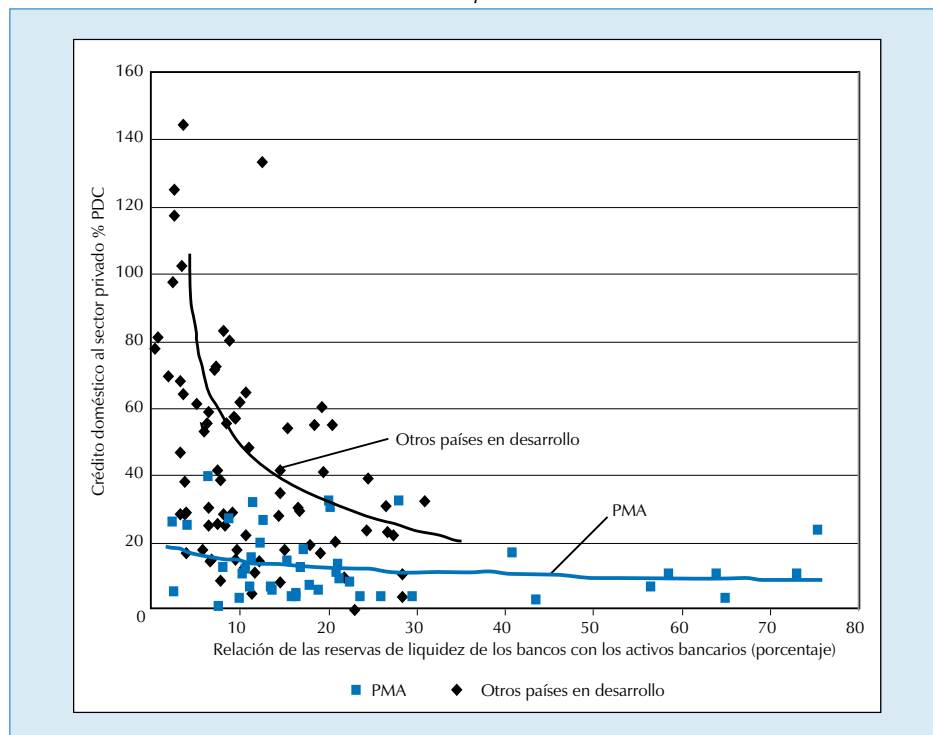
CUADRO 52. CRÉDITO INTERNO AL SECTOR PRIVADO EN LOS PMA Y EN LOS PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS 1980-1984 Y 1999-2003<sup>a</sup>  
(Promedio, porcentaje del PIB)

	1980-1984	1999-2003	Cambio
	(a)	(b)	(b-a)
Mozambique	59,8	8,6	-51,3
Senegal	41,7	19,3	-22,4
Benín	28,2	12,1	-16,1
Níger	17,2	4,7	-12,5
Zambia	19,6	7,2	-12,3
Islas Salomón	30,8	19,0	-11,7
Togo	25,0	14,7	-10,2
Gambia	23,8	13,8	-10,0
Madagascar	18,6	9,0	-9,6
Sudán	12,9	3,4	-9,5
Chad	12,6	3,8	-8,8
República Centroafricana	12,5	5,1	-7,4
Liberia	8,6	3,8	-4,9
Sierra Leona	6,8	3,0	-3,8
Mauritania	31,9	28,3	-3,6
Comoras	13,5	10,7	-2,9
Malí	19,6	18,0	-1,6
República Democrática del Congo	2,2	0,8	-1,5
Burkina Faso	13,3	12,4	-0,9
Haití	16,0	16,6	0,6
Lesotho	12,1	12,8	0,7
Maldivas	20,8	22,4	1,6
Uganda	3,3	6,5	3,1
Rwanda	6,1	10,2	4,1
Myanmar	5,3	10,4	5,1
Malawi	2,3	8,3	6,0
Vanuatu	33,9	40,0	6,1
Bhután	2,6	9,8	7,2
Etiopía	13,8	27,8	13,9
Burundi	11,2	25,6	14,5
Bangladesh	8,3	26,5	18,2
Nepal	8,6	29,8	21,2
Samoa	7,8	32,3	24,5
Angola	..	3,7	..
Camboya	..	6,7	..
Cabo Verde	..	33,0	..
Djibouti	..	26,8	..
Guinea Ecuatorial	..	3,3	..
Eritrea	..	32,8	..
Guinea	..	3,9	..
Guinea-Bissau	..	4,6	..
Rep, Dem, Pop, Lao	..	8,4	..
Santo Tomé y Príncipe	..	9,6	..
Rep, Unida de Tanzania	..	5,6	..
Yemen	..	5,9	..
PMA	12,3	14,7	2,5
Países de bajos y medianos ingresos	34,8	53,9	19,1

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en World Development Indicators 2005, Banco Mundial, CD-ROM.

a El período de 1980 a 1984 es anterior a la reforma en muchos PMA; el período de 1999 a 2003 es posterior a la reforma en muchos PMA.

GRÁFICO 48. LIQUIDEZ BANCARIA Y CRÉDITO INTERNO AL SECTOR PRIVADO EN LOS PMA Y EN LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1999-2003  
(Promedio porcentual)



el grupo de otros países en desarrollo, las proporciones relativamente bajas de liquidez de los bancos coincidieron con niveles relativamente más altos de la relación del PIB con el crédito interno al sector privado.

A menudo se afirma que el bajo nivel del crédito interno en el sector bancario se debe al efecto de expulsión del crédito desembolsado al sector público (que abarca los créditos al Gobierno central, a los gobiernos locales y a las empresas estatales) para financiar el déficit público resultante de la deficiente gestión macroeconómica (Nissanke, 2001). Según la base de datos EFI/FMI (véase el cuadro 53), en los PMA los créditos a las entidades públicas absorben una proporción del crédito bancario significativamente mayor que en los grupos de otros países en desarrollo, cosa que puede llevar a la conclusión prematura de que el efecto de expulsión de los créditos al sector público es más pronunciado en los PMA que en los otros países en desarrollo. En 1990-1993 los créditos a las entidades públicas absorbieron el 39% del crédito bancario total en los PMA (24% en el grupo de otros países en desarrollo en el mismo período). En 2000-2003 esta relación disminuyó al 34,5% en el grupo de PMA y al 18% en el grupo de otros países en desarrollo. En ambos grupos de países la reducción de la parte correspondiente al crédito al sector público en el crédito bancario total es resultante de la disminución del volumen de estos créditos en los años noventa, en el contexto de las reformas de estabilización.

CUADRO 53. CRÉDITOS CONCEDIDOS EN LOS PMA Y EN LOS OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, POR CONDICIÓN JURÍDICA DEL PRESTATARIO, 1990-1993 Y 2000-2003  
(En porcentaje)

	Período	Porcentaje del crédito bancario		Porcentaje del PIB	
		PMA	Otros países en desarrollo	PMA	Otros países en desarrollo
Créditos a entidades públicas	1990-1993	38,7	24,3	10,0	11,6
Créditos al sector privado	1990-1993	59,9	72,2	15,5	34,6
Crédito bancario	1990-1993	100,0	100,0	25,9	47,9
Créditos a entidades públicas	2000-2003	34,5	18,0	8,3	9,6
Créditos al sector privado	2000-2003	64,9	78,0	15,6	41,4
Crédito bancario	2000-2003	100,0	100,0	24,0	53,0

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en *Estadísticas Financieras Internacionales del FMI*, marzo de 2005, y en *World Development Indicators 2005*, Banco Mundial, CD-ROM.

Nota: La suma de los créditos a los sectores público y privado no es igual al crédito bancario total. La diferencia puede representar los créditos a las instituciones financieras.

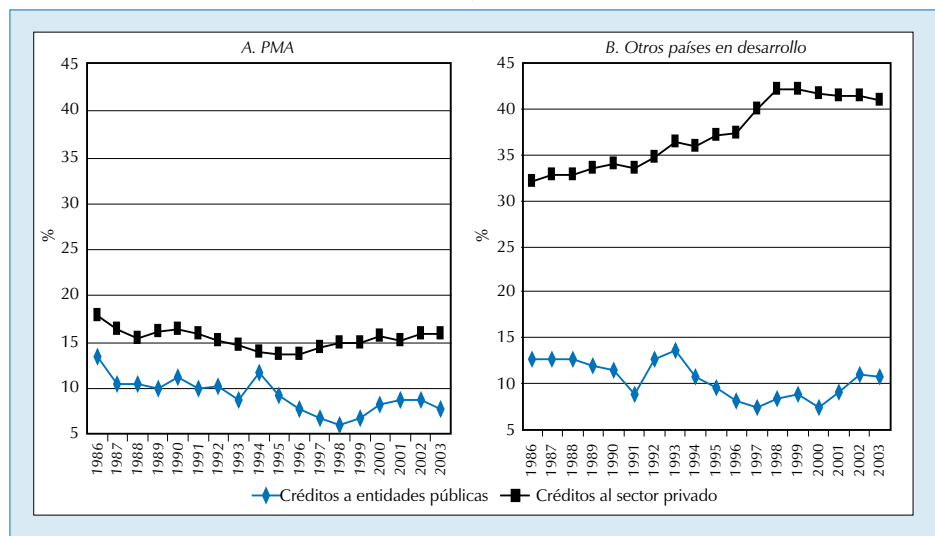
Los promedios son promedios simples basados en un grupo de 35 PMA y 63 «otros países en desarrollo».

Aunque la proporción del crédito bancario al sector público en el total del crédito bancario interno fue significativamente superior en los PMA en comparación con los otros países en desarrollo, es importante observar que, como proporción del PIB, el crédito bancario al sector público fue ligeramente inferior en los PMA (véase cuadro 53). Los datos muestran también que la relación del PIB con el crédito bancario fue constantemente inferior en los PMA en comparación con los otros países en desarrollo: esto se debe en gran parte al volumen más bajo del crédito interno al sector privado en los PMA. De la comparación entre las tendencias del crédito bancario a los sectores público y privado se desprende que entre 1990-1993 y 2000-2003 los créditos a las entidades públicas disminuyeron en el mismo porcentaje en los PMA que en los otros países en desarrollo (alrededor de dos puntos porcentuales), en proporción al PIB. No obstante, es interesante observar que este descenso coincidió con un pronunciado incremento del crédito bancario al sector privado en el segundo de estos grupos, a diferencia de lo que ocurría en el grupo de PMA, en el que esta relación no varió entre los dos períodos (véase el gráfico 49). Estas observaciones hacen pensar que en los años noventa, y contrariamente a lo previsto, los créditos al sector público de los PMA no influyeron en gran medida en las bajas cifras del crédito al sector privado de esos países. El problema de la regularización del crédito en un entorno liberalizado parece estar relacionado con el propio sistema bancario y obedecer más a la alta percepción del riesgo de los banqueros y su capacidad de abordar el problema de la relación principal-agente<sup>9</sup> que al efecto de expulsión del crédito al sector público propiamente dicho.

Así pues, en el grupo de otros países en desarrollo el aumento de la proporción del crédito bancario interno en el PIB desde mediados de los años ochenta ha sido provocado por el incremento de estos créditos al sector privado, que fueron suficientes para contrarrestar la disminución de los créditos al sector público. En cambio, en el grupo de PMA el descenso de la relación del PIB con el crédito bancario obedeció a la reducción del crédito al sector público y al estancamiento, o incluso la disminución, del crédito bancario interno al sector privado, en especial en los PMA africanos. En el grupo de PMA, a diferencia de lo que ocurrió en el grupo de otros países en desarrollo, ni la reducción del crédito interno al sector público ni la atenuación de los requisitos en materia de reservas bancarias fueron suficientes para activar el crédito bancario al sector privado. Aun después de que se aplicasen las reformas financieras, en la mayoría de los PMA, los bancos siguieron asumiendo los costos derivados del nivel insuficiente

*Ni la reducción del crédito interno al sector público ni la atenuación de los requisitos en materia de reservas bancarias fueron suficientes para activar el crédito bancario al sector privado.*

GRÁFICO 49. CRÉDITOS BANCARIOS A ENTIDADES PÚBLICAS Y AL SECTOR PRIVADO EN LOS PMA Y EN OTROS PAÍSES EN DESARROLLO, 1999–2003  
(Porcentaje del PIB)



de reembolso de los préstamos y mantuvieron su actitud reacia a los riesgos de impago. En los sistemas financieros mal gestionados, los bancos comerciales invierten en valores públicos poco remuneradores pero exentos de riesgo como medio de absorber el exceso de liquidez, en vez de hacer préstamos al sector privado interno.

En resumen, la aplicación de las reformas financieras orientadas al mercado no ha contribuido eficazmente al proceso de movilización de recursos internos en los PMA. A esto se debe principalmente la persistencia del bajo nivel del ahorro interno y del rendimiento de las inversiones en la mayoría de estas economías, y en particular en los PMA africanos, como se indicó en el capítulo 2. Los altos niveles de liquidez del sector bancario por una parte, y la escasez del crédito interno al sector privado por la otra, son ejemplos de la trampa del bajo nivel de intermediación<sup>10</sup>, en la que están atrapados muchos PMA. Lo probable es que los recursos financieros internos estén siendo infrautilizados en varios PMA, y sean insuficientes para apoyar el desarrollo de las capacidades productivas.

*Los mercados financieros de los PMA son dualísticos. A menudo los dos sectores, el formal y el informal, constituyen enclaves financieros.*

### 3. DEFICIENCIAS INSTITUCIONALES DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS EN LOS PMA

Los mercados financieros de los PMA son dualísticos. A menudo los dos sectores, el formal y el informal, constituyen enclaves financieros, y el mercado financiero de estos países se caracteriza por su alto grado de segmentación (pocas vinculaciones entre los segmentos) y de fragmentación (posición dominante de mercado en cada segmento). Cada segmento atiende a una clientela propia con arreglo a su capacidad de gestionar el riesgo (Nissanke, 2001). En vista de la

elevada asimetría de la información, el dualismo del sector financiero interno de los PMA es un síntoma de la existencia de un sector financiero formal superficial, del que suele decirse que está dominado por los bancos, está muy concentrado, es poco competitivo y es muy vulnerable.

En 2002 los bancos poseían el 78% de los activos del sistema financiero en la República Unida de Tanzania, el 82% en Uganda, el 88% en el Senegal y el 95% en Mozambique<sup>11</sup>. La vulnerabilidad del sector financiero se deja sentir en particular en el alto grado de concentración de las carteras de préstamos de los bancos, que parece ser especialmente pronunciada en Mozambique, Rwanda, el Senegal, la República Unida de Tanzania y Uganda, o sea en todos los PMA que disponen de un programa de evaluación del sector financiero (PESF) (FMI, 2003a, 2003b, 2004, 2005a y 2005b)<sup>12</sup>. La fuerte concentración del crédito en un reducido número de prestatarios refleja la alta percepción del riesgo de los bancos comerciales, que prefieren prestar a unas pocas corporaciones, las de la capa superior del mercado, que abrir crédito a clientes nuevos pero de menor renombre, o sea que parecen presentar un riesgo excesivo. El comercio y la industria absorben la mayor parte del crédito interno. En comparación, el crédito al sector agrícola (o sea, a los pequeños agricultores) suele ser limitado. El cierre de bancos rurales durante el proceso de reestructuración financiera ha hecho que la prestación de servicios financieros y el acceso a los mismos tiendan a favorecer al sector urbano.

Debido al aumento de los costos de elaboración, administrativos y de supervisión y a los mayores riesgos de impago, las empresas pequeñas y medianas, que con frecuencia carecen de los avales necesarios, se consideran demasiado costosas y arriesgadas y el sistema bancario las margina simplemente. El déficit persistente del crédito a que hacen frente las PYMES tiene importantes consecuencias para el desarrollo del sector privado y la creación de empleos en los PMA. A esto se debe en gran parte la ausencia del sector intermedio y la parálisis del ciclo vital de las sociedades mercantiles en los PMA. Es probable que la liberalización financiera dé lugar a otra forma de control de los créditos, que no se base ya en la identificación de los sectores prioritarios como ocurrió durante el período de represión financiera, sino más bien en criterios de rentabilidad a corto plazo impuestos por un grupo de proveedores de créditos. En realidad, el problema de la concentración o la exclusión de los préstamos resulta empeorado a veces por el alto grado de concentración en el sector bancario, que refleja el bajo nivel de la competencia prevaleciente en el sector. En Mozambique mientras los activos bancarios representan el 95% del total de activos financieros, los 5 bancos más grandes poseen el 96% del total de depósitos (FMI, 2004).

Según diversos PESF, los préstamos improductivos brutos representan todavía una alta proporción del total de préstamos en varios PMA; la proporción de los préstamos improductivos brutos en el total de préstamos brutos fue del 33% por término medio en Rwanda en 2004, del 21% en Mozambique en 2002 y del 19% en el Senegal en 2000<sup>13</sup>. La baja calidad de las carteras de préstamos de los bancos, la escasa capacidad del sector bancario oligopolístico (UNCTAD, 1996) para supervisar/analizar el riesgo y gestionar las propuestas de proyectos, y la elevada asimetría de la información prevaleciente en esos cuatro países, junto con el escaso cumplimiento de los contratos y la poca eficiencia del sistema judicial y jurídico, surten graves efectos de disuasión en el acceso/concesión de préstamos. Además, debe observarse que, en los países con sistemas financieros ineficientes, el crédito interno (y los instrumentos financieros en general) tiende a estar compuesto de préstamos a corto plazo, lo que denota la preferencia de los bancos por los activos líquidos o su alta percepción del riesgo. Paralelamente a la alta proporción de liquidez en el sector bancario de los PMA, y al elevado

*El déficit persistente del crédito a que hacen frente las PYMES tiene importantes consecuencias para el desarrollo del sector privado y la creación de empleos en los PMA. A esto se debe en gran parte la ausencia del sector intermedio y la parálisis del ciclo vital de las sociedades mercantiles en los PMA.*

porcentaje de M1 en la oferta monetaria amplia (M2), particularmente en los PMA africanos, el predominio de los instrumentos financieros a corto plazo y la falta de financiación a largo plazo son rasgos comunes de los sistemas bancarios de esos países. En Uganda y la República Unida de Tanzania, la mayor parte de los préstamos tienen un período de vencimiento inferior a un año (Cihák y Podpiera, 2005). El escaso número de créditos a largo plazo obstaculiza seriamente la inversión productiva en los PMA. En general, el problema de los agentes perpetúa la desproporción entre las necesidades de los prestatarios y la oferta de los prestamistas, con el alto costo de oportunidad consiguiente, sobre todo en relación con el desarrollo de las empresas y la creación de empleos. Hay que abordar urgentemente la cuestión de la financiación a largo plazo en los PMA, dentro de la estrategia de promoción de las capacidades productivas.

La escasez de los préstamos privados en las economías características de los PMA es resultado de limitaciones relacionadas tanto con la oferta como con la demanda. En lo relativo a la demanda, suele decirse que muy pocos proyectos privados de inversión son financiados. En otras palabras, el índice de rendimiento de estos proyectos es demasiado bajo en relación al tipo de interés aplicado<sup>14</sup>. Además, a menudo la capacidad de los empresarios locales de formular planes comerciales aceptables es excesivamente limitada y sus sistemas contables (si es que los tienen) no son lo bastante eficientes para superar con éxito el proceso de selección bancaria, mientras que el costo de crear y registrar los avales (cuando los hay) que exigen los bancos surte también un fuerte efecto de disuasión en el acceso a los préstamos (véase el gráfico 50). En el Senegal, donde el costo de constituir una garantía equivale por término medio al 16,5% de la renta per cápita, se ha comunicado que el 80% de las solicitudes de proyectos de PYMES se rechazan por falta de garantías (FMI, 2005b). En la República Unida de Tanzania, las pocas expectativas de obtener un préstamo hacen que el 84% de las microempresas no hayan solicitado nunca uno a un banco, cifra que debe compararse con el 41% para las grandes firmas (Nissanke, 2001). Debe observarse que el costo de constituir una garantía es mucho más elevado, por término medio, en los PMA africanos que en los asiáticos.

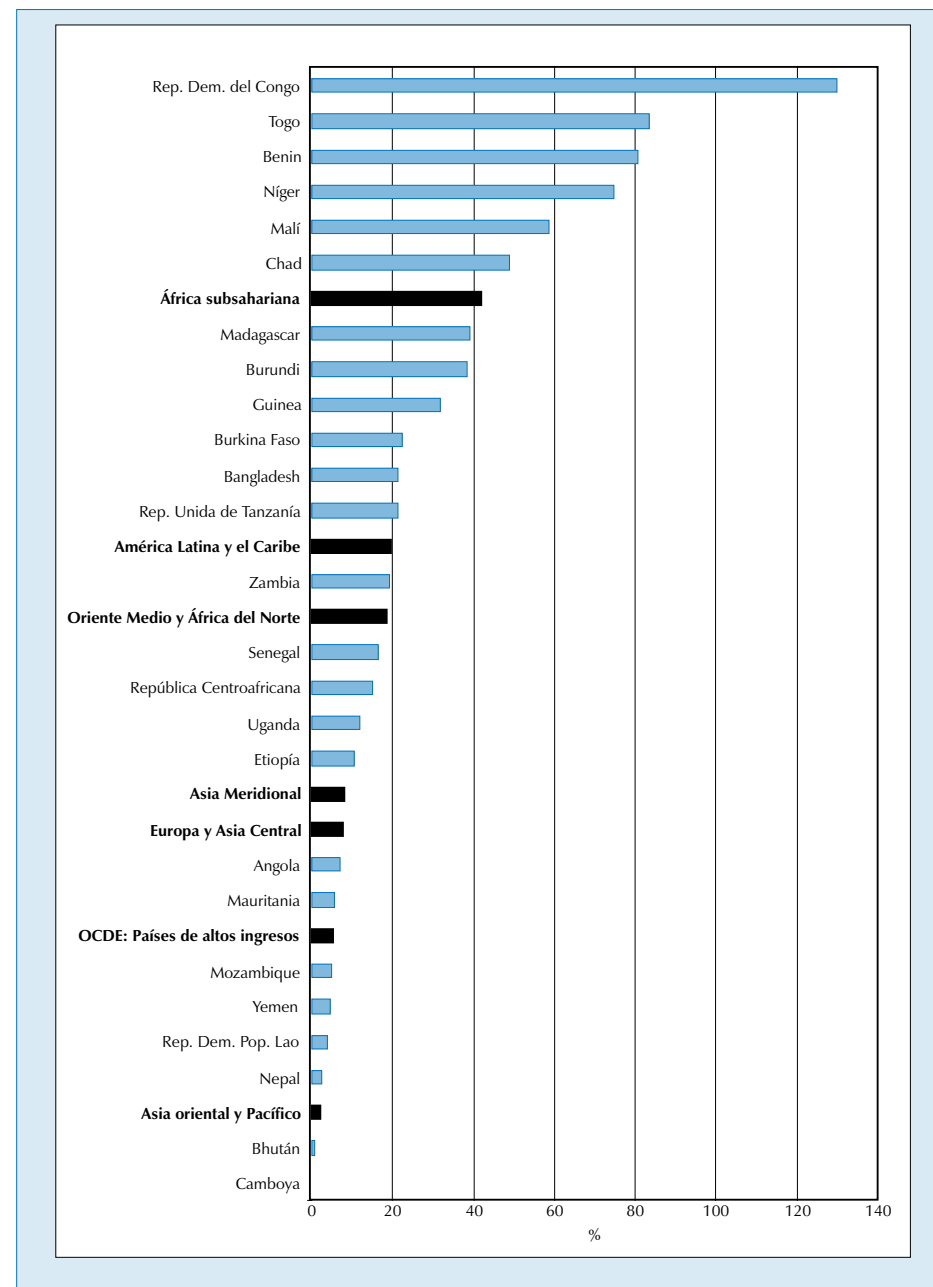
En lo que se refiere a la oferta, se ha dicho que los bancos simplemente no están dispuestos a prestar al sector privado interno, y en particular a los PYMES, porque lo consideran demasiado arriesgado. Esto guarda relación con las disfunciones internas (falta de capital de información, falta de conocimientos técnicos) y con las disfunciones reglamentarias (incumplimiento de los contratos y falta de reglamentación), que contribuyen en ambos casos a aumentar los costos de intermediación. Aunque Mozambique posee el mejor índice de información crediticia de los PMA, según la encuesta sobre empresas del Banco Mundial (véase el gráfico 51), tres cuartas partes de las firmas encuestadas comunicaron que el costo de financiación y la dificultad del acceso al crédito son los mayores obstáculos a su actividad empresarial<sup>15</sup>. En ocho de los nueve PMA incluidos en la base de datos del Banco Mundial sobre el clima para la inversión, del 38 al 84% de las firmas encuestadas comunicaron que el acceso a la financiación, o el costo de la misma, condicionaba gravemente el rendimiento empresarial. Por otra parte, los obstáculos jurídicos al reembolso de los créditos constituyen también un impedimento importante para la concesión de préstamos. En Mozambique hacen falta por término medio 540 días para cobrar una deuda después de una declaración de insolvencia. Esta cifra es el doble de la de Zimbabwe, y más de cinco veces superior a la de Sudáfrica (FMI, 2004). El escaso acceso a la financiación formal obliga a las pequeñas empresas a recurrir a los fondos internos o a la financiación informal, de costo prohibitivo, para financiar su expansión o su supervivencia. En estas condiciones, la escasez

*Hay que abordar urgentemente la cuestión de la financiación a largo plazo en los PMA, dentro de la estrategia de promoción de las capacidades productivas.*

*En el Senegal, el 80% de las solicitudes de proyectos de PYMES se rechazan por falta de garantías.*

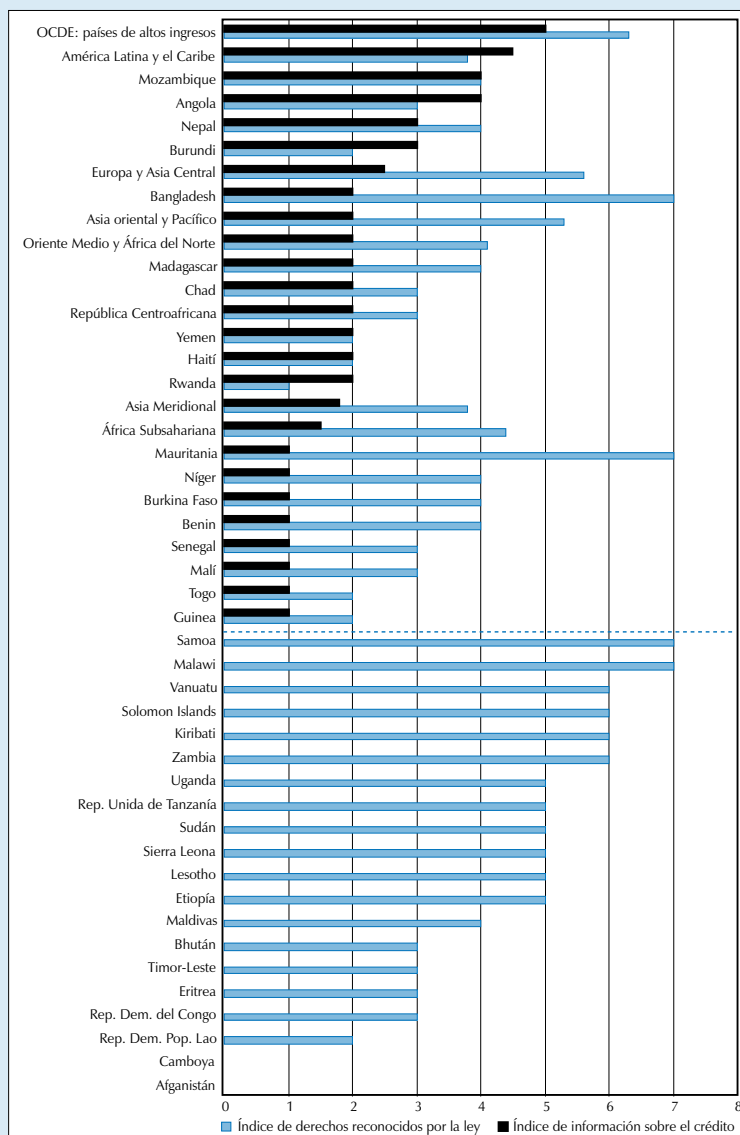
*En Mozambique hacen falta por término medio 540 días para cobrar una deuda después de una declaración de insolvencia.*

GRÁFICO 50. COSTO DE CONSTITUCIÓN DE GARANTÍA COLATERAL EN LOS PMA Y EN OTROS GRUPOS DE PAÍSES ENERO DE 2004



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Doing Business 2005, Banco Mundial.

GRÁFICO 51. RELACIÓN DE LAS RESERVAS LÍQUIDAS DE LOS BANCOS CON LOS ACTIVOS BANCARIOS Y CRÉDITO INTERNO PROPORCIONADO POR EL SECTOR BANCARIO EN LOS PMA Y EN LOS PAÍSES DE BAJOS Y MEDIANOS INGRESOS, 1990-1993 Y 2000-2003



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Doing Business, Banco Mundial, datos de encuestas en línea, mayo 2005.

Nota: El índice de derechos reconocidos por la ley va de 0 a 10 y mide el grado en que las leyes relativas a las garantías y la quiebra financieras facilitan los préstamos. El índice de información sobre el crédito va de 0 a 6 y mide las normas que regulan el alcance, el acceso y la calidad de la información sobre el crédito. Cuanto más elevado es el índice, mejor es el entorno para la concesión/acceso a los créditos. Los países se clasifican según el índice de información sobre el crédito. Este índice es de 0 para los países situados por debajo de la línea de puntos. El índice de derechos reconocidos por la ley es de 0 para el Afganistán y Camboya.

de capital de operaciones puede explicar el alto número de cierres de pequeñas empresas.

Es un hecho aceptado que los mercados crediticios para los agricultores/empresas en pequeña escala son los que más sufren de la insuficiencia de información, ya que la mayoría de los bancos evitan concederles créditos. Estos agricultores y empresas han quedado excluidos de los mercados financieros liberalizados. El cierre de los bancos rurales que siguió al período de represión financiera también ha contribuido a excluir a los pequeños agricultores del sector bancario. En vista de las limitaciones estructurales e institucionales, la elevada asimetría de la información y el débil entorno jurídico y reglamentario prevalecientes en las economías de los PMA, no es muy probable que las instituciones financieras por sí solas puedan tomar la iniciativa en el apoyo a la inversión productiva, en particular mediante la financiación del desarrollo de las empresas nacionales. Aunque un sistema jurídico y reglamentario reforzado puede contribuir a aumentar la confianza de los contratistas, no será suficiente para responder a las necesidades financieras de los operadores privados pequeños y/o remotos.

Actualmente la microfinanciación se considera un instrumento estratégico para la reducción de la pobreza y el desarrollo de las PYMES. Según la base de datos MIX Market sobre microfinanciación, 130 instituciones de microfinanciación se han registrado oficialmente en 23 PMA. Estas instituciones atienden a 8,5 millones de prestatarios activos, a una media de 100 dólares de los EE.UU. por préstamo. Merece la pena señalar que, por término medio, estos préstamos tienden a ser más elevados en los PMA africanos (243 dólares por prestatario), que en los asiáticos (69 dólares por prestatario), lo que hace pensar que las instituciones asiáticas de microfinanciación tienen una mayor proyección que las africanas. En los estudios sobre microfinanciación se indica a menudo que las instituciones financieras semiformales e informales interactúan de modo creciente con el sector financiero formal, contribuyendo con ello a aumentar la información sobre el crédito y a la profundización del sistema financiero. Pero, según Nissanke (2001), el intercambio de información y la cobertura conjunta de los riesgos han sido de alcance limitado debido al reducido número de vinculaciones e interacciones entre diferentes segmentos de los mercados financieros. La microfinanciación puede contribuir hasta cierto punto al inicio de las operaciones y a un limitado crecimiento de las empresas; no obstante, en vista del volumen de las necesidades financieras de las PMA para promover el desarrollo de su sector empresarial interno, incluidas las PYMES del sector formal, no es probable que esto pueda alcanzarse sin el apoyo de toda una gama de instituciones financieras.

Un planteamiento innovador de la financiación del desarrollo productivo, que podría complementar la microfinanciación, es la práctica de los préstamos a lo largo de la cadena de valor (es decir, préstamos a empresas en diferentes puntos de la cadena de suministro). Como puede verse en el recuadro 19, el GAPI de Mozambique ofrece un interesante ejemplo de esta estrategia. Sin embargo, todas estas iniciativas tienen que formar parte de una estrategia integrada y holística de la financiación que promueva un desarrollo sólido de las instituciones financieras en que se basa la inversión productiva y el desarrollo económico a largo plazo, en vez de favorecer la rentabilidad a corto plazo, en un entorno en el que los derechos de los acreedores estén reforzados.

*En vista de las limitaciones estructurales e institucionales, la elevada asimetría de la información y el débil entorno jurídico y reglamentario prevalecientes en las economías de los PMA, no es muy probable que las instituciones financieras por sí solas puedan tomar la iniciativa en el apoyo a la inversión productiva, en particular mediante la financiación del desarrollo de las empresas nacionales.*

*Un planteamiento innovador de la financiación del desarrollo productivo, que podría complementar la microfinanciación, es la práctica de los préstamos a lo largo de la cadena de valor (es decir, préstamos a empresas en diferentes puntos de la cadena de suministro).*



### RECUADRO 19. PRÉSTAMOS A LO LARGO DE LA CADENA DE VALOR: EL EJEMPLO DE GAPI, MOZAMBIQUE

GAPI es una institución financiera no bancaria de Mozambique cuya finalidad consiste en hacer de puente entre la microfinanciación y la financiación formal. Opera principalmente en zonas rurales proporcionando financiación y servicios comerciales a las firmas. La actividad de GAPI se concentra en las zonas rurales porque en Mozambique la mayoría de los bancos se han retirado de estas zonas, y el 50% de la cartera de proyectos de GAPI está relacionada con la agricultura, porque este es el sector del que depende el 80% de la población económica activa de Mozambique.

El departamento de servicios financieros de GAPI proporciona préstamos en condiciones de favor y, en algunos casos, capital de operaciones para las PYMES de las zonas rurales. El objetivo de este departamento consiste en proporcionar a los prestatarios formación técnica comercial y establecer relaciones con otras instituciones (por ejemplo, proveedores o clientes) a fin de edificar un sistema productivo más sostenible, concentrado en toda la cadena de suministro y que proporcione servicios técnicos, comerciales y de formación a los empresarios. Este método podría denominarse «préstamos a lo largo de la cadena de valor».

El procedimiento de GAPI es innovador porque se concentra simultáneamente en la *acción conjunta en la oferta y la demanda*. En lo relativo a la oferta, la actividad de GAPI consiste principalmente en reducir la asimetría de la información entre los prestatarios y los prestamistas, mejorando la información de los segundos acerca de la naturaleza de los proyectos de inversión de los primeros. Lo que se quiere no es sólo evaluar la solvencia, sino contribuir activamente a mejorar la capacidad del prestatario de reembolsar el crédito. En lo referente a la demanda, lo importante es la creación y mejora de las capacidades productivas y tecnológicas. La segunda característica principal es la concentración de la actividad en el *entero sistema de producción*. Esto comprende una detenida evaluación de los incentivos económicos, la estructura del mercado, la estructura de la propiedad y las economías de escala y alcance, así como la promoción de la calidad y el aprendizaje en el sistema de producción.

El procedimiento de GAPI presenta las siguientes características:

- *Ir más allá de la garantía:* Se atribuye importancia a la mejora de las perspectivas de rentabilidad para asegurarse de una corriente futura estable de beneficios, sin centrarse exclusivamente en la garantía. Esto es posible porque GAPI adopta un enfoque de los préstamos basado más en la relación que en la transacción, además de prestar servicios comerciales.
- *Las asociaciones deben superar las limitaciones potenciales de este planteamiento de los préstamos orientado al desarrollo:* Para hacer frente a riesgos adicionales que no han de correr las instituciones bancarias tradicionales, (como la falta de financiación de los proyectos, el recurso a los donantes y la amplitud de las zonas en las que se dispone de servicios de expertos en la producción para evaluar los proyectos propuestos), GAPI trabaja con organizaciones externas (por ejemplo, la ONG Technoserve) que operan sobre el terreno en esferas especializadas para mejorar las capacidades de producción de las regiones rurales. No sólo se trata de concentrarse en la evaluación de la solvencia, sino también de contribuir activamente a mejorar la capacidad de los prestatarios de reembolsar los créditos.
- *Préstamos a lo largo de la cadena de valor:* Este procedimiento requiere la prestación de apoyo a todo el sistema de producción, incluida la cadena de suministro y el entorno económico e institucional que la encuadra. Se presta asistencia a redes de productores estructurados en torno a una determinada cadena de valor, más que a individuos o a tipos concretos de empresas (por ejemplo, microempresas). La presencia de filiales en las zonas rurales facilita las perspectivas de un proyecto antes de que se adopte la decisión de financiarlo, y el seguimiento de la ejecución de los proyectos una vez concedido el préstamo. Esto representa una desviación del sistema tradicional bancario para el desarrollo basado en la oferta.

Sobre la base de la experiencia de GAPI en la creación de sistemas de producción sostenibles, se han determinado los siguientes factores que contribuyen al éxito, en el contexto del sistema de los préstamos a lo largo de la cadena de valor:

- 1) *Verificar la demanda.* La demanda de mercado es necesaria para cualquier producto, y por este motivo el acceso al mercado es esencial. Por lo tanto, la creación de un sistema de producción se inicia verificando el grado de acceso al mercado, después de lo cual se establecen los canales de distribución necesarios para el producto de que se trate.
- 2) *La importancia de la escala.* A juzgar por la experiencia de GAPI, la formación de redes da los mejores resultados cuando se vinculan firmas de tamaño mediano con asociaciones de pequeños productores y redes de intermediarios en la parte alta y en la parte baja de la cadena de suministros. Esto facilita una división más eficiente del trabajo, la internalización de las externalidades y un mejor aprovechamiento de las economías de escala y de alcance. Se ha comprobado que este tipo de asistencia contribuye a mejorar las capacidades sistémicas en los

### Recuadro 19 (cont.)

conglomerados y a lo largo de la cadena de valor, con miras al aumento de la productividad y de los puestos de trabajo.

- 3) *Aprovechar las capacidades existentes.* GAPI se asegura de que su actividad se corresponda con la entera cadena de valor, creando asociaciones con organizaciones de expertos que proporcionan «islas de competencias».
- 4) *Construir nuevos centros de competencias que sustituyan a los proveedores iniciales de conocimientos técnicos facilitándoles una estrategia de salida.* Con objeto de garantizar la continuidad del suministro de conocimientos técnicos con el procedimiento de GAPI, que se basa en una financiación de donantes limitada en el tiempo (o sea, servicios de expertos específicos de ONG), se establecen centros de competencias para sustituir a las ONG en la prestación de estos servicios de expertos a plazo medio.
- 5) *Aumento gradual de la internacionalización de la cadena de valor.* Para aumentar el valor añadido en el tiempo, se están internalizando gradualmente capas sucesivas de la cadena de valor.
- 6) *Conglomerados.* La concentración espacial es necesaria en países como Mozambique, cuya infraestructura económica está muy dispersa, y para internalizar más los efectos multiplicadores secundarios de la mayor generación de ingresos a partir del valor añadido internalizado.
- 7) *Atención a la calidad.* Para ayudar a los productores a alcanzar y mantener una ventaja competitiva, se presta atención a las cuestiones relativas a la calidad.

Dos de los principales éxitos de GAPI son la creación de la cadena de suministro del sector avícola de Mozambique mediante la organización de un sistema de producción basado en la sustitución de las importaciones, que dio muy buenos resultados, y la recuperación del sector de elaboración de la nuez de acajú en la región de Nampula, que se desplomó a raíz de la aplicación de las reformas de liberalización comercial.

Fuente: Fivawo, Simonetti and Wuys (2005).

## D. Sistemas de conocimiento nacionales

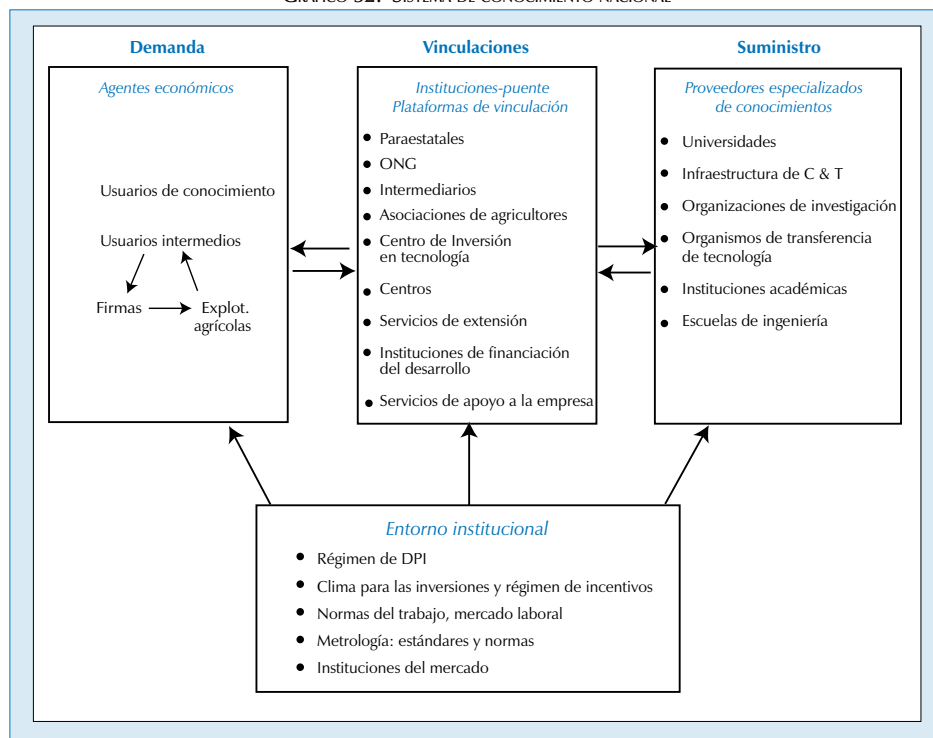
La importancia de los sistemas financieros nacionales para el crecimiento económico y el desarrollo de las capacidades productivas es desde hace tiempo conocida. Sin embargo, en general no se ha prestado gran atención al papel de los sistemas de conocimiento nacionales en estos procesos, por lo menos hasta hace poco. Como se ha indicado ya en este Informe, la inversión y la innovación son procesos interrelacionados y acumulativos. Las deficiencias institucionales de los sistemas nacionales, financieros y de conocimiento pueden representar pues importantes limitaciones al desarrollo de las capacidades productivas. En la presente sección se expone el modo en que se conceptualizan los sistemas de conocimiento nacionales en el Informe, se describen las características esenciales de estos sistemas en los PMA y se indican algunos estudios de casos para ilustrar los principales argumentos.

### 1. EL CONCEPTO DE SISTEMAS DE CONOCIMIENTO NACIONALES

El concepto de sistema de conocimiento nacional está mucho menos definido que el de sistema financiero nacional. Malhotra (2003, pág. 2) define los sistemas de conocimiento como «las instituciones, marcos e infraestructuras nacionales que pueden facilitar el uso, intercambio, creación y renovación efectivos del conocimiento con miras al crecimiento socioeconómico», mientras que Bell y Albu (1999, pág. 1722) utilizan este término en el sentido de «reservas de conocimiento de las firmas y corrientes de conocimiento a dichas firmas, entre ellas y dentro de ellas, sobre cuya base cambian los tipos de bienes que producen y los métodos que utilizan para producirlos», y añaden que «la estructura y el funcionamiento de este sistema de conocimiento es lo que genera el cambio tecnológico a un ritmo y con un grado particulares de continuidad y persistencia».

*No se ha prestado gran atención al papel de los sistemas de conocimiento nacionales en el crecimiento económico ni al desarrollo de las capacidades productivas.*

GRÁFICO 52. SISTEMA DE CONOCIMIENTO NACIONAL



En el presente Informe, por sistemas de conocimiento nacionales se entiende el conjunto de instituciones de un país, con inclusión de marcos reglamentarios, organizaciones formales, relaciones regulares entre organizaciones y prácticas habituales, que permiten (o limitan) la creación, acumulación, uso e intercambio de conocimientos. Esta noción es más amplia que la del sistema nacional de innovación. No obstante, este último término tiene que ver con tipos particulares de capacidades empresariales, en especial las capacidades necesarias para transformar los conocimientos derivados de la I+D en innovaciones comerciales relacionadas con la producción de bienes y servicios<sup>16</sup>. Esto es especialmente aplicable a los países de la OCDE, que es donde más se ha perfeccionado este término. Pero, como sostiene anteriormente el Informe, las principales capacidades empresariales son mucho más amplias que la I+D. En esta sección se prefiere el concepto de sistema de conocimiento nacional por esta razón, y también porque algunos ponen en duda la idoneidad de la noción de sistema nacional de innovación como norma para evaluar los procesos de acumulación de conocimientos en los países de bajos ingresos (Bell, 2006).

Los principales componentes de un sistema nacional de conocimiento se exponen en forma resumida y esquemática en el gráfico 52. El sistema de conocimiento se manifiesta en interacciones recurrentes, en forma de corrientes de personas e información, entre tres tipos básicos de agentes.

El primer tipo, en lo que concierne a la oferta (ángulo superior derecho del gráfico) son los *proveedores especializados de conocimientos*. Se trata de las

universidades, instituciones de investigación públicas, laboratorios de investigación, organismos de transferencia de tecnología, instituciones de enseñanza y formación de las que salen las personas que pueden crear conocimientos formales (como las instituciones terciarias de enseñanza de ciencia e ingeniería, escuelas de formación profesional y centros de capacitación técnica formal), instituciones que proporcionan infraestructura tecnológica, asociaciones de investigación en ingeniería e instituciones de metrología, calidad y normas que se encargan de las reglamentaciones técnicas, el control de calidad y la formación.

El segundo tipo, en lo que concierne a la demanda (ángulo superior izquierdo del gráfico) son los *agentes económicos* que utilizan los conocimientos, pero que también pueden producir conocimientos formales y tácitos (mediante la I+D nacional) y que, mediante vinculaciones entre ellos, intercambian y difunden los conocimientos tácitos. Cuando hablamos de vinculaciones nos referimos a diferentes tipos de relaciones directas que establecen las firmas dedicadas a actividades complementarias con el fin de obtener economías externas. Estos vínculos son externos a las transacciones de mercado puras anónimas y dan lugar a «efectos secundarios en la productividad» (Blomström y Kokko, 1998). Las relaciones a largo plazo son importantes para el aprendizaje detenido de la tecnología interempresarial, en el que se profundizan los vínculos de la oferta en el tiempo, de resultados de experiencias recurrentes entre firmas y otros agentes. Estas interacciones son más profundas que las transacciones de mercado en condiciones normales. Estos tipos de vinculaciones son los que tienden a facilitar la transferencia de tecnología entre las PTM y los proveedores locales (Ivarsson y Alvstam, 2005).

El tercer tipo de agentes son diversas *instituciones/puente* que actúan como instituciones intermediarias especializadas vinculando a los creadores especializados de conocimientos con los agentes económicos que utilizan y aplican dichos conocimientos, y creando capacidades en la firma mediante el fomento de las vinculaciones y las corrientes de conocimiento entre los agentes económicos. Estas instituciones, que habilitan y facilitan las corrientes de conocimientos en todo el sistema, son las siguientes: instituciones de apoyo tecnológico, asociaciones de empresas, asociaciones de agricultores, servicios públicos de extensión (en la industria y en la agricultura) y diversos tipos de servicios de apoyo a la empresa. También son instituciones financieras de desarrollo algunas ONG especializadas y paraestatales, como centros de desarrollo de la tecnología (y no las instituciones formales de I+D), centros de productividad, instituciones de formación técnica, instituciones de apoyo tecnológico, organismos especializados de apoyo a la iniciativa empresarial e instituciones especializadas que facilitan bienes públicos, asistencia técnica y formación técnica, así como organismos de intercambio de informaciones. En el sector agrícola están las instituciones de apoyo a la agricultura, los servicios de extensión y los centros de formación tecnológica.

Las vinculaciones y las corrientes de conocimientos entre estos componentes básicos del sistema interno de conocimiento comprenden varias clases de interacciones, como la movilidad personal, concesión de licencias, importación de servicios de ingeniería, corrientes de conocimiento entre componentes, investigación en colaboración entre firmas, conferencias en círculos académicos y redes de investigación, que son necesarias para crear capacidades en todo el sistema de conocimiento. Estas interacciones también están configuradas por un cuarto componente del sistema, el *entorno institucional* para la creación, acumulación, uso e intercambio de conocimientos. Dentro de este marco habilitador general se produce la conformación específica de acuerdos institucionales entre creadores especializados de conocimientos, agentes económicos que usan el conocimiento y las instituciones/puente y plataformas de conexión. El entorno institucional

*El sistema de conocimiento se manifiesta en interacciones recurrentes, en forma de corrientes de personas e información, entre tres tipos básicos de agentes: los proveedores especializados de conocimientos, los agentes económicos, instituciones/puente.*

*Las vinculaciones y las corrientes de conocimientos entre estos componentes básicos del sistema interno de conocimiento comprenden varias clases de interacciones, que son necesarias para crear capacidades en todo el sistema de conocimiento. Estas interacciones también están configuradas por el entorno institucional.*

*Los sistemas de conocimiento son el conjunto de instituciones de un país, con inclusión de marcos reglamentarios, organizaciones formales, relaciones regulares entre organizaciones y prácticas habituales, que permiten (o limitan) la creación, acumulación, uso e intercambio de conocimientos.*

comprende el régimen de propiedad intelectual y diversos regímenes de normas, así como el clima general para la inversión y las estructuras de incentivos económica.

Por último, merece la pena recalcar dos aspectos respecto de esta conflictualización de los sistemas de conocimiento nacionales. En primer lugar, aunque el término «sistema de conocimiento nacional» se refiere a las instituciones de un país, esto no significa que las interacciones con el resto del mundo sean irrelevantes. No sólo eso, sino que en el caso de los países en desarrollo ocurre más bien lo contrario. Características importantes de un «sistema de conocimiento nacional» son que esté abierto o cerrado al resto del mundo, y los canales por los que las corrientes de información y de personal entran o salen del sistema.

En segundo lugar, cabe señalar las estrechas relaciones existentes entre los sistemas nacionales financieros y de conocimiento. Esto se ve claramente en el gráfico 52, en él se han incluido las instituciones financieras como importantes instituciones/puente. Los sistemas financieros nacionales desempeñan un papel destacado, no sólo proporcionando inversiones para la innovación y recursos financieros sino también prestando apoyo al aprendizaje tecnológico sectorial<sup>17</sup>. Las conexiones sintéticas entre las finanzas y la innovación no se han estudiado suficientemente en el contexto de las economías de bajos ingresos. Pero las deficiencias de los sistemas financieros, examinadas anteriormente, tienen importantes consecuencias para la naturaleza de los sistemas de conocimiento nacionales en los PMA, y para la generación y el uso de conocimientos.

## 2. LA NATURALEZA DE LOS SISTEMAS DE CONOCIMIENTO NACIONALES EN LOS PMA

Se han realizado pocas investigaciones sobre los sistemas de conocimiento interno en situaciones de ingresos bajos. Sin embargo, los trabajos realizados sobre las capacidades tecnológicas han puesto de manifiesto un cierto número de características de estos sistemas. La más importante es que en los PMA coexisten dos sistemas de conocimiento: un sistema de conocimiento basado en la ciencia y la tecnología modernas, y un sistema de conocimiento tradicional inspirado en los conocimientos indígenas, que con frecuencia es de base comunitaria (Sagasti, 2004; Bell, 2006). Este último sistema es de especial importancia para la vida de las poblaciones y sus medios de subsistencia. Como ha dicho Sagasti, refiriéndose a los países en desarrollo en general, «más de tres cuartas partes de la población mundial recurre a los conocimientos indígenas para satisfacer sus necesidades médicas, y la mitad por lo menos recurre a conocimientos y técnicas tradicionales para el cultivo de los campos y el suministro de alimentos. Como cerca de un tercio de esta población no tiene acceso a la electricidad, todas las tecnologías modernas y las actividades de producción que dependen de esta fuente de energía están fuera de su alcance» (Sagasti, 2004, pág. 54).

En las economías de los PMA las actividades de producción se basan en gran medida en conocimientos tradicionales o indígenas y en los sistemas tradicionales de conocimiento. Aunque están profundamente enraizados en el patrimonio cultural de las comunidades locales, los sistemas tradicionales de conocimiento se ven gravemente limitados por su incapacidad de facilitar el cambio técnico y responder con rapidez a las nuevas oportunidades y desafíos. De ordinario estos sistemas están desarticulados, en el sentido de que los vínculos entre las actividades que los componen, dentro de la corriente tradicional de actividades, son frágiles (Banco Mundial, 2004a). Además, los sistemas tradicionales de conocimiento tienden a operar en pequeña escala, en comparación con los

*Un característica importante de un «sistema de conocimiento nacional» es que esté abierto o cerrado al resto del mundo.*

*Debido a las estrechas relaciones existentes entre los sistemas nacionales financieros y de conocimiento, las deficiencias de los sistemas financieros, tienen importantes consecuencias para la naturaleza de los sistemas de conocimiento nacionales en los PMA, y para la generación y el uso de conocimientos.*

*En los PMA coexisten dos sistemas de conocimiento: un sistema de conocimiento basado en la ciencia y la tecnología modernas, y un sistema de conocimiento tradicional inspirado en los conocimientos indígenas, que con frecuencia es de base comunitaria.*

modernos. También se he dicho de ellos que son «no dinámicos» (Oyeralan-Oyeyinka, 2005, pág. 14), por referencia a la lentitud del aprendizaje.

Los sistemas de conocimiento indígenas o tradicionales de los PMA poseen un gran potencial y constituyen una reserva oculta de creatividad y conocimientos infrautilizados que pueden explotarse, no sólo como patrimonio del pasado sino también como un «medio y proceso para articular lo que saben las poblaciones locales, y hacerlas participar en la creación de los nuevos conocimientos necesarios para el desarrollo» (Banco Mundial, 2004b, pág. 42). Los conocimientos indígenas son un recurso que puede servir para resolver problemas locales, contribuir a cultivar más alimentos y de mejor calidad, llevar una vida sana, compartir la riqueza y hacer aportaciones a las soluciones globales. Por ejemplo, los agricultores algodoneros de Malí tienen sus sistemas propios de gestión, vernáculos y bilingües, de las asociaciones de agricultores. Actualmente los agricultores de este país gestionan la cadena de producción verticalmente integrada y la logística del proceso, que se basa en técnicas indígenas de gestión y lleva utilizándose muchos años. La liberación del potencial de conocimientos locales en el África subsahariana ofrece grandes posibilidades en los sectores de la agricultura, la salud, la creación de capacidad y la gestión de los conflictos. Como señala la UNESCO/ISCU (1999), «... debe tenerse muy en cuenta que los conocimientos locales representan un gran recurso, no sólo porque contienen información desconocida para la ciencia moderna sino también porque plasman otros tipos de relaciones entre la sociedad y la naturaleza, y otros enfoques de la adquisición y la creación de conocimientos por la humanidad» (Touré, 2003, pág. 19). Se ha observado que «... los conocimientos locales desempeñan una función muy importante en la medicina tradicional, la agricultura, la gestión de la diversidad biológica, etc.» (Touré, 2003, pág. 19).

Se está considerando más seriamente el papel de las innovaciones y los descubrimientos locales derivados de la base de conocimientos indígenas de África (véase Banco Mundial, 2004a). El uso creciente de innovaciones locales de importancia económica para la producción agrícola, como la mejora genética de los cultivos, los injertos contra las plagas, la recogida de agua, el ordenamiento del suelo, la conservación y la elaboración, son objeto de una seria reevaluación. Un ejemplo de ello es la técnica *zaï* para mejorar la productividad agrícola, que se emplea en el norte de Burkina Faso aunque su origen está en Malí. La técnica *zaï*, que consiste en hacer agujeros en el suelo, que se rellenan de materia orgánica y se cubren con una delgada capa de tierra donde se colocan las semillas, es importante para la conservación de los suelos y el agua, así como para la lucha contra la erosión de los suelos. La mejora de la técnica *zaï* tradicional ha tenido un gran éxito. La divulgación de prácticas agrícolas tradicionales mejoradas, como la técnica *zaï*, ha dado resultados positivos. En la mayoría de las aldeas, la aplicación de técnicas *zaï* en mayor escala ha permitido lograr un excedente de producción de más del 50%. Esta técnica se ha utilizado para aumentar los rendimientos de los cultivos y para reducir los riesgos de inseguridad alimentaria en las zonas rurales. La vinculación de técnicas tradicionales como la *zaï* con técnicas científicas modernas permite obtener conocimientos superiores y utilizar de un modo más dinámico los conocimientos indígenas.

A pesar de estos factores potenciales, los sistemas indígenas de conocimiento —por sí solos o considerados desde una perspectiva estática— no permiten, en general, desarrollar las capacidades necesarias para competir en el mercado internacional, como la capacidad científica, el diseño y la ingeniería y otros tipos de capacidades productivas (Bell, 2006; Mugabe, 2002a). Para ello son necesarias sinergias entre los sistemas modernos y tradicionales de conocimiento, que pueden dar lugar a la aparición de un nuevo sistema híbrido de conocimientos

*Los sistemas de conocimiento indígenas o tradicionales de los PMA poseen un gran potencial y constituyen una reserva oculta de creatividad y conocimientos.*

*Los sistemas indígenas de conocimiento no permiten, en general, desarrollar las capacidades necesarias para competir en el mercado internacional.*

en los PMA. En este contexto, un importante desafío de las políticas es garantizar la protección y el fomento de los conocimientos tradicionales y una asimilación efectiva de los mismos en los PMA.

En la práctica, en los PMA los sistemas modernos de conocimiento no aprovechan ni utilizan el potencial de los sistemas tradicionales de conocimiento, y adolecen de varias deficiencias. En primer lugar cabe considerar los frágiles vínculos existentes dentro del sistema entre los diferentes agentes, organismos estatales, laboratorios nacionales, universidades e innovadores de base, que no funcionan colectivamente en un marco sistémico integrado (Oyelaran-Oyeyinka, 2006; Lall, 2004; Mugabe 2002b; UNCTAD, 1999; Sagasti, 2004; Touré, 2003; Bell, 2006). Los sistemas de ciencia y tecnología en los PMA acusan, en general, la falta de un «sistema» de cambio técnico y desarrollo, el bajo nivel de gasto en I+D y la escasez de vinculaciones con el sector privado para obtener fondos destinados a la I+D (Oyelaran-Oyelinka, 2006; Lall, 2005; Touré, 2003).

En segundo lugar, en la mayoría de los PMA los sistemas modernos de conocimiento se han inspirado en un modelo de innovación particular basado en la I+D, que entiende la innovación como un simple fenómeno de impulsión de la oferta, mientras que la demanda no ejerce ninguna influencia en el proceso innovador. Incluso en los lugares en que se han establecido regímenes tecnológicos institucionales formales, esos regímenes no funcionan como sistemas de conocimiento coherentes e integrados, sino que tienden a rendir poco y a desvincularse esencialmente del aparato productivo local. Hay pocos canales institucionales a través de los cuales los agentes económicos puedan articular sus necesidades para los proveedores especializados de conocimientos. La escasez de vinculaciones entre las instituciones formales y las informales, o entre las privadas y las públicas, así como entre las innovaciones tecnológicas indígenas y exógenas, reducen a la nada las considerables aportaciones a África que vienen efectuándose desde hace años (UNCTAD, 2006; Mugabe, 2002b; Oyelaran-Oyeyinka, 2006). Las actividades de investigación de base cognoscitiva no las llevan a cabo las organizaciones que producen efectivamente los bienes y los servicios, o sea, que la investigación no se hace en la explotación agrícola o en la empresa sino en laboratorios públicos y universidades que no están orientados hacia las necesidades de producción de las empresas nacionales (UNCTAD, 1995). Las actividades de I+D escasas y a menudo desconectadas tienen poca relación, o ninguna, con las necesidades de las empresas nacionales o las organizaciones de agricultores. En otras palabras, estas actividades no se llevan a cabo en respuesta a una demanda articulada de los sectores productivos. En África, los institutos oficiales de investigación, que llevan a cabo del 60 al 90% de las actividades nacionales de I+D (Bell, 2006), tienden a estar poco vinculados con el resto del sistema (Akin Adufiba, 2004; Oyelaran-Oyeyinka, 2006). Los factores de la demanda desempeñan un papel menor, o no desempeñan ninguno, en el contenido y el diseño de la investigación en el África subsahariana (Touré, 2003; Bell, 2006). La conexión articulada es un componente importante de la creación de capacidad en cualquier sistema, pero en los sistemas tradicionales de conocimiento no suele producirse, ya que de ordinario los vínculos entre los componentes son muy frágiles. Esto es especialmente problemático si se tiene en cuenta la escasa importancia de la demanda de las empresas productivas para la actividad científica, o sea, la debilidad o inexistencia de una demanda articulada de actividades de desarrollo tecnológico por parte de las empresas (Bell, 2006).

En tercer lugar, los sistemas modernos de conocimiento siguen dependiendo en alto grado de los donantes, y gran parte de las actividades de I+D necesitan considerables aportaciones de éstos. Por ejemplo, en el Senegal, del 30 al 40%

*En la mayoría de los PMA los sistemas modernos de conocimiento se han inspirado en un modelo de innovación particular basado en la I+D, que entiende la innovación como un simple fenómeno de impulsión de la oferta, mientras que la demanda no ejerce ninguna influencia en el proceso innovador.*

*La escasez de vinculaciones entre las instituciones formales y las informales, o entre las privadas y las públicas, así como entre las innovaciones tecnológicas indígenas y exógenas, reducen a la nada las considerables aportaciones a África que vienen efectuándose desde hace años.*

de los científicos son de nacionalidad francesa; además, los investigadores locales están en clara situación de desventaja en lo que respecta a la financiación. Se considera que los recursos de África, tanto humanos como tecnológicos, están a un nivel muy inferior al umbral crítico necesario para emprender una acción eficaz e innovadora en materia de I+D (Touré, 2003). Como se indica en el capítulo 2, la enseñanza básica y la formación son muy deficientes en los PMA. Además, una elevada proporción de las personas más educadas, que son esenciales para la creación y la difusión de los conocimientos, se van a trabajar a otros países (fuga de cerebros).

En cuarto lugar, los sistemas modernos de conocimiento de los PMA no están bien integrados con los sistemas internacionales. Un síntoma de esto es el número sorprendentemente bajo de normas internacionales adoptadas en la mayoría de los PMA (véase el cuadro 54). Según los datos disponibles, en 2002 Camboya sólo había adoptado 3 normas internacionales, Zambia 12, Rwanda 6, Mozambique 5 y algunos PMA ninguna. Esto contrasta con la situación prevaleciente en Túnez (4.320 normas adoptadas), o en la República de Corea (7.054), mientras que en Irlanda se adoptaron 12.619 y en los Países Bajos 10.092. Las normas son importantes porque con ellas los PMA podrían mejorar la calidad técnica de sus productos y procesos, lo que empieza a ser indispensable para entrar en los mercados de altos ingresos. Los costos que conlleva el ajuste a las normas

*Esto es representado en el número sorprendentemente bajo de normas internacionales adoptadas en la mayoría de los PMA y no están bien integrados con los sistemas internacionales.*

CUADRO 54. ACTIVIDADES DE ELABORACIÓN DE NORMAS E INTERNACIONALES EN LOS PMA, EN 2002

	Condición en la ISO	Personal directamente empleado por un miembro de la ISO <sup>a</sup>	Presupuesto anual 2002 (miles de francos suizos)	Número de organizaciones a las que se delega la labor de elaboración de normas	Subvenciones públicas como porcentaje de los ingresos fiscales totales	Total de normas publicadas al 31/12/2002	Normas voluntarias como porcentaje del número de normas	Número de normas internacionales adoptadas como normas nacionales 31/12/2002
<b>PMA africanos</b>								
Angola	Corresponsal	..	341	..	100	..	..	..
Benin	Suscriptor	10	300	120	60	4	50	..
Burundi	Suscriptor	..	44	..	100	..	..	..
Rep. Dem. del Congo	Corresponsal	141	7375	..	..	2	100	..
Eritrea	Suscriptor	34	495	17	..	334	0	..
Etiopía	Miembro	328	..	..	..	389	0	..
Lesotho	Suscriptor	11	100	100	..	..	..	..
Madagascar	Corresponsal	..	175	..	53	67	90	..
Malawi	Corresponsal	145	2100	..	52	450	70	155
Malí	Suscriptor	45	250	..	100	..	75	..
Mozambique	Corresponsal	15	97	..	82	16	94	5
Níger	Suscriptor	7	48953	..	100	..	..	..
Rwanda	Corresponsal	..	639	..	100	6	50	6
Sudán	Corresponsal	720	3500	4	..	628	0	1100
Uganda	Corresponsal	85	1696	..	75	467	70	121
Rep. Unida de Tanzania	Miembro	123	1884	..	39	738	68	328
Zambia	Corresponsal	..	216	1	85	400	97	12
<b>PMA asiáticos</b>								
Bangladesh	Suscriptor	..	..	25	100	10	80	3
Nepal	Corresponsal	104	387	..	100	654	99	30
Yemen	Corresponsal	134	965	..	85	..	..	..

Fuente: ONUDI (2005).

a Organización Internacional de Normalización.

son considerables. Además, la normalización puede ser prematura o excesiva, y en ambos casos inadecuada para el nivel de desarrollo tecnológico del país (Blind, 2005). Los gobiernos tienen un papel fundamental que desempeñar estableciendo la necesaria infraestructura normativa y ayudando a las firmas a crear las capacidades necesarias para cumplir las normas.

En lo referente a los vínculos mundiales, las actividades conjuntas de I+D con otros países tampoco son satisfactorias, como se refleja en el bajo nivel de colaboración con los otros países en desarrollo o con los países desarrollados en la I+D (UNCTAD, 2005). Además, los acuerdos de producción con los PMA suelen prever corrientes unidireccionales de conocimiento, como ocurre, por ejemplo, con los acuerdos para la concesión de licencias de tecnología (UNCTAD, 2005). La fuga de cerebros coexiste con un elevado volumen de ayuda para la cooperación técnica, gran parte de la cual no consigue crear capacidades locales pero contribuye a pagar los sueldos de los consultores extranjeros.

Por último, los vínculos entre los sistemas tradicionales de conocimiento, y los modernos, son débiles en el mejor de los casos y en gran parte no están respaldados por la educación formal (véase el capítulo 2). Muchos sistemas de conocimiento tradicionales están desconectados de las fuentes formales de conocimiento y aprendizaje. Este dualismo repite la situación creada con respecto a las estructuras de la empresa y los sistemas financieros, expuesta anteriormente en este capítulo.

### 3. ALGUNOS ESTUDIOS DE CASOS

En esta sección se exponen en forma resumida diversos sistemas nacionales de conocimiento de los PMA. Se examinan: i) las instituciones que prestan apoyo a la investigación agrícola en Bangladesh; ii) las instituciones que prestan apoyo a la industrialización en la República Unida de Tanzania; y iii) las instituciones que prestan apoyo a la integración de los sistemas tradicionales y de conocimiento en Etiopía. Estos ejemplos son aplicables a algunos de los argumentos generales expuestos previamente.

#### a) La investigación agrícola en Bangladesh

Bangladesh cuenta con un conjunto bien desarrollado de instituciones de investigación agrícola. La mayor parte de la investigación agrícola se financia con fondos públicos y se lleva a cabo en diez institutos de investigación agrícola. Estos institutos dependen de un órgano supremo, el Consejo de Investigación Agrícola de Bangladesh, que coordina la investigación de los diversos institutos y se encarga de la coordinación, el desarrollo de los recursos humanos y la evaluación de la investigación.

El marco institucional comprende un cierto número de instituciones principales de investigación, como el Centro Internacional para la Investigación de las Enfermedades Diarreicas, la Universidad de Dhaka, la Universidad Agrícola de Bangladesh, la Universidad de Rajshahi, el Instituto de Investigación sobre el Arroz de Bangladesh, el Instituto de Investigación Agrícola de Bangladesh, el Instituto de Estudios de Postgrado en Agricultura de Bangladesh, la Universidad de Chittagong, el Centro de Investigación sobre la Energía Atómica, el Hospital Shishu de Daka y la Universidad Jahangirnagar. Las impresionantes investigaciones sobre biotecnología realizadas en el acreditado Instituto de Investigación Agrícola de Bangladesh (BARI), en las que colaboraron el Instituto Internacional de Investigaciones sobre el Arroz (IRRI) y el Centro Internacional para la Mejora

*Los gobiernos tienen un papel fundamental que desempeñar estableciendo la necesaria infraestructura normativa y ayudando a las firmas a crear las capacidades necesarias para cumplir las normas.*

del Maíz, han contribuido en medida importante a aumentar el rendimiento cerealícola y la producción agrícola total en los últimos años.

A pesar de la existencia de un régimen institucional formal de ciencia y tecnología, recientes evaluaciones indican que la capacidad general de investigación en Bangladesh es escasa, con excepción de algunos tipos de investigaciones agrícolas, en particular las relativas a la biotecnología (Banco Mundial, 2005b). Las investigaciones biotecnológicas se han iniciado recientemente en las principales instituciones con el apoyo del Gobierno. No obstante, la disponibilidad de fondos para investigación, aunque en el último decenio ha mejorado, sigue siendo muy limitada e insuficiente para satisfacer la demanda cada vez mayor del sector rural. Los sueldos relativamente poco competitivos de los científicos han dado lugar a la fuga de cerebros y han empeorado la ya aguda escasez de especialistas para atender a la creciente demanda. El Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Información y la Comunicación proporciona cuantiosos fondos para la investigación, y unos pocos organismos extranjeros de financiación, junto con el Banco Mundial, aportan fondos para la investigación sobre la biotecnología agrícola. Entre los proyectos figura uno de mejora genética del yute y las lentejas, y las actividades en curso para desarrollar nuevas variedades de arroz. Si bien la financiación de la investigación por parte del Ministerio ha aumentado sustancialmente en los cinco últimos años, todavía se considera insuficiente para aprovechar el vasto potencial de investigación del país, especialmente en lo que concierne al nivel de los recursos humanos científicos. Pero la considerable capacidad de investigación científica sólo ofrece oportunidades limitadas para la formación práctica y está condicionada en gran parte por la falta de un entorno de apoyo institucional que pueda plasmar la creatividad y la inventiva científica local en beneficios comerciales.

Este sistema de conocimiento es uno de los más avanzados de los PMA. No obstante, el actual sistema de investigación agrícola necesita mucha más financiación y coordinación, y está muy fragmentado y desarticulado. Los institutos de investigación agrícola, en asociación con agroindustrias privadas y ONG, podrían desempeñar un papel fundamental elevando los niveles de productividad de la agricultura. Sin embargo, el sistema de investigación agrícola está desvinculado en gran parte de la producción local. «Los vínculos existentes entre los institutos de investigación y desarrollo y los sectores de producción (en las fases finales) o de desarrollo de los recursos humanos (en las fases iniciales) son muy débiles. Por consiguiente, las actividades de I+D son improductivas y a menudo poco idóneas. Los institutos de investigación y desarrollo se administran más como instituciones académicas que como empresas industriales. El apoyo a la industria es escaso y, como fuente de conocimientos para la nueva industria, los institutos de investigación y desarrollo son inadecuados» (ISESCO, 2005, pág. 10). Es difícil generar tecnologías nuevas y rentables para atender a las necesidades cambiantes de los agricultores y las empresas agrocomerciales. Para mejorar los ingresos de los agricultores pequeños y marginales y fomentar la producción de artículos de alto valor añadido como las frutas, las hortalizas, los langostinos, la leche, la carne y las aves de corral, los institutos de investigación pública deben implicarse mucho más en las iniciativas del sector privado. Esta participación requerirá asociaciones múltiples, y no sólo la mayor asignación de recursos. Asimismo, habrá que aumentar el número de asociaciones de base cognoscitiva para facilitar las corrientes de información y conocimiento en todo el sistema nacional incipiente de innovación. Una mejor vinculación entre los institutos de investigación agrícola y las empresas agrocomerciales nacionales contribuiría a aumentar y mejorar la producción de cultivos hortícolas como las frutas y las hortalizas, y a incrementar la producción de leche y productos avícolas. El aumento de la producción de esos productos incrementaría a su vez el empleo

*El sistema de investigación agrícola en Bangladesh es uno de los más avanzados de los PMA. No obstante, necesita mucha más financiación y coordinación, y está muy fragmentado y desarticulado.*

rural y la demanda de mano de obra, facilitaría las inversiones del sector privado en la distribución y el suministro de insumos y reduciría los altos riesgos de los sistemas de gestión, creando más empleos rurales no agrícolas (Banco Mundial, 2004b).

*En la República Unida de Tanzania, a pesar de la existencia formal de estas instituciones de ciencia y tecnología en el sector privado, el aprendizaje y la innovación se producen principalmente mediante vinculaciones limitadas entre firmas nacionales.*

*b) Instituciones que contribuyen al desarrollo de las capacidades tecnológicas en la República Unida de Tanzania*

En la República Unida de Tanzania, las capacidades de investigación se crearon en los institutos públicos de investigación. La Comisión de Ciencia y Tecnología de Tanzania determinó las prioridades de la investigación. En los años setenta se establecieron varias instituciones de asistencia científica y tecnológica, pero estas instituciones no son conscientes de las necesidades del sector privado y carecen de motivación para cumplir con éxito sus mandatos (Lall, 1999; Wangwe, 1995a, 1995b). La elección de los sectores en las áreas de investigación se hizo en función de la oferta, en vez de basarse en un análisis de las necesidades y problemas tecnológicos de las empresas privadas de producción. Las vinculaciones entre la universidad y la industria siguen siendo frágiles.

A pesar de la existencia formal de estas instituciones de ciencia y tecnología en el sector privado, el aprendizaje y la innovación se producen principalmente mediante vinculaciones limitadas entre firmas nacionales. La vinculación con las fuentes externas de conocimiento, como los institutos públicos de investigación, es débil y se considera que la disparidad tecnológica con las firmas extranjeras es excesiva para que pueda establecerse una estrecha cooperación con las empresas transnacionales (ETN), a fin de promover las innovaciones en el país. Las empresas locales no suelen ser capaces de aprovechar la presencia de ETN, ya que la capacidad interna de absorción no es suficiente y la disparidad tecnológica con las empresas extranjeras es excesiva para que pueda procederse a una transferencia efectiva de conocimientos o diseños, o una actividad conjunta de I+D. Si quieren aprovecharse de la presencia de ETN, las empresas locales tienen que colmar la vasta brecha tecnológica (UNCTAD, 2003).

Los sistemas financieros pueden obstaculizar o facilitar el aprendizaje de las firmas (véase Goedhuys, 2005). Recientes trabajos sobre los procesos de aprendizaje en las firmas hacen pensar que los mercados financieros dualistas ejercen un impacto diferencial en la actividad innovadora de las firmas de la República Unida de Tanzania. Los mercados financieros formales, que tienden a favorecer a las empresas más grandes o a las firmas extranjeras, ejercen una influencia negativa en las oportunidades de aprendizaje de las firmas locales y en sus posibilidades de dotarse de las capacidades necesarias para competir. A este respecto, la innovación de las firmas locales en lo relativo a los productos y procesos es resultado, principalmente, del aprendizaje interno y de las vinculaciones entre firmas nacionales. Las fuentes existentes de conocimientos están infrautilizadas. Esta situación es típica en la mayoría de los PMA.

*c) La vinculación de los sistemas tradicionales con los sistemas moderno de conocimiento en Etiopía*

Los conocimientos tradicionales locales pueden convertirse en una base dinámica para lograr el desarrollo sostenible mediante nuevas iniciativas, como demuestra el caso de PROFIEET (Promoción de la Innovación y la Experimentación de los Agricultores). PROFIEET es un ejemplo de iniciativa reciente para promover el desarrollo rural en Etiopía (Assefa, 2004). Se ha concebido como parte de un nuevo paradigma de la investigación agrícola y el desarrollo, basado en los conocimientos tradicionales de los agricultores y las comunidades rurales y en la mejora del conocimiento local para incrementar la productividad agrícola.

*Si quieren aprovecharse de la presencia de ETN, las empresas locales tienen que colmar la vasta brecha tecnológica.*

*Los conocimientos tradicionales locales pueden convertirse en una base dinámica para lograr el desarrollo sostenible como en el caso de PROFIEET es un ejemplo de iniciativa reciente para promover el desarrollo rural en Etiopía y la mejora del conocimiento local.*

PROFIEET es una iniciativa reciente destinada a promover la utilización de los conocimientos tradicionales y las innovaciones de los agricultores mediante la creación de un nuevo entorno de políticas para la investigación y el desarrollo dirigidos por los agricultores. Agricultores de Amaro y Gojam colaboran con expertos internacionales para mejorar el uso de técnicas tradicionales contra la infestación de pulguitas y el marchitamiento bacterial (una agresiva enfermedad de las plantas), para las cuales las técnicas modernas no han dado resultado. En esos casos particulares, el tratamiento tradicional se considera más efectivo y se utiliza paralelamente a las técnicas más modernas a fin de mejorar la productividad de los agricultores de la región.

En el contexto del nuevo planteamiento de los servicios de investigación y extensión agrícola en Etiopía, PROFIEET ha demostrado ser un modelo adecuado para modernizar la base de conocimientos tradicionales de las comunidades locales. Recientemente se han propuesto iniciativas similares para incluir a la demanda en la ecuación de innovación, haciendo que los usuarios, o sea, los propios agricultores, participen más en el diseño científico y tecnológico destinado a promover la participación de los interesados directos, sobre la base del mayor uso de los conocimientos locales y de la investigación agrícola participativa. También se prevé que el Comité Directivo de PROFIEET colabore estrechamente con los servicios nacionales de investigación y extensión organizando talleres, seminarios y cursillos de formación para agricultores locales. Estas actividades tienen por objeto beneficiar directamente a los usuarios de los conocimientos haciéndoles compartir las experiencias internacionales de actividades de investigación participativas basadas en los interesados, que se hayan llevado a cabo en otros países y comunidades locales.

## E. Conclusiones

Desde finales de los años ochenta, muchos PMA han introducido reformas económicas para atribuir un papel más importante a las fuerzas de mercado y permitir que el sector privado lleve la iniciativa en el proceso de desarrollo. Los resultados desiguales de las reformas de primera generación han hecho que se preste más atención a las instituciones en lo relativo al crecimiento económico y la reducción de la pobreza, y en particular a la buena gobernanza. Pero es igualmente necesario prestar atención a la naturaleza del sector privado y a las instituciones en que se enmarca la iniciativa empresarial.

El desarrollo de las capacidades productivas no tiene lugar en un vacío institucional. Estas capacidades se crean mediante la interacción de instituciones, incentivos e iniciativas empresariales orientadas a la inversión y la innovación. Dentro de esta perspectiva, en el presente capítulo se han examinado tres instituciones fundamentales: las firmas, los sistemas financieros nacionales y los sistemas de conocimiento nacionales. Estas instituciones están interrelacionadas y su naturaleza puede facilitar u obstaculizar los tres procesos esenciales con los que se desarrollan las capacidades productivas: la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural.

Los datos expuestos en el presente capítulo muestran que la mayoría de los PMA adolecen de graves deficiencias institucionales con respecto a sus firmas, sus sistemas financieros y sus sistemas de conocimiento.

En primer lugar, la distribución por tamaños de las empresas en los PMA suele revelar la ausencia de un sector intermedio, la coexistencia de una gran cantidad de microempresas informales con unas pocas firmas grandes, y el escaso

*El desarrollo de las capacidades productivas no tiene lugar en un vacío institucional. Estas capacidades se crean mediante la interacción de instituciones, incentivos e iniciativas empresariales orientadas a la inversión y la innovación.*

desarrollo de las PYMES del sector formal, en particular las firmas nacionales de tamaño mediano. Las vinculaciones entre las grandes firmas y otras empresas son débiles, y el ciclo vital de las empresas queda paralizado. Pocas microempresas informales se convierten en empresas del sector formal. Además, las pequeñas firmas no suelen ser capaces de crecer, aunque sean eficientes. Por otra parte, el desempeño de las firmas es muy heterogéneo, aunque con frecuencia se ha observado que, con la mayoría de los indicadores de la productividad, las grandes firmas tienden a ser más productivas que las pequeñas.

En segundo lugar, y en estrecha relación con el fenómeno de la ausencia del sector intermedio, tanto los sistemas financieros como los sistemas de conocimiento nacionales son dualísticos. Los mercados financieros tienen un segmento informal (que incluye las transacciones entre amigos y parientes o los acuerdos de grupo en pequeña escala, así como las transacciones de prestamistas, intermediarios y latifundistas), y otro compuesto por los bancos formales. El sistema nacional de conocimiento consta de un componente moderno y otro tradicional. En estos diferentes sistemas se enmarcan distintos tipos de empresas.

En tercer lugar, los sistemas financieros nacionales cuentan con grandes reservas de liquidez, pero, en relación al PIB, en los PMA se conceden cuatro veces menos créditos internos al sector privado que en los países de bajos y medianos ingresos (15% frente al 60%). Además, esta proporción ha disminuido a raíz de la liberalización financiera, particularmente en los PMA africanos. Durante este mismo período, los márgenes de los intereses han aumentado en los PMA, y el nivel de monetización ha disminuido incluso en los PMA africanos. Puede decirse simplemente que la liberalización financiera no ha conseguido promover la inversión productiva, como denotan las bajas cifras del crédito al sector privado y a las PYMES en particular. Los bancos se ven limitados en parte por la escasa capacidad de los empresarios locales para formular planes comerciales aceptables, y también por el escaso cumplimiento de los contratos. Sin embargo, al propio tiempo es evidente que los bancos tienen una gran aversión al riesgo y prefieren llevar a cabo sus operaciones en el sector de los bonos del Estado de alta seguridad.

En cuarto lugar, los sistemas modernos de conocimiento son esenciales para la competitividad internacional, pero están fragmentados. Los creadores especializados de conocimientos, como las instituciones de investigación, no atienden a las demandas de los usuarios. Una característica especialmente sorprendente de las indicaciones derivadas de los estudios de casos es que, incluso en los PMA que han promovido con éxito las exportaciones de prendas de vestir basándose principalmente en diferentes regímenes de comercio preferencial, los sistemas de conocimiento que respaldan estas actividades son muy deficientes. La información sobre el uso de normas internacionales en los PMA también hace pensar en el problema particular de la capacidad de los sistemas nacionales de conocimiento orientarse al exterior y de mantenerse al nivel creciente de las normas internacionales.

Estos resultados tienen importantes consecuencias para las políticas. Las deficiencias de las reformas de la primera generación han dado lugar a cambios de política, y ahora se presta una renovada atención a la mejora del clima general para las inversiones. Este esfuerzo se ha concentrado principalmente en la mejora del entorno institucional general en el que operan las fuerzas de mercado, más que en arreglos institucionales de nivel intermedio. Además, las actividades se han concentrado especialmente en la reducción de los gastos comerciales que se derivan de la proliferación de trámites burocráticos. Estas iniciativas son ciertamente importantes; no obstante, el escaso desarrollo de las

---

*En estrecha relación con el fenómeno de la ausencia del sector intermedio, tanto los sistemas financieros como los sistemas de conocimiento nacionales son dualísticos.*

---

firmas en los PMA, su alto grado de heterogeneidad y la segmentación de los sistemas financieros y de conocimiento sugieren que ello podría no ser suficiente. También hacen falta políticas que desarrollen dispositivos institucionales de nivel intermedio (como vinculaciones y redes de firmas) y capacidades a nivel de las firmas. Los hechos demuestran que los mercados son, desde luego, muy competitivos cuando se trata de “depurar” las firmas menos eficientes. Sin embargo, el proceso de eliminación puede ser tan severo que no permita la supervivencia, crecimiento y prosperidad de las empresas incipientes en una economía global abierta. Por consiguiente, las políticas han de dejar de prestar atención exclusiva a las intervenciones destinadas a aumentar la competencia y tener en cuenta la promoción de las condiciones marco y las capacidades empresariales que permitirán a las firmas crecer y prosperar. Este es el tema del último capítulo del presente Informe.

En el capítulo anterior se mostró que las infraestructuras de transporte, comunicaciones y energía de los PMA son escasas y de mala calidad. El aumento de las inversiones en infraestructura es desde luego una parte necesaria de la estrategia para desarrollar las capacidades productivas de los PMA; sin embargo, a juzgar por el análisis del presente capítulo no es probable que las inversiones en infraestructuras den resultado por sí solas. Lo que hace falta es una política de complementación de las infraestructuras que incluya medidas destinadas a corregir las deficiencias institucionales en la naturaleza de las firmas, los sistemas financieros y los sistemas de conocimiento del país. Estos sistemas financieros y de conocimiento nacionales también deben considerarse instituciones complementarias de los procesos paralelos de inversión e innovación. Si no se crean y refuerzan estas instituciones, no es probable que los PMA puedan competir eficazmente en la economía global y reducir la pobreza. En último término, el desarrollo de capacidades productivas dependerá de lo que hagan las firmas, de las vinculaciones entre ellas y de las instituciones que las respalden, así como de las medidas que adopten los poderes públicos para aprovechar los potenciales infrautilizados y catalizar y coordinar el cambio. Un planteamiento orientado hacia el sector privado que no tenga en cuenta la naturaleza de este sector fracasará inevitablemente en las economías muy pobres.

---

*Los sistemas financieros y de conocimiento nacionales deben considerarse instituciones complementarias de los procesos paralelos de inversión e innovación.*

---

## Notas

- Baumol (1990) sostuvo que diferentes estructuras de incentivos en distintos entornos podían dar lugar a una actividad que contribuyera al crecimiento económico (actividad empresarial productiva) o bien a un comportamiento excesivamente lucrativo, especulación, evasión fiscal, limitación de la competencia y corrupción (actividad empresarial no productiva) o incluso a actividades empresariales perjudiciales para el crecimiento económico (actividad empresarial destructiva).
- El sitio web para esos estudios es: <http://www.worldbank.org/EnterpriseSurveys/ICAs.aspx>.
- El costo unitario de la mano de obra se calcula como la relación de los salarios con el valor añadido en dólares a nivel de la firma, promediada en una muestra de empresas utilizando un factor de deflación para el valor añadido físico (Banco Mundial, 2004b).
- En los casos de Bhután y Nepal, una relación mediana de la inversión en el capital de 0,05 (en Bhután) y 0,01 (en Nepal) frente a una tasa estimada de depreciación del capital de 0,1 (véase Banco Mundial, 2002).
- Por nivel de monetización se entiende la relación de la oferta monetaria con el PIB. Según la definición de la base de datos de los Indicadores Mundiales de Desarrollo, la oferta monetaria es la suma de la oferta monetaria restringida (M1) y el cuasidinerero (QM). El dinero (M1) y el cuasidinerero (QM) representan la suma de la moneda circulante fuera de los bancos, los depósitos a la vista con excepción de los del Gobierno central (M1), y los depósitos a plazo, de ahorros y en divisas de sectores residentes que no sean el Gobierno central (QM) (Banco Mundial, 2005a).
- También se ha sostenido que la liberalización financiera tiende a aumentar la tasa de préstamos improductivos y elevar a continuación el margen de interés, a medida que los bancos tienden a transferir los costos de los préstamos dudosos a otros prestatarios (Akyüz, 1993).
- Es importante observar que en el sector privado están incluidos los hogares. En consecuencia, la relación del crédito interno al sector privado con el PIB da cuenta del crédito desembolsado a la inversión privada y al consumo de los hogares. La escasez de datos hace imposible diferenciar el crédito a los hogares del crédito a las empresas. Las Estadísticas Financieras Internacionales, que son la base de datos monetarios de los países del FMI, no desagregan el sector privado entre hogares y otros conceptos. No obstante, es bien sabido que en los países pobres sólo los hogares de altos ingresos tienen acceso a los servicios financieros formales para financiar el consumo.
- Sería interesante medir la contribución de la «liquidez estructural» (resultante del gasto interno del sector público financiado con la ayuda) al exceso de liquidez prevaleciente en muchos países africanos (FMI, 2003a).
- El problema de la relación principal-agente está relacionado con las dificultades que surgen entre el principal y el agente cuando la información es incompleta y asimétrica.
- Situación en la cual «el sistema financiero formal sólo atiende a las grandes empresas, por lo que las PYMES tienen poco acceso a los servicios financieros» (Banco Mundial, 2002, pág. 75).
- Las instituciones financieras tales como los seguros, los fondos de pensiones y las sociedades de arrendamiento financiero están poco desarrolladas.
- «El PESF es un servicio conjunto del FMI y el Banco Mundial, establecido en mayo de 1999 para imprimir mayor eficacia a los esfuerzos de consolidación de los sistemas financieros de los países miembros. Con la contribución de expertos de diversos organismos nacionales u órganos de normalización, las actividades del programa tratan de determinar los puntos fuertes y débiles de los sistemas financieros de un país, evaluar cómo se están gestionando las fuentes principales de riesgo, determinar las necesidades de asistencia técnica y de desarrollo del sector, y contribuir a establecer el orden de prioridad de las respuestas de política», véase <http://www.imf.org/external/np/fsap/fsap.asp>.
- Los bancos extranjeros, que captan a los clientes más solventes, tienden a ofrecer créditos de mejor calidad que los bancos nacionales.
- Los elevados intereses hacen que sólo puedan considerarse financiables los proyectos muy arriesgados. Por una parte esto contribuye a la vulnerabilidad del sistema bancario (el círculo vicioso creado por el bajo nivel de reembolso de los préstamos) mientras que, por la otra, considerando la escasa competitividad del sector financiero ello podría crear oportunidades de ganancias para los bancos.
- Más concretamente, el 84% de las empresas comunicaron que el costo de la financiación era el mayor obstáculo a su rendimiento, y el 75 y el 74%, respectivamente, indicaron que el acceso al crédito interno y el acceso al crédito externo, eran los principales obstáculos. De hecho, los problemas financieros se consideraban más graves que la

corrupción, los problemas en el suministro de electricidad o incluso la inestabilidad macroeconómica (FMI, 2004).

- El sistema nacional de innovación se ha definido como «un conjunto de instituciones diferentes que contribuyen conjunta e individualmente al desarrollo y la difusión de nuevas tecnologías y que ofrecen el marco en el cual los gobiernos configuran y aplican las políticas para influir en el proceso de innovación. En este sentido, es un sistema de instituciones interrelacionadas e instituciones formales que tiene por objeto crear, almacenar y transferir las técnicas y artefactos del conocimiento que se definen como nuevas tecnologías» (Metcalfe, 2005, pág. 38).
- Investigaciones recientes ponen de relieve el papel de las complementariedades entre los resultados de la innovación y la infraestructura financiera propia de los países, que pueden contribuir a explicar las diferencias observables en las estructuras industriales nacionales. Mientras que los sistemas financieros dominados por el mercado o «de fuera» (basados en valores bursátiles) son más propicios para promover nuevas innovaciones genéricas (por la capacidad de aceptar niveles más altos de riesgo e incertidumbre) los sistemas financieros de base bancaria, o «de dentro», son más compatibles con el apoyo al desarrollo de tecnologías más establecidas (Block, 2002).

## Bibliografía

- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2004). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. Preparado para the *Handbook of Economic Growth*, editado por Philippe Aghion y Steve Durlauf.
- Akin Aduhifa, O. (2004). An assessment of science and technology capacity building in sub-Saharan Africa. African Technology Policy Studies Network, Special Paper Series Nº 19, Nairobi, Kenya.
- Akyüz, Y. (1992). On financial deepening and efficiency. Documento de debate de la UNCTAD Nº 43, Ginebra.
- Akyüz, Y. (1993). Financial liberalization: The key issues. Documento de debate de la UNCTAD Nº 56, Ginebra.
- Albaladejo, M. y Schmitz, H. (2000). Helping African SMEs to compete in regional and global markets: A strategic framework. Institute for Development Studies, University of Sussex, Reino Unido.
- Assefa, A. (2004). Promotion of former innovation and experimentation in Ethiopia (PROFIEET): A changing paradigm in agricultural research and extension approach, Addis Ababa, mimeo.
- Banco Mundial (1994). *Adjustment in Africa: Reforms, results and the road ahead*. World Bank Policy Research Report. Washington, DC.
- Banco Mundial (2004a). An assessment of the investment climate in Zambia. Investment Climate Assessment. Washington, DC.
- Banco Mundial (2004b). Indigenous knowledge: Local pathways to development. Knowledge and Learning Group. Washington, DC.
- Banco Mundial (2005a). World Development Indicators Database 2005. Washington, DC.
- Banco Mundial (2005b). Revitalising the agricultural technology system in Bangladesh. Development Series, Agriculture and Rural Development. Washington, DC.
- Bangladesh Enterprise Institute (2004). Taking stock and charting a path for SMEs in Bangladesh.
- Bardhan, P. (2005). *Scarcity, Conflicts and Cooperation: Essays in the Political and Institutional Economics of Development*. Cambridge, Mass. MIT Press.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5): 893-921.
- Bell, M. y Albu, M. (1999). Knowledge systems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries. *World Development*, 27 (9): 1715-1734.
- Bell, M. (2006). Draft background discussion paper for the L20 workshop. L20 Communique: Science and Technology for Development Conference, Maastricht, 7 y 8 de marzo, MERIT/INTECH.
- Biggs, T., y Shah, M. (2006). African SMEs, networks, and manufacturing performance. World Bank Policy Research Working Paper Nº 4831.
- Bigsten, A. et al. (2003). Credit constraints in manufacturing enterprises in Africa. *Journal of African Economies*, 12: 104 - 125.
- Bigsten, A. y Soderbom, M. (2005). What have we learned from a decade of manufacturing enterprise surveys in Africa? World Bank Policy Research Working Paper Nº 3798.
- Blind, K. (2005). Standards, technical change and IPRs: Lessons from industrialized countries. Industrial Development Report 2005 Background Paper Series. ONUDI, Viena.



- Block, T. (2002). Financial systems, innovation and economic performance. MERIT-Infonomics Research Memorandum Series. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, Maastricht, The Netherlands.
- Blomström, M. and Kokko, A. (1998). Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12 (3): 247 - 277.
- Brilleau, A. et al. (2005). *Le secteur informel: Performances, insertion, perspectives*. Enquête 1-2-3, phase 2, STATECO N° 99.
- Brownbridge, M. and Gayi, S. K. (1999). Progress, constraints and limitations of financial sector reforms in the least developed countries. Finance and Development Research Programme, Working Paper Series, N° 7. Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, UK.
- Chandler, A. D. (1977). *The Visible Hand*, Cambridge, Harvard University Press, Mass., USA.
- Čihák, M. y Podpiera, R. (2005). Bank behavior in developing countries: Evidence from East Africa. IMF Working Paper, 05/129, Washington, DC.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4 (16): 386-405.
- Comisión para África (2005). *Our Common Interest*. Informe de la Comisión para África, marzo de 2005.
- David, M. (2005). *The LDC domestic financial sector. Documento de antecedentes preparado para el Informe sobre los países menos adelantados 2006, UNCTAD, Ginebra*.
- Dosi, G., Teece, D. J. y Winter, S. G. (1992). *Toward a theory of corporate coherence: Preliminary remarks*, in Dosi, G., Giannetti, R., and Toninelli, P. A. (eds.) *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*.
- Elhiraika, B. y Nkuunziza, J. (2005). Facilitating firm entry, growth and survival with special attention to SMEs. Comisión Económica para África. Borrador.
- Fafchamps, M. (1999). Ethnicity and credit in African manufacturing. Stanford University, EE.UU.
- Fivawo, A., Simonetti, R. y Wuyts, M. (2005). Banking on rural productive capacities: the GAPI experience in Mozambique. Documento de antecedentes preparado para el Informe sobre los países menos adelantados 2006, UNCTAD, Ginebra.
- Gelbard, E. A. y Leite, S. P. (1999). Measuring financial development in sub-Saharan Africa. Documento de trabajo del FMI WP/99/105, Washington, DC.
- Glick, R. y Hutchison, M. (2002). Capital controls and exchange rate instability in developing economies. Pacific Basin Working Paper Series, N° PB00-05, Federal Reserve Bank of San Francisco, EE.UU.
- Goedhuys, M. (2005). Learning, production innovation and firm heterogeneity in Tanzania. United Nations University, Institute for New Technologies, Discussion Paper Series N° 7, Maastricht, Países Bajos.
- Harding, A., Soderbom, M. y Teal, F. (2004). Survival and success among African manufacturing firms. Centre for Study of African Economies, Department of Economics, University of Oxford, Reino Unido.
- Ishikawa, S. (1998). Underdevelopment of the market economy and the limits of economic liberalization. In *Japanese Views on Economic Development: Diverse paths to the market*. (eds.) K. Ohno e I. Ohno, Routledge, Londres y Nueva York.
- FMI (2003a). Uganda: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on the following topics: monetary and financial policy transparency, banking supervision, securities regulation, insurance regulation, corporate governance, and payment systems. IMF Country Report N° 03/97. Washington, DC.
- FMI (2003b). Tanzania: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on banking supervision. IMF Country Report N° 03/241, Washington DC.
- FMI (2004). Republic of Mozambique: Financial system stability assessment including report on the observance of standards and codes on the following topics: Banking supervision, payment systems, and anti-money laundering and combating the financing of terrorism. IMF Country Report N° 04/52. Washington DC.
- FMI (2005a). Rwanda: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on the following topics: Monetary and financial policy transparency, banking supervision, and the FATF recommendations for anti-money laundering and combating the financing of terrorism, Washington, DC.
- FMI (2005b). Senegal: Financial system stability assessment update. IMF Country Report N° 05/126, Washington, DC.
- ISESCO (2005). Transfer of scientific research results to the production sector. <http://www.iseesco.org.ma/pubEngTrSCResch/page.10.htm>.
- Kaldor, N. (1967). *Strategic Factors in Economic Development*. New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, Ithaca, Nueva York.

- Kauffmann, C. (2005). Financing SMEs in Africa. Policy Insights N° 7, OECD Development Centre.
- Kozul-Wright, Z. (2000). The firm in the innovation process. En: Singer, H., Hatti, M. y Tandon, R. (eds.) *Technological Diffusion in Third World*, Delhi.
- Lall, S. (1999) (ed.) *The Technological Response to Import Liberalization in Sub-Saharan Africa 1999*. Macmillan, Londres.
- Lall, S. (2004). Reinventing industrial strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness. UNCTAD G-24 Serie de documentos de debate, N° 28, Naciones Unidas, Ginebra.
- Lall, S. (2005). FDI, AGOA and manufactured exports by a landlocked, least developed African economy: Lesotho. *Journal of Development Studies*, 41 (6): 998-1022.
- Liedholm, C. (2001). Small firm dynamics: evidence from Africa and Latin America. Este estudio se encargó para el proyecto "The Role of Small & Medium Enterprises in East Asia", organizado por el World Bank Institute.
- Lundvall, B. A. (1988). Innovation as an interactive process: From user-producer to national system of innovation. Dosi y otros. (eds.) *Technology and Economic Theory*. Printer Publishers, Londres.
- Malhotra, Y. (2003). Measuring knowledge assets of a nation: Knowledge systems for development. Paper delivered at the Ad Hoc Group of Experts Meeting on Knowledge Systems for Development, Naciones Unidas, Nueva York, 4 y 5 de septiembre de 2003.
- Mazumdar, D. y Mazaheri, A. (2003). The African manufacturing firm: an analysis based on firm surveys in seven countries in sub-Saharan Africa, Routledge, Londres y Nueva York.
- McKinley, T. (2005). Economic alternatives for sub-Saharan Africa: "Poverty Traps", MDG-based strategies and accelerated capital accumulation. Draft paper for the G-24 Meeting, 15 y 16 de septiembre de 2005. Nueva York.
- Mead, D. C. y Liedholm, C. (1998). The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, *World Development*, 26: 61- 74.
- Mengistae, T. (2001). Indigenous ethnicity and entrepreneurial success in Africa: Some evidence from Ethiopia. Policy Research Working Paper N° 2543, Banco Mundial, Washington, DC.
- Metcalfe, J. (1995). The economic foundations of technology policy: equilibrium and evolutionary perspectives, in: Stoneman, P. (ed.), *Handbook of economics of innovation and technology change*, Oxford: Blackwell.
- Mugabe, J. (2002a). Biotechnology in Sub-Saharan Africa: Towards a policy research agenda. African Technology Policy Studies Network, Special Series Paper N° 3. Nairobi, Kenya.
- Mugabe, J. (2002b). Science and technology in the New Partnership for Africa's Development. Ponencia en un seminario de la University Partnership Network for International Development (UniPID), 2 de diciembre de 2002, University of Jyväskylä.
- Nelson, R. R. y Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Nissanke, M. K. (2001). Financing enterprise development in sub-Saharan Africa. *Cambridge Journal of Economics*, (25): 343- 367.
- North, D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. W. W. Norton and Company; New Ed edition.
- Nwokeabia, H. (2002). Why the industrial revolution missed Africa: A "traditional knowledge" perspective, Economic Commission for Africa, ECA/ESPD/WPS/01/02.
- OIT (2004). *Informe sobre el Empleo en el Mundo 2004 y 2005, Empleo, Productividad y Reducción de la Pobreza*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Oyelaran-Oyeyinka, B. (2005). Systems of innovation and underdevelopment: An institutional perspective. Institute for New Technologies, Discussion Paper Series 2005-1, United Nations University, Maastricht, Países Bajos.
- Oyelaran-Oyeyinka, B. (2006). Learning hi-tech and knowledge in local systems: The Otiqba computer hardware cluster in Nigeria. UNU-MERIT Working Paper Series, N° 007, United Nations University, Maastricht, Países Bajos.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of Growth in the Firm*. Blackwells, Oxford.
- Ramachandran, V. y Shah, M. K. (1999). Minority entrepreneurship and firm performance in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Studies*, 36 (2): 71 - 87.
- Ranis, G. y Stewart, F. (1999) V-Goods and the role of the urban informal sector in development. *Economic Development and Cultural Change*, 47, 2 de enero de 1999, 259- 288.
- Ranja, T. (2003). Success under duress: A comparison of indigenous Africans and East African Asian entrepreneurs. Globalisation and East Africa. Working Paper Series N° 7. Economic and Social Research Foundation.

- Rodrik, D. (2004). Getting Institutions Right. Harvard University, Mass. Mimeo. [http://ksghome.harvard.edu/~drodrrik/lifo-institutions%20article%20\\_April%202004\\_.pdf](http://ksghome.harvard.edu/~drodrrik/lifo-institutions%20article%20_April%202004_.pdf).
- Sagasti, F. R. (2004). *Knowledge and Innovation for Development: The Sisyphus Challenge of the 21st Century*. Edward Elgar Publishing.
- Schapiro, N. (1991). Firms, markets and innovation. JPKE. Otoño.
- Schumpeter, J. (1947). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres, Unwin, tercera edición, 1950, Nueva York, Harper and Row.
- Shiferaw, A. (2005). *Firm Heterogeneity and Market Selection in Sub-Saharan Africa: Does it Spur Industrial Progress?* Institute of Social Studies. Working paper N° 414, La Haya.
- Thisen, J. K. (2004). Mobilization of savings through increased monetization of African economies. Powerpoint presentation at Economic Commission for Africa Workshop on "Financial Systems and Mobilization of Resources in Africa", Nairobi, 1º a 3 de noviembre de 2004.
- Touré, O. (2003). Research for development in West and Central Africa. Background paper prepared for the International Development Research Centre in preparation for the Corporate Strategy and Program Framework 2005-2010, IDRC, Canada.
- Tybout, J. R. (2000). Manufacturing firms in developing countries: How well do they do, and why? *Journal of Economic Literature* 38: 11 - 44.
- UNCTAD (1995). Fortalecimiento de los vínculos entre los sistemas nacionales de investigación y desarrollo y los sectores industriales. Informe del grupo de expertos a la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo (E/CN.16/1995/8).
- UNCTAD (1996). *Informe sobre los países menos adelantados 1996*, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.96.II.D.3.
- UNCTAD (1999). Science, Technology and Innovation Policy Review, STIP, Jamaica. Ginebra.
- UNCTAD (2001). Growing micro and small enterprises in LDCs: The "missing middle" in LDCs: Why micro and small enterprises are not growing? Enterprise Development Series UNCTAD/ITE/TEB/5/. Ginebra.
- UNCTAD (2003). Africa's technology gap: Case studies on Kenya, Ghana, Tanzania and Uganda. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.13. Publicación de las Naciones Unidas.
- UNCTAD (2005). *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.D.10.
- UNESCO/ISCU (1999). Science Agenda: Framework for Action, agreed at the UNESCO/ISCU World Conference on Science for the Twenty-first Century: A New Commitment, 1999.
- UN Millennium Project (2005). Innovation: Applying Knowledge in Development. Task-force on Science, Technology and Innovation. Earthscan, London.
- Van Biesebroeck (2005). Firm size matters: Growth and productivity growth in African manufacturing. *Economic Development and Cultural Change*, 53 (3): 545.
- Wangwe, S. (ed.) (1995a). *Exporting Africa: Technology, Trade and Industrialization in sub-Saharan Africa*. Routledge, Londres y Nueva York.
- Wangwe, S. (1995b). Tanzania's growth potential: a background paper for the country's 1995 economic memorandum (CEM). Economic and Social Research Foundation (ESRF), Tanzania.
- Williamson, O. E. (1983). Credible commitments: Using hostages to support exchange, *American Economic Review*, 73 (4): 519- 540.
- Williamson, O. (1985). *Economic Institutions of Capitalism*, New York Free Press.

# La limitación de la demanda

## A. Introducción

El desarrollo de las capacidades productivas no puede entenderse sin estudiar las limitaciones de la demanda y las limitaciones de la oferta. Los dos capítulos anteriores se han centrado en estas últimas, y en ellos se han examinado los bajos niveles y la poca calidad de las infraestructuras físicas en los PMA, así como algunas importantes deficiencias institucionales que limitan la inversión, el aprendizaje tecnológico y la innovación. Aun en el supuesto de que estos problemas de la oferta se resuelvan satisfactoriamente, el desarrollo de las capacidades productivas seguirá estando limitado si no hay un estímulo de la demanda que proporcione incentivos para la acumulación de capital y el progreso tecnológico. Las decisiones de invertir en la ampliación de la capacidad física de producción se basan en la previsión de crecimiento de los mercados. Del mismo modo, las decisiones de los empresarios de invertir tiempo y dinero en aprendizaje tecnológico dependerán de los beneficios que se espere obtener de unas innovaciones que hagan que aumente su participación en los mercados existentes y que creen nuevos mercados.

Como se ha señalado anteriormente en el presente informe, el hecho de que existan capacidades productivas crea tan sólo posibilidades de producción y de crecimiento. El que esa posibilidad se haga o no realidad depende de que esas capacidades se utilicen, lo que, a su vez, depende del estímulo de la demanda. Cuando falta una demanda efectiva, las capacidades productivas existentes se infrutilizan. Además, la infrutilización de las capacidades productivas reduce los incentivos para su desarrollo. El desarrollo sostenido de las capacidades productivas se da cuando existe un círculo virtuoso que hace que el desarrollo de esas capacidades y el crecimiento de la demanda se refuercen mutuamente.

En los PMA es especialmente difícil iniciar y mantener esa interacción entre una demanda cada vez mayor y el desarrollo de las capacidades productivas. La pobreza generalizada y persistente hace que los mercados nacionales ofrezcan pocas oportunidades para la producción eficiente en gran escala. Los mercados externos crecen, pero los empresarios nacionales no tienen generalmente ni las capacidades, ni las infraestructuras ni las instituciones que les permitan llegar a ellos, y en las actividades en que disponen de esas capacidades tienen que hacer frente a una competencia feroz. El resultado es la infrutilización de las capacidades y los recursos productivos en los PMA. Este es un elemento más de la trampa de la pobreza en la que están atrapados los países muy pobres.

La primera generación de economistas especializados en el desarrollo fue muy consciente de la influencia que las deficiencias de la demanda efectiva tenían en las posibilidades de desarrollo, pero posteriormente no se ha tenido debidamente en cuenta la función que desempeña la demanda en los procesos de crecimiento económico. El resultado de ello es que hay muy poca documentación sobre la función de la demanda en el desarrollo de los países muy pobres. En este contexto, el presente capítulo trata la cuestión de forma preliminar y parcial. En él se intenta facilitar una mejor comprensión de los componentes de la demanda y también de las limitaciones de la demanda en los PMA.



---

*El desarrollo de las capacidades productivas no puede entenderse sin estudiar las limitaciones de la demanda y las limitaciones de la oferta.*

---

---

*La pobreza generalizada y persistente hace que los mercados nacionales ofrezcan pocas oportunidades para la producción eficiente en gran escala. El resultado es la infrutilización de las capacidades y los recursos productivos en los PMA.*

---

*Todos los componentes de la demanda son muy interdependientes, y todos esos componentes tienen un contenido de importación, por lo que la rapidez con que puedan crecer el consumo privado, la inversión y el gasto de consumo del Estado depende en parte de la rapidez con que aumenten las exportaciones.*

El capítulo se divide en tres secciones principales. En la sección B se señala la importancia relativa que tienen los cinco componentes básicos de la demanda—consumo privado, inversión, gastos de consumo del Estado, exportaciones e importaciones— para un grupo de PMA tomado como muestra durante el período 1993-2003. Se demuestra que la demanda interna es lo que más contribuye al crecimiento económico en casi todos los PMA. Sin embargo, existe también una importante relación entre el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico. La sección C se centra más directamente en la demanda interna mediante el examen de las vinculaciones intersectoriales. En particular, se examina la manera en que el crecimiento de la renta agrícola puede ser un importante incentivo para la inversión en la industria manufacturera y los servicios en los países muy pobres. Esa conexión con el crecimiento agrícola es uno de los mecanismos más importantes mediante los que el crecimiento de la demanda y el desarrollo de las capacidades productivas pueden reforzarse mutuamente en los PMA. En la sección D se amplía el análisis y se examina la razón por la que las exportaciones tienen también importancia. Ese análisis se hace desde el punto de vista de la demanda, examinando la medida en que las balanzas de pagos han coartado en los últimos 25 años el crecimiento de un grupo de PMA. En el análisis también se señala la contribución de las entradas y transferencias de capital a la financiación de los déficit en cuenta corriente, satisfaciendo así el contenido de importación de la demanda interna. En la sección E se resumen los principales puntos del capítulo.

## B. La importancia relativa de los diferentes componentes de la demanda

En esta sección se señalan los componentes de la demanda que han impulsado el crecimiento económico en un grupo de PMA seleccionados. Se ponen de relieve las complementariedades entre cada uno de los componentes de la demanda y la repercusión fundamental de las exportaciones en el crecimiento económico actual.

La fórmula macroeconómica tradicional ( $Y = C + I + G + X - M$  donde Y es la demanda agregada o PIB, C es el consumo privado, I es la inversión, G es el gasto de consumo del Estado, X son las exportaciones y M las importaciones) se utiliza aquí para determinar cuáles son los componentes de la demanda que más han contribuido al crecimiento económico de un grupo de PMA seleccionados<sup>1</sup>. Debe subrayarse que todos los componentes de la demanda son muy interdependientes, y en particular que todos esos componentes tienen un contenido de importación, por lo que la rapidez con que puedan crecer el consumo privado, la inversión y el gasto de consumo del Estado depende en parte de la rapidez con que aumenten las exportaciones<sup>2</sup>. Asimismo, es importante recordar que la utilización de igualdades contables no implica ninguna relación de causalidad unidireccional entre la producción y sus componentes.

En el cuadro 55 se clasifican 15 PMA en orden descendente en función de sus tasas medias anuales de crecimiento del PIB real durante el período comprendido entre 1993 y 2003. También se incluyen las contribuciones contables de C, I, G, X y M al crecimiento económico. Figuran además, las tasas de crecimiento de cada componente de la demanda (sección a); los coeficientes de ponderación, definidos como la participación de cada componente de la demanda en el PIB (sección b), y la contribución de cada componente de la demanda al crecimiento del PIB (sección c), que se determina mediante el efecto combinado de las tasas de crecimiento y coeficientes de ponderación respectivos.

CUADRO 55. CONTRIBUCIÓN DE LOS COMPONENTES DE LA DEMANDA<sup>a</sup> A LAS TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO REAL DEL PIB EN ALGUNOS PMA, 1993–2003

	Tasas de crecimiento <sup>b</sup> (porcentaje)						Coeficientes de ponderación <sup>c</sup>					Contribución de los componentes de la demanda <sup>d</sup>							
	(1)						(2)					(3)							
	Y	C	I	G	X	M	C/Y	I/Y	G/Y	X/Y	M/Y	Y	C <sub>a</sub>	I <sub>b</sub>	G <sub>c</sub>	X <sub>d</sub>	M <sub>e</sub>	DI <sub>a+b+c</sub>	EN <sub>d-e</sub>
Mozambique	8,1	1,6	15,2	6,2	18,0	4,0	0,8	0,3	0,1	0,2	0,4	100	15,7	51,6	6,9	44,3	18,5	74,2	25,8
Rwanda	7,0	4,8	8,6	6,8	11,4	0,8	0,9	0,2	0,1	0,1	0,3	100	61,4	18,0	11,4	12,3	3,1	90,8	9,2
Camboya	6,5	4,4	12,7	8,0	20,7	14,9	0,9	0,2	0,1	0,4	0,5	100	57,6	30,2	6,2	121,9	115,8	93,9	6,1
Benin	5,2	2,2	16,2	8,0	1,4	3,8	0,8	0,2	0,1	0,1	0,2	100	30,7	66,3	16,3	3,4	16,7	113,3	-13,3
Bangladesh	5,1	3,5	9,3	5,2	10,9	7,1	0,8	0,2	0,1	0,1	0,2	100	52,7	39,4	4,6	26,0	22,6	96,6	3,4
Senegal	4,9	1,2	10,0	7,3	7,2	1,8	0,7	0,2	0,1	0,3	0,3	100	15,8	32,5	20,3	40,8	9,4	68,5	31,5
Etiopía	4,7	2,1	6,4	15,7	11,4	7,9	0,8	0,2	0,2	0,1	0,2	100	34,2	19,5	51,8	28,1	33,6	105,5	-5,5
Tanzania	4,5	1,5	3,4	11,5	4,2	0,9	0,8	0,2	0,2	0,2	0,3	100	25,2	15,3	49,4	16,6	6,5	89,9	10,1
Burkina Faso	4,4	3,9	10,5	-1,4	2,7	4,3	0,8	0,2	0,1	0,1	0,2	100	68,9	47,5	-3,2	4,7	17,9	113,2	-13,2
Mauritania	4,2	4,5	11,5	5,0	-2,8	3,7	0,7	0,2	0,2	0,3	0,4	100	76,8	59,1	18,3	-19,1	35,1	154,2	-54,2
Togo	4,3	5,1	9,0	1,1	3,5	5,6	0,7	0,2	0,1	0,4	0,4	100	81,3	32,2	2,8	31,2	47,5	116,3	-16,3
Gambia	3,6	1,9	2,3	5,2	2,9	0,5	0,8	0,2	0,1	0,5	0,6	100	42,1	11,8	15,1	39,1	8,1	69,0	31,0
Malawi	3,0	4,2	-12,8	1,0	3,1	-0,1	0,9	0,2	0,2	0,3	0,5	100	132,1	-71,1	6,8	30,8	-1,4	67,9	32,1
Madagascar	2,6	2,9	7,1	2,7	3,4	7,6	0,8	0,1	0,1	0,2	0,2	100	93,0	34,8	8,3	22,8	58,9	136,1	-36,1
Zambia	2,0	-0,7	9,8	-2,0	5,1	2,1	0,7	0,2	0,1	0,4	0,4	100	-23,1	85,3	-12,1	88,2	38,3	50,1	49,9
Promedio	4,7	2,9	8,0	5,4	6,9	4,3	0,8	0,2	0,1	0,2	0,3	100	51,0	31,5	13,5	32,7	28,7	96,0	4,0

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators* 2005, CD-ROM.

a Y = PIB; los componentes de la demanda son: C = consumo privado, I = inversión, G = gasto público, X = exportaciones y M = importaciones, DI = demanda interna, EN = exportaciones netas.

b Los países han sido clasificados por orden descendente de la tasa media anual de crecimiento real de su PIB.

c Los coeficientes de ponderación se han calculado dividiendo cada componente, medido en moneda local constante, por el PIB.

d Las cifras se calcularon multiplicando la tasa de crecimiento de cada componente del PIB por su coeficiente de ponderación y normalizando su suma a 100.

Tomando a los países en su conjunto, puede observarse que, en promedio, la influencia más elevada es la del consumo privado (79%), seguido de las importaciones (34%), las exportaciones (23%), la inversión (17%) y el gasto de consumo del Estado (12%). El componente de la demanda que presenta la tasa media de crecimiento anual más elevada en el grupo de PMA es la inversión (7,9%), seguida de las exportaciones (6,8%) y el gasto de consumo del Estado (5,3%). El consumo privado es el que menos ha crecido. En los países que presentan el crecimiento más rápido hay generalmente un rápido crecimiento de la inversión y de las exportaciones. La tasa de crecimiento de la inversión y de las exportaciones es alta en Mozambique, Rwanda, Camboya, Bangladesh y Etiopía. Esos países son ejemplos de la relación *virtuosa* que puede existir entre los dos componentes exógenos de la demanda—la inversión y las exportaciones. Por el contrario, en otros países que experimentaron un fuerte crecimiento de la inversión pero un lento crecimiento de las exportaciones, por ejemplo Burkina Faso, Mauritania, el Togo, Madagascar y Zambia, el crecimiento económico no fue tan impresionante. El consumo privado ha crecido más rápidamente en el Togo (5,1% anual), Rwanda (4,8%), Mauritania (4,5%) y Camboya (4,4%).

Si se tiene en cuenta la contribución de cada componente de la demanda al crecimiento del PIB, se observa que el componente que más ha contribuido a ese crecimiento es el consumo privado (51%), seguido de las exportaciones (33%) y la inversión (31%), en promedio. Estos resultados reflejan la influencia de los diferentes componentes de la demanda, así como sus tasas de crecimiento.

En el cuadro 56 se ordenan los países en función de la contribución de los dos componentes más importantes al crecimiento del PIB durante todo el período, 1993-2003, y durante dos subperíodos, 1993-1998 y 1998-2003. El consumo privado y la inversión han sido los componentes más importantes en la mayoría de

*En los países que presentan el crecimiento más rápido hay generalmente un rápido crecimiento de la inversión y de las exportaciones.*

*En los PMA que experimentaron un fuerte crecimiento de la inversión pero un lento crecimiento de las exportaciones, el crecimiento económico no fue tan impresionante.*

CUADRO 56. CLASIFICACIÓN DE LOS PMA EN FUNCIÓN DE LA CONTRIBUCIÓN DE LOS COMPONENTES DE, LA DEMANDA AL CRECIMIENTO DEL PIB, 1993–2003, 1993–1998 Y 1998–2003

Contribución de la demanda al crecimiento del PIB, primer y segundo componente principal, respectivamente	1993–2003	1993–1998	1998–2003
C, I	Bangladesh	Bangladesh	Bangladesh Benin
	Burkina Faso Madagascar Rwanda Mauritania Togo	Burkina Faso Madagascar Rwanda Mauritania	Burkina Faso Madagascar Mauritania
I, C	Benin	Benin	Gambia
I, X	Mozambique Zambia	Mozambique	Zambia
X, I	Senegal	Zambia	Camboya Mozambique Togo
X, C	Camboya	Camboya Senegal	
C, X	Camboya Malawi	Camboya Malawi Togo	
C, G	Etiopía República Unida de Tanzanía	Etiopía República Unida de Tanzanía	Rwanda
G, C			Malawi
G, I			Senegal
G, X			Etiopía República Unida de Tanzanía

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en el cuadro 1.

Nota: Los países han sido agrupados en función de los componentes primero y segundo de su PIB; C: consumo privado; I: inversión; G: gastos de consumo público, y X: exportaciones.

los países, que no fueron necesariamente los que crecieron más rápido. Durante los citados subperíodos, el consumo privado y la inversión han sido los principales motores del crecimiento en Bangladesh, Burkina Faso, Madagascar y Mauritania. En ningún otro país han impulsado el crecimiento durante los tres períodos esos dos componentes de la demanda. No obstante, se puede observar que, en todo el período, el motor del crecimiento ha sido la inversión y las exportaciones en Mozambique, Zambia y el Senegal; las exportaciones y el consumo privado en Camboya, Gambia y Malawi, y el consumo privado y el gasto de consumo del Estado en Etiopía y la República Unida de Tanzania.

No existe una pauta sistemática en la contribución de los diferentes componentes de la demanda al crecimiento del PIB en los PMA que crecieron más rápidamente durante ese período. Respecto de los seis países que han experimentado el crecimiento más elevado del PIB durante todo el período, el crecimiento económico ha estado impulsado en Rwanda y Bangladesh por el consumo privado; la inversión desempeñó una función de primer orden en Benin y Mozambique; y las exportaciones fueron el principal componente en Camboya y el Senegal.

Otra subdivisión del PIB en la demanda interna y las exportaciones netas muestra que la proporción de la demanda interna en el PIB es mayor que la proporción de las exportaciones netas en lo que respecta a su contribución al crecimiento económico (véase el cuadro 55)<sup>3</sup>. De hecho, la proporción de la demanda interna fue superior al 50% en todos los países. En el caso de los países que experimentaron el crecimiento más alto del PIB durante el período de referencia 1993-2003 (Mozambique, Rwanda, Camboya y Benin), la mayor parte del crecimiento provino de componentes de la demanda interna. En 9 de los 15 PMA, la demanda interna crece más rápidamente que las exportaciones netas. Sin embargo, sería erróneo suponer que esto implica que las exportaciones no son importantes en cuanto componente de la demanda. Se cae en esa falacia porque el concepto de exportaciones netas oculta la contribución de las exportaciones (y las divisas) al crecimiento económico. Por ejemplo, si las exportaciones y las importaciones son equivalentes, las exportaciones netas son iguales a cero, lo que implica que las exportaciones no contribuyen al crecimiento económico, pero son necesarias para pagar el contenido de importación de la demanda interna.

Considerando a los países en cuestión en su conjunto, puede observarse que, en promedio, la proporción del consumo privado en el PIB es la más alta (79%), seguida de las importaciones (34%), las exportaciones (23%), la inversión (17%) y el gasto de consumo del Estado (12%). En promedio, el componente de la demanda con la mayor tasa de crecimiento es la inversión (7,9%), seguida del crecimiento de las exportaciones (6,8%) y del gasto de consumo del Estado (5,3%). El consumo privado es el componente que menos ha crecido.

En resumen, la demanda interna ha sido el componente que más ha contribuido al crecimiento del PIB en la mayoría de los PMA examinados. Esto era previsible ya que la proporción de los componentes de la demanda interna en el PIB es mayor que la de las exportaciones. Sin embargo, lo que se ha comprobado es que el alto aumento de la demanda interna está también relacionado con el elevado crecimiento de las exportaciones. Esto es especialmente cierto respecto de la inversión, lo que no es sorprendente, porque el contenido de importación de la inversión en la mayoría de los PMA es alto. En seis de los siete países que presentan el crecimiento más rápido, a saber, Mozambique, Rwanda, Camboya, Bangladesh, el Senegal y Etiopía, la inversión y las exportaciones crecen más rápidamente que el PIB.

### C. Vinculaciones del crecimiento de la agricultura, el empleo y la reducción de la pobreza

En los países en que la participación de la agricultura en el PIB y en el empleo total es elevada, las tendencias de la demanda interna están estrechamente relacionadas con lo que sucede en el sector agrícola y con el carácter de las vinculaciones entre la agricultura y el resto de la economía. Esas vinculaciones son fundamentales para el crecimiento económico sostenido (Fei y Ranis, 1997). Por lo que respecta a la oferta, el crecimiento de la productividad agrícola es especialmente importante en los países muy pobres para incrementar el ahorro interior y también para garantizar una oferta adecuada de productos alimenticios baratos. Sin embargo, las vinculaciones de la demanda resultantes del crecimiento de la agricultura son también un mecanismo importante que estimula el desarrollo en el plano local de las industrias manufactureras y los servicios (Bhaduri y Skarstein, 2003). Esas vinculaciones intersectoriales pueden servir de incentivo catalizador que puede dar lugar a una serie de decisiones

*La demanda interna ha sido el componente que más ha contribuido al crecimiento del PIB en la mayoría de los PMA examinados.*

*En 9 de los 15 PMA, la demanda interna crece más rápidamente que las exportaciones netas.*

*Las tendencias de la demanda interna están estrechamente relacionadas con lo que sucede en el sector agrícola y con el carácter de las vinculaciones entre la agricultura y el resto de la economía.*

sobre inversión y movilizar las capacidades empresariales latentes en los PMA. También puede ayudar a conseguir que el crecimiento económico tenga una base más amplia e integradora.

En los estudios iniciales sobre las vinculaciones se consideró que las vinculaciones intersectoriales ascendentes y descendentes de la agricultura eran muy débiles. Como señaló Hirschman (1958, págs. 109 y 110), «se considera indudablemente que la agricultura carece de alicientes para crear nuevas actividades mediante los efectos de vinculación; la superioridad del sector manufacturero es aplastante». Sin embargo, posteriores estudios empíricos han matizado esa opinión.

Vogel (1994, págs. 143 y 144) ha demostrado lo siguiente: «i) a niveles bajos de desarrollo, la agricultura tiene fuertes vinculaciones descendentes con las actividades productivas no agrícolas; ii) a niveles bajos de desarrollo, la vinculación dominante en el multiplicador descendente son los gastos de los hogares rurales en productos no agrícolas como consecuencia del aumento de la renta agrícola, y iii) la vinculación descendente de las relaciones intersectoriales de la agricultura aumenta durante el proceso de desarrollo». Estas conclusiones se basan en el análisis de 27 matrices de contabilidad social tomadas de países en diferentes niveles de desarrollo. En los países de ingresos bajos, cada dólar de gasto de la agricultura genera 2,75 dólares de demanda inducida de insumos no agrícolas y servicios, y el 70% de este efecto de vinculación descendente es atribuible a la demanda de los hogares rurales de bienes de consumo y servicios. Algunos estudios realizados en África han llevado también a la conclusión de que el aumento de los ingresos de los hogares procedente del incremento de la producción y los ingresos de la agricultura -debido a cambios tecnológicos, mejores precios o menor costo de los insumos- se gasta en gran medida en productos agrícolas y no agrícolas que no son exportables, por ejemplo alimentos perecederos, servicios locales y bienes no agrícolas producidos localmente. La adición de 1 dólar de nuevos ingresos agrícolas aumenta en potencia los ingresos totales en la economía local -más allá del dólar inicial- en otros 1,88 dólares en Burkina Faso; 1,48 dólares en Zambia; entre 1,24 y 1,48 dólares en dos lugares del Senegal, y 0,96 dólares en el Níger (Delgado, Hopkins y Kelly, 1998, pág. xii). La realización de esa posibilidad depende de la elasticidad de la respuesta de la oferta de actividades no exportables.

Mellor (2000) ha determinado que este efecto de vinculación de la demanda del crecimiento agrícola es fundamental para reducir la pobreza. Ese autor señala sin ambages que: «1) la reducción de la pobreza se logra en gran medida mediante el aumento del empleo en la producción de bienes no exportables; 2) el incremento de la renta agrícola es la principal fuente de demanda de bienes no exportables, y 3) el aumento del conjunto de los ingresos de la agricultura requiere considerables gastos del sector público para promover los ingresos mediante el incremento del cambio tecnológico, la especialización y la intensificación» (pág. 3). Desde este punto de vista, el crecimiento de la agricultura influye directamente en la reducción de la pobreza, ya que la agricultura es el sector al que se dedican la mayoría de los pobres, además de una actividad generalmente intensiva en mano de obra. Pero la razón más importante por la que la agricultura influye en la reducción de la pobreza es que el aumento de los ingresos de la agricultura conduce a un aumento de la demanda de bienes no agrícolas y bienes no exportables que son también muy intensivos en mano de obra. Esto sucede fundamentalmente en el sector no agrario rural y de las pequeñas ciudades.

*La adición de 1 dólar de nuevos ingresos agrícolas aumenta en potencia los ingresos totales en la economía local -más allá del dólar inicial- en otros 1,88 dólares en Burkina Faso; 1,48 dólares en Zambia; entre 1,24 y 1,48 dólares en dos lugares del Senegal, y 0,96 dólares en el Níger.*

*El aumento de los ingresos de la agricultura conduce a un aumento de la demanda de bienes no agrícolas y bienes no exportables que son también muy intensivos en mano de obra.*

Mellor sostiene que para reducir la pobreza es necesario que crezca el empleo fuera de la agricultura, ya que es probable que el empleo de mano de obra se reduzca en la propia agricultura. Sin embargo, es la demanda agrícola lo que estimula la inversión y el espíritu empresarial que genera ese empleo. No obstante, los efectos multiplicadores del crecimiento agrícola sobre el empleo no agrícola en bienes no exportables dependen del grado de desigualdad de los ingresos en la agricultura. A mayor desigualdad en los ingresos, mayor será la parte del aumento de la renta agrícola que se invierta en importaciones y en bienes intensivos en capital, y menor será la que se gaste en bienes no agrícolas, no exportables e intensivos en mano de obra, por lo que crecerá menos el empleo y se reducirá menos la pobreza.

Este modelo por el que el crecimiento de la agricultura da lugar al crecimiento del empleo en la industria y los servicios locales en las zonas rurales y en las pequeñas ciudades es especialmente aplicable a los PMA<sup>4</sup>. Los estudios empíricos realizados en Bangladesh hacen pensar que ese mecanismo ha sido fundamental en el proceso por el que el crecimiento económico se ha traducido en reducción de la pobreza mediante la creación de más empleo productivo (Osmani y otros, 2003; Osmani, 2005). Sin embargo, en la mayoría de los PMA la insuficiente demanda derivada de la agricultura se ha traducido en una débil vinculación intersectorial que ha contribuido al tipo de condiciones del mercado laboral que se examina en el capítulo 4.

Esos estudios comienzan examinando cuáles son los sectores que más han contribuido a la aceleración del crecimiento que se produjo en Bangladesh en el decenio de 1990. Los dos subsectores de más rápido crecimiento de la economía son los de las pesquerías y las manufacturas, ambos sectores de exportación. Sin embargo, el sector que más contribuyó al aumento de la tasa de crecimiento en Bangladesh entre el decenio de 1980 y el de 1990 es el de los bienes no exportables. Osmani (2005, pág. 59) señala que, «en conjunto, al menos entre dos tercios y tres cuartas partes del aumento del crecimiento en el decenio de 1990 provino del sector de los bienes no exportables, principalmente los servicios, la construcción y la pequeña industria». El análisis también demuestra que «la aceleración del sector de los bienes no exportables no puede explicarse por el mejoramiento autónomo de la productividad en el sector. Una explicación más plausible es la existencia de un mayor estímulo de la demanda creado fuera del sector, especialmente dado el desempleo generalizado que hay en ese sector, lo que debería hacerlo especialmente sensible al estímulo de la demanda» (pág. 60).

La siguiente cuestión que se plantea es: ¿cuáles son las fuentes de estímulo de la demanda para el crecimiento del sector de los bienes no exportables en Bangladesh? Se identifican tres fuentes. La primera es el enorme crecimiento de la industria de la confección. Los trabajadores de esa industria son los más pobres entre los trabajadores de la industria manufacturera, y, por lo tanto, la distribución de sus gastos podría dar un importante impulso a la demanda de bienes no exportables y hacer que aumentase su producción. La segunda posible fuente es el rápido aumento de las remesas de los trabajadores emigrantes. La tercera es el crecimiento de los insumos y los ingresos agrícolas relacionado con la expansión coordinada de la utilización de insumos agrícolas a lo largo del decenio de 1990. Osmani (2005) llega a la conclusión de que, si en el período comprendido entre 1986-1987 y 1997-1998 se desglosan las fuentes de estímulo de la demanda entre el aumento de la producción agrícola, la producción de la industria de la confección y las remesas de los emigrantes, lo que proporcionó un mayor incentivo al crecimiento económico fue el aumento de la producción agrícola, seguido por el crecimiento de la industria de la confección y por las remesas

*A mayor desigualdad en los ingresos, mayor será la parte del aumento de la renta agrícola que se invierta en importaciones y en bienes intensivos en capital, y menor será la que se gaste en bienes no agrícolas, no exportables e intensivos en mano de obra, por lo que crecerá menos el empleo y se reducirá menos la pobreza.*

*El sector que más contribuyó al aumento de la tasa de crecimiento en Bangladesh entre el decenio de 1980 y el de 1990 es el de los bienes no exportables.*

de los emigrantes. De hecho, el estímulo de la demanda por el crecimiento de la producción agrícola fue equivalente al estímulo combinado de las otras dos fuentes.

En el período comprendido entre el decenio de 1980 y el de 1990 hubo también importantes diferencias en la estructura del crecimiento del empleo en Bangladesh. En el decenio de 1980, el cambio en lo que se refiere a la mano de obra se produjo principalmente en el sector rural no agrario, en el que los trabajadores pasaron a ser empleados por cuenta propia con una productividad bastante baja. El decenio de 1990 se caracterizó por un crecimiento más rápido de las empresas de escala relativamente mayor en el sector rural no agrario, empresas que son más productivas y emplean más mano de obra asalariada. Los trabajadores rurales pobres encontraron más oportunidades de lograr empleo asalariado en el sector rural no agrario, en lugar de dedicarse masivamente a actividades autónomas de poca importancia. Estos cambios han contribuido mucho a la reducción de la pobreza en Bangladesh. Osmani y otros (2003) resumen el nexo entre el crecimiento y la pobreza que se produjo en el decenio de 1990 señalando que «el crecimiento más rápido permitió que las empresas no agrícolas aumentaran la escala de sus operaciones y orientaran así la estructura del sector rural no agrario hacia empresas relativamente mayores. Este cambio estructural produjo a su vez un cambio en la naturaleza de la absorción de la mano de obra en este sector, ya que el empleo de mano de obra asalariada aumentó con la aparición de grandes empresas» (pág. 26). Sin embargo, la falta de estudios, la carencia de activos físicos y la falta de acceso a infraestructuras físicas son obstáculos para ascender en la jerarquía del empleo asalariado.

Bangladesh no es un caso excepcional. En los trabajos recientes sobre el crecimiento favorable a los pobres en los que se trata de comparar las tendencias del crecimiento y de la pobreza en Viet Nam y Burkina Faso en el decenio de 1990 se ha comprobado que en Viet Nam operaban mecanismos análogos a los que funcionaban en Bangladesh (Bernabè y Krstić, 2005). Por el contrario, se ha determinado que en Burkina Faso el débil estímulo de la demanda es un factor crítico que impide la absorción productiva de mano de obra fuera de la agricultura.

Bernabè y Krstić (2005), centrándose en el período 1993-1998, explican que el éxito de Viet Nam en lo que se refiere al crecimiento y a la reducción de la pobreza se debe a lo siguiente: «en primer lugar, el amplio aumento de la productividad de la mano de obra agrícola, unido a una fuerte demanda interna y externa de los cultivos producidos, hizo que se incrementasen los ingresos de la mayoría de los pobres y estimuló la demanda interna de bienes no agrícolas producidos por los pobres. En segundo lugar, el aumento de la productividad de la mano de obra del sector no estructurado (poco calificada), unido al crecimiento de la demanda interna y externa de bienes y servicios del sector no estructurado, dio a los trabajadores agrícolas la oportunidad de obtener más ingresos. A su vez, los mayores ingresos obtenidos por actividades no agrarias estimularon aún más la demanda de productos y servicios agrícolas, creando así un círculo virtuoso de crecimiento y reducción de la pobreza» (pág. 37). En este proceso, aunque las elevadas tasas de crecimiento económico se debieron sobre todo al aumento de las exportaciones de productos manufacturados intensivos en mano de obra, la reducción de la pobreza se produjo principalmente por el aumento de la renta agrícola y la expansión de la demanda de productos no exportables.

Una característica importante de las tendencias del empleo durante ese período fue que se produjo «una desestructuración masiva del empleo no agrícola» (pág. 17). Sin embargo, hubo al mismo tiempo «una reducción de la tasa de desempleo,

*El estímulo de la demanda por el crecimiento de la producción agrícola fue equivalente al estímulo combinado de la industria de la confección y las remesas de los emigrantes.*

especialmente en los sectores en que trabajaban los pobres» (pág. 18). Los ingresos en el sector estructurado crecieron más rápidamente que en el sector informal, reflejando considerables aumentos de productividad. Pero también se produjo un incremento real de los ingresos en el sector no estructurado. Esto se debió en parte a los aumentos de productividad, pero aún más al aumento de la demanda de bienes producidos en el sector informal. En el sector agrícola se produjo una evolución hacia productos de mayor valor añadido y un aumento de la intensidad del empleo agrario. Esto fue especialmente importante en la reducción directa de la pobreza, ya que dos tercios partes de los trabajadores que pudieron salir de la pobreza permanecieron o fueron empleados en la agricultura durante el período 1993-1998. Sin embargo, el incremento de los ingresos en el sector informal estuvo también relacionado con el estímulo de la demanda debido al aumento generalizado de la renta agrícola. Además, también se exportaron algunos bienes industriales producidos en el sector informal, con lo que la mayor demanda de exportaciones de manufacturas de Viet Nam complementó el estímulo de la demanda en lo que concierne a las actividades del sector informal.

En contraste con la forma en que se logró el crecimiento y la reducción de la pobreza en Viet Nam, en Burkina Faso se evolucionó hacia cultivos de mayor valor, aunque esa evolución se limitó a un pequeño grupo de agricultores, y la mayoría de los agricultores que producían cultivos alimentarios tuvieron que hacer frente a la debilidad de la demanda interna y a la práctica inexistencia de demanda externa de sus productos. Los mayores aumentos de productividad tuvieron lugar en el sector del algodón. La producción de cultivos alimentarios creció. Pero la demanda interna estuvo limitada por la escasa población urbana y por la reducción de los ingresos reales en las zonas urbanas. Casi no hubo demanda de cultivos alimentarios, que de hecho no son exportables. Como los ingresos agrícolas se estancaron, el estímulo de la demanda de servicios y productos no agrícolas fue escaso, de la misma manera que hubo poca demanda de productos no agrícolas exportables. Así pues, «la expansión de la oferta de mano de obra en el sector no estructurado no estuvo acompañada por un aumento de la demanda. El resultado fue que, aunque la expansión del empleo hizo que creciese la producción, disminuyeron la productividad y los salarios, lo que dio lugar a un incremento de la tasa de pobreza en el sector de los servicios» (pág. 38).

Con este análisis se puede tener ahora una idea más clara del problema de la absorción de mano de obra directa en los PMA, problema examinado anteriormente en el presente Informe. En el capítulo 3 se indicó que la reducción de la productividad de la mano de obra no agrícola era una tendencia generalizada en los PMA, y en el capítulo 4 se mostró que en las economías con poco crecimiento esa situación estaba relacionada con los mercados de trabajo urbanos, en los que la mayoría de los trabajadores estaban empleados en empresas del sector informal y en los que había altas tasas de subempleo. Los casos de Bangladesh y Viet Nam muestran que, desde el punto de vista de las posibilidades de obtención de ingresos, las actividades del sector informal no tienen por qué ser necesariamente actividades de supervivencia sino que pueden estar orientadas al crecimiento. No obstante, el estímulo de la demanda es el factor crítico que permite el aumento de los ingresos en el sector informal. Además, la principal fuente de estímulo de la demanda es el crecimiento de la productividad agrícola. Este modelo, en el que se crea un círculo virtuoso por el que el estímulo de la demanda debido al crecimiento agrícola atrae la inversión y crea espíritu empresarial y empleo en actividades no agrícolas, especialmente en las que producen bienes no exportables, es probablemente válido para muchos PMA y está en el centro de los esfuerzos encaminados a crear un proceso de desarrollo más amplio que contribuya a una reducción sostenible de la pobreza.

*Las actividades del sector informal no tienen por qué ser necesariamente actividades de supervivencia sino que pueden estar orientadas al crecimiento. El estímulo de la demanda es el factor crítico que permite el aumento de los ingresos en el sector informal.*

*Existe la posibilidad de que las importaciones agrícolas reduzcan el crecimiento de la agricultura. Esa situación podría destruir las vinculaciones intersectoriales positivas entre la agricultura y el resto de la economía, en particular las vinculaciones positivas de la demanda.*

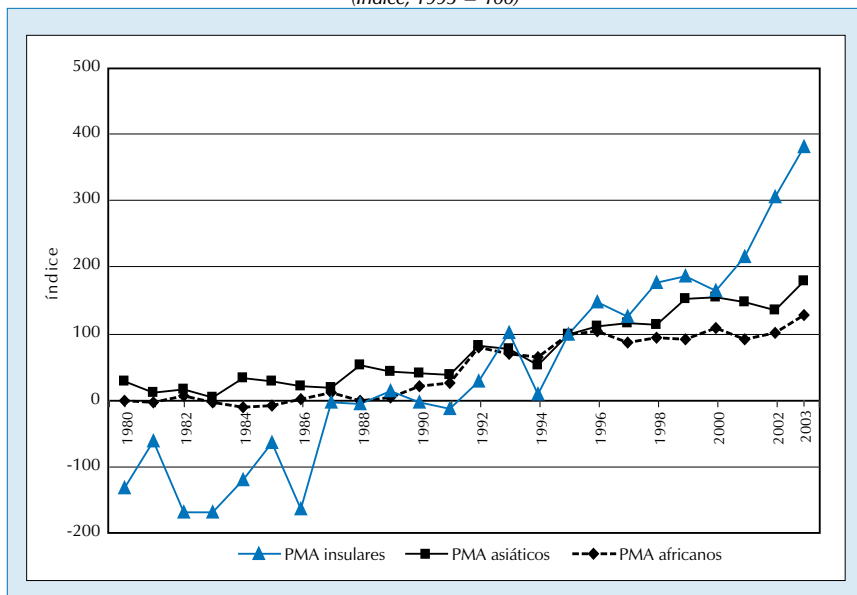
Este mecanismo de crecimiento y de reducción de la pobreza está influido por la forma de integración en la economía mundial. Las oportunidades que ofrecen los mercados de exportación pueden hacer que la agricultura crezca a un ritmo más rápido de aquel al que crecería si la producción agrícola se limitara al mercado interno. Desde este punto de vista, Mellor (2002) ha sostenido que la mundialización puede hacer que la agricultura crezca a tasas de entre el 4 y el 6% anual en lugar del 3%, que fue la tasa más alta que generalmente se alcanzó en el pasado basándose en la demanda interna. Sin embargo, existe al mismo tiempo la posibilidad de que las importaciones agrícolas reduzcan el crecimiento de la agricultura. Esa situación podría destruir las vinculaciones intersectoriales positivas entre la agricultura y el resto de la economía, en particular las vinculaciones positivas de la demanda que se han examinado más arriba. A este respecto, es motivo de preocupación la tendencia al rápido aumento de las importaciones de alimentos en los PMA, que fue especialmente visible en el decenio de 1990 (véase el recuadro 20).

#### RECUADRO 20. AUMENTOS RÁPIDOS DE LAS IMPORTACIONES DE ALIMENTOS EN LOS PMA

En la actualidad los PMA importan más alimentos de los que exportan. Esto sucede sobre todo en los PMA africanos. Esos países fueron exportadores netos de alimentos en el decenio de 1980, pero a principios del decenio de 1990 pasaron a ser importadores netos de alimentos. Sus importaciones netas aumentaron a un ritmo constante durante el decenio de 1990, pero a partir del año 2000 el crecimiento de las importaciones de alimentos se ha acelerado (diagrama 7). Esta situación no se ha dado ni en los PMA asiáticos ni en los PMA insulares.

Siguiendo la metodología utilizada por la FAO (2002), se calculó el número de rápidos aumentos de las importaciones en los PMA que se produjeron en los decenios de 1970, 1980 y 1990 y entre 2000 y 2003. Un aumento rápido de las importaciones se define como una desviación positiva de un 20% de una media móvil de cinco años

RECUADRO DIAGRAMA 7. IMPORTACIONES NETAS DE ALIMENTOS<sup>a</sup> EN LOS PMA, 1980–2003  
(Índice, 1995 = 100)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en COMTRADE.  
a Importaciones de alimentos menos exportaciones de alimentos.

#### Recuadro 20 (cont.)

para cada producto/país. El análisis se realizó sobre cierto número de productos básicos que se consideró que eran especialmente representativos, a saber, trigo, maíz, arroz, carne de bovino, carne de porcino, carne de ave, leche, tomates, pasta de tomate y azúcar. Los datos muestran que el número de aumentos rápidos de las importaciones se ha incrementado a lo largo del tiempo y que esos aumentos fueron más frecuentes en el decenio de 1990 y, en proporción, más aún en el período comprendido entre 2000 y 2003. En el caso de la carne de porcino, de los tomates y de la pasta de tomate, el 60% del total de los aumentos rápidos de las importaciones tuvo lugar entre 1990 y 2003, y en ese mismo período de 13 años se produjeron el 50% del total de los aumentos rápidos de las importaciones de maíz y carne de ave. En el caso del arroz y del azúcar, en los últimos 13 años se produjeron algo más del 40% de los aumentos rápidos de las importaciones (tabla 10).

Los aumentos rápidos de las importaciones de alimentos han afectado de manera distinta a los diferentes países. En general, esos aumentos rápidos han afectado a los PMA africanos más que a los asiáticos y a los insulares. En los últimos 13 años se ha visto especialmente afectada la producción interna de carne de ave de los PMA africanos. Las importaciones de productos agrícolas elaborados afectan también a la producción interna de productos agrícolas no elaborados. El caso de la pasta de tomate en los PMA africanos es un ejemplo particularmente idóneo. Las importaciones de pasta de tomate realizadas por los PMA africanos aumentaron rápidamente desde mediados del decenio de 1990, mientras que la producción interna de tomates ha permanecido estable. Las importaciones de arroz muestran una evolución diferente. En lugar de un aumento constante de las importaciones, ha habido bruscos aumentos que probablemente reflejan los efectos que la sequía y otras condiciones meteorológicas adversas tienen sobre la producción interna.

RECUADRO TABLA 10. NÚMERO DE AUMENTOS RÁPIDOS DE LAS IMPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS BÁSICOS EN LOS PMA, 1970–2003

Productos básicos	Número de aumentos rápidos de las importaciones			Países especialmente afectados por los aumentos rápidos de las importaciones <sup>a</sup>
	1970–2003	1990–2003	2000–2003	
Arroz	350	150	53	Bangladesh, Burkina Faso, Burundi, Madagascar, Malí, República Centroafricana, Rwanda
Azúcar	350	155	44	Benin, Burkina Faso, Chad, Madagascar, Malawi, República Centroafricana y República Unida de Tanzania
Maíz	345	181	64	Benin, Burkina Faso, Guinea-Bissau, Malawi, Malí, Mauritania, Sierra Leona, Somalia, Togo, Uganda, y Yemen
Carne de bovino	344	160	54	Cabo Verde, Guinea-Bissau, Madagascar, Malawi, Malí, Mozambique, Rwanda y Uganda
Trigo	301	143	34	Angola, Bangladesh, Liberia y Níger
Leche	290	136	34	Camboya, Chad, República Democrática Popular Lao y Uganda
Carne de ave	272	145	52	Liberia, Mauritania y República Centroafricana
Carne de porcino	210	124	43	República Democrática del Congo
Tomates	197	117	41	Cabo Verde, Liberia, Mauritania, Níger, República Centroafricana y Togo
Pasta de Tomate	178	119	39	Burkina Faso

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD.

a Países que han experimentado un número de aumentos rápidos de las importaciones igual o superior a diez.

Según estudios recientes, los gastos por concepto de importación de alimentos en los países en desarrollo han aumentado últimamente debido a: i) la depreciación de los tipos de cambio, y ii) las mayores cantidades de alimentos importados en un contexto comercial en lugar de mediante la ayuda alimentaria (FAO, 2003). Los precios de muchos alimentos subieron también simultáneamente entre 2000 y 2003. Muchos de los productos que aparecen en la tabla 10 recibieron también elevadas subvenciones de países de la OCDE. También es posible que exista una relación entre la liberalización del comercio, que ha experimentado un rápido y profundo avance en muchos PMA, y el aumento de las importaciones de alimentos en países en los que la producción local no puede competir con las importaciones. Utilizando las etapas de liberalización señaladas en el *Informe de 2004 sobre los*



## Recuadro 20 (cont.)

*Países Menos Adelantados* (cuadro 37, pág. 186) para 26 PMA, se dedujo que la mayoría de los países (11 de 15 países) que en 2003 ya habían liberalizado sus economías habían aumentado sus importaciones netas de alimentos en el curso y después de sus procesos de liberalización, mientras que la mayoría (7 de 11 países) de los que todavía se hallan en proceso de liberalización han experimentado una caída de sus importaciones netas de alimentos durante sus procesos de liberalización en curso. Tan sólo unos pocos PMA (4) han experimentado un descenso de sus importaciones de alimentos tras los procesos de liberalización. Asimismo, la inmensa mayoría de los países analizados han experimentado después de la liberalización una incidencia anual mayor de los aumentos rápidos de las importaciones que antes de la liberalización.

La mayoría de los alimentos cuya importación registró un rápido aumento en los PMA se producen también en los PMA. Aunque los productos cuya importación está aumentando rápidamente no sean exactamente los mismos que se producen en los PMA, esos países producen generalmente productos similares, que también pueden verse negativamente afectados por esos aumentos rápidos de las importaciones (UNCTAD, 2004). No obstante, la relación entre los aumentos rápidos de las importaciones y la producción interna es compleja. La producción interna de muchos de esos productos cayó o se ralentizó entre 1990 y 2003. Sin embargo, es difícil determinar si la caída de la producción se debe a la incapacidad para competir con importaciones más baratas o si las importaciones están llenando el hueco de la oferta debido a la caída de la producción interna. Se trata de una cuestión importante que requiere un estudio más a fondo y que puede que sea fundamental para la eficacia de las vinculaciones intersectoriales entre la agricultura y el resto de la economía en los PMA.

#### D. El crecimiento económico y la limitación impuesta por la balanza de pagos en los PMA

Es evidente que la demanda interna contribuye de manera decisiva al crecimiento económico. Sin embargo, las exportaciones también son importantes, ya que el crecimiento económico y la plena utilización de las capacidades productivas se ven limitados por la balanza de pagos. La experiencia muestra claramente que existe un conflicto entre el mantenimiento de una tasa de crecimiento acelerada del PIB y la preservación del equilibrio de la balanza de pagos. En última instancia, la solución debe basarse en el mejoramiento de la balanza de pagos mediante el comercio, como se examinará más adelante.

Como se indicó en el *Informe de 2004 sobre los Países Menos Adelantados*, las exportaciones pueden desempeñar diferentes funciones para contribuir al crecimiento económico. Entre ellas figuran las siguientes: a) el logro de beneficios estáticos en la eficiencia que se logra mediante la especialización en función de las ventajas comparativas del momento; b) la mayor utilización de las capacidades que se produce si la demanda externa permite el empleo de factores de producción que anteriormente no se utilizaban; c) la mayor inversión de capital físico y humano debido a los mejores rendimientos de la inversión, y d) el crecimiento de la productividad gracias a la transferencia de tecnología o a la mayor eficiencia lograda como consecuencia de la exposición a la competencia internacional. Este planteamiento ortodoxo da por supuesto que la balanza de pagos de un país se corrige por sí misma, por lo que se hace caso omiso de la parte de la economía concerniente a la demanda. En la práctica, no pueden ignorarse las consecuencias que el tipo de cambio tiene sobre el comercio, ni puede darse por supuesto que la balanza de pagos se corrija a sí misma. Por lo tanto, si no pueden financiarse los déficit, el desequilibrio de la balanza de pagos puede ser una limitación para el crecimiento económico en lo que respecta a la demanda.

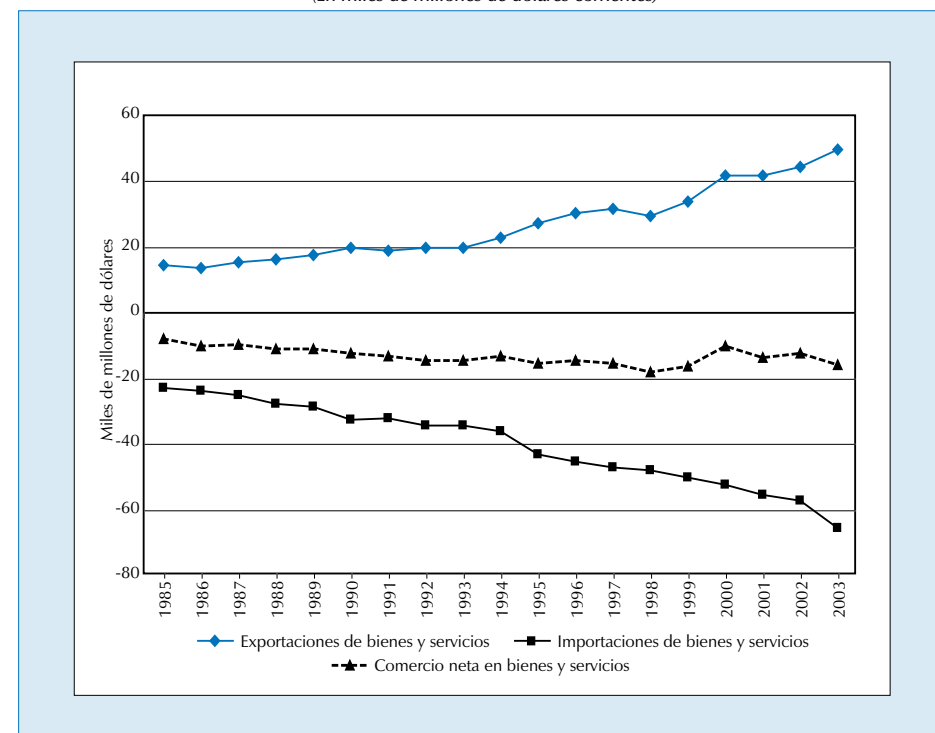
En teoría, ningún país puede crecer a largo plazo a una tasa mayor que la tasa compatible con el equilibrio de la balanza de pagos en la cuenta corriente, a menos que, mediante entradas de capital, pueda financiar déficit cada vez

mayores. Esta es la idea que subyace en el modelo de crecimiento limitado por la balanza de pagos (Thirlwall, 1979). La experiencia lleva a pensar que, en la mayoría de los países en desarrollo, la demanda está limitada por sus balanzas de pago, aunque las entradas y transferencias de capital pueden aliviar esa limitación durante cortos periodos; sin embargo, la experiencia demuestra que la proporción máxima entre el déficit en cuenta corriente y el PIB sostenible por corrientes financieras privadas se sitúa entre el 2 y el 3% (Thirlwall, 2003).

Cada componente de la demanda tiene un contenido de importación, que es fundamental para la continuación de las actividades económicas en curso y el desarrollo, y los países necesitan divisas para pagar las importaciones. En general, los ingresos procedentes de las exportaciones son la fuente más importante de divisas (y, en muchos aspectos, la más deseable). Sin embargo, si la tasa de crecimiento de las exportaciones no es suficiente para conseguir las divisas necesarias, los países se ven obligados a atraer capital para financiar la diferencia entre el valor de las importaciones y las divisas obtenidas con las exportaciones; si no sucede así, los componentes de la demanda deben limitarse a largo plazo para no desequilibrar la balanza de pagos.

En el gráfico 53 se muestra que el déficit del comercio de bienes y servicios de los PMA empeoró desde 1985 hasta finales del decenio de 1990, ya que las

GRÁFICO 53. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y DÉFICIT COMERCIAL EN BIENES Y SERVICIOS EN LOS PMA, 1985–2003  
(En miles de millones de dólares corrientes)



Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, CD-ROM.

importaciones crecieron más rápidamente que las exportaciones. No obstante, posteriormente la situación mejoró, debido principalmente a los PMA exportadores de petróleo. En el grupo de los PMA no exportadores de petróleo, el déficit del comercio de bienes y servicios fue en promedio del 9% del PIB en 2003. Este dato indica que los PMA, y en particular los PMA que no son productores de petróleo, dependen excesivamente de las corrientes y transferencias de capital para financiar sus importaciones de bienes y servicios.

Teniendo en cuenta que el crecimiento de las exportaciones no ha sido suficiente para financiar el contenido de importación necesario para el desarrollo económico de los PMA, Pacheco-López (2005b) utilizó una versión ampliada del modelo de crecimiento limitado por la balanza de pagos con corrientes y transferencias de capital para una muestra de 18 PMA (en el recuadro 21 figura un análisis técnico del modelo).

#### RECUADRO 21. ANÁLISIS DEL MODELO DE CRECIMIENTO LIMITADO POR LA BALANZA DE PAGOS EN LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS

Todos los países necesitan divisas para pagar las importaciones a fin de apoyar el crecimiento y el proceso de desarrollo. La medida en que aumentan las importaciones con el crecimiento del PIB está determinada por la elasticidad-renta de la demanda de importaciones (manteniendo precios relativos constantes). La magnitud de la elasticidad-renta dependerá de la estructura de la producción, del contenido de importación de la demanda final y del régimen comercial que se aplique.

No cabe duda de que prácticamente todos los PMA tienen escasas divisas. Sus déficit de balanza de pagos por cuenta corriente en relación con el PIB son enormes, mientras que las tasas de crecimiento de su PIB son relativamente modestas, y en esos países hay un volumen inmenso de excedente de mano de obra desempleada. También es frecuente que el capital esté infrautilizado por la escasez de divisas para comprar repuestos. Las importaciones se pueden financiar de muchas maneras, por ejemplo mediante las exportaciones, la AOD, las entradas de IED, los préstamos privados o las remesas de los emigrantes. La utilización del marco de la balanza de pagos, incluyendo tanto las transacciones corrientes como las de capital, puede dar una idea de la importancia relativa de esos componentes en la financiación de las importaciones y en el proceso de crecimiento en los PMA.

El modelo, originalmente dado por Thirlwall (1979) y Thirlwall y Hussain (1982)<sup>1</sup>, da el siguiente resultado:

$$y_B^* = \frac{(p_{dt} - p_{ft} - e_t)(1 + w_1\eta + \psi) + w_1\varepsilon(z_t) + w_2(c_t - p_{dt})}{\pi}$$

donde  $y_B^*$  es la tasa de crecimiento de un país compatible con el equilibrio general de la balanza de pagos (incluyendo las corrientes y transferencias de capital);  $p_{dt}$  es la tasa de variación de los precios nacionales;  $p_{ft}$  es la tasa de variación de los precios extranjeros;  $e_t$  es la tasa de variación de los tipos de cambio (medida como precio nacional de las divisas);  $z_t$  es el crecimiento de los ingresos a nivel mundial;  $(c_t - p_{dt})$  es el aumento de las corrientes reales de capital que permiten que el crecimiento de las importaciones supere al de las exportaciones;  $\eta$  es la elasticidad-precio de la demanda de exportaciones, que será negativa ( $\eta < 0$ ) porque la subida del precio relativo de las exportaciones reducirá la demanda de exportaciones;  $\psi$  es la elasticidad-precio de la demanda de importaciones, que será negativa ( $\psi < 0$ ) porque la subida del precio de las importaciones reducirá la demanda de importaciones;  $\varepsilon$  es la elasticidad-renta de la demanda de exportaciones, que será positiva ( $\varepsilon > 0$ ) porque el aumento de los ingresos a nivel mundial dará lugar a un aumento de la demanda de productos si éstos son productos «normales»;  $\pi$  es la elasticidad-renta de la demanda de importaciones, que será positiva ( $\pi > 0$ ) porque el aumento de los ingresos nacionales se invierte en parte en importaciones; y  $w_1$  y  $w_2$  son, respectivamente, la proporción de las exportaciones y de las corrientes de capital en el total de los ingresos destinados a pagar la factura de importación, y  $w_1 + w_2 = 1$ .

Dado que la balanza de pagos general debe equilibrarse, en la ecuación puede observarse que la tasa de crecimiento de cualquier país puede desglosarse en cuatro componentes:

1. El crecimiento de las exportaciones determinado por las condiciones de la demanda mundial y la interacción de las variaciones de los precios relativos y la elasticidad-precio de la demanda de exportaciones, es decir,  $[w_1\eta(p_{dt} - p_{ft} - e_t) + w_1\varepsilon(z_t)]/\pi = w_1x/\pi$  es donde  $x$  es el crecimiento de las exportaciones;

#### Recuadro 21 (cont.)

- La contribución de las corrientes y transferencias reales de capital, es decir,  $w_2(c_t - p_{dt})/\pi$  (que puede desglosarse en componentes tales como el aumento de la AOD neta, las corrientes de IED neta, los préstamos privados netos, las remesas de los emigrantes, etc., cada una de ellas ponderada en función de su participación en las corrientes y transferencias totales de capital);
- Los efectos de la relación de intercambio real, es decir,  $(p_{dt} - p_{ft} - e_t)/\pi$ ;
- Una diferencia determinada por la interacción de las variaciones de los precios relativos y la elasticidad-precio de la demanda de importaciones, es decir,  $[(p_{dt} - p_{ft} - e_t)\psi]/\pi$ .

El modelo completo se ha aplicado a 18 PMA a lo largo de diversos períodos entre 1975 y 2003<sup>2</sup>. En la tabla 11 se resumen los resultados de cada uno de los países tomados en la muestra. En la columna 1 figura el crecimiento medio del PIB; en la columna 2, la contribución del aumento de las exportaciones al crecimiento del PIB; en la columna 3, los efectos de la relación de intercambio real; y en la columna 4 la contribución de las corrientes y transferencias reales de capital al crecimiento del PIB. La diferencia entre el crecimiento real del PIB y la suma de los tres componentes de la tabla es el cuarto componente, que es la diferencia arriba mencionada (incluyendo los errores de los datos).

<sup>1</sup> Se puede ver la bibliografía actualizada sobre este tema en McCombie y Thirlwall (2004).

<sup>2</sup> Los períodos difieren de un país a otro según los datos disponibles.

RECUADRO TABLA 11. CONTRIBUCIÓN DEL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES, LOS CAMBIOS EN LA RELACIÓN DE INTERCAMBIO REAL Y LAS CORRIENTES Y TRANSFERENCIAS REALES DE CAPITAL AL CRECIMIENTO ANUAL REAL DEL PIB EN ALGUNOS PMA, 1975–2003<sup>a</sup>  
(Porcentaje anual)

País	Crecimiento medio real del PIB	Contribución media <sup>b</sup> de:		
		Crecimiento de las exportaciones	La relación de intercambio real	Corrientes y transferencias reales de capital
		$w_1x/\pi$	$(p_{dt} - p_{ft} - e_t)/\pi$	$w_2(c_t - p_{dt})/\pi$
Bangladesh	4,3	+3,0	+1,2	+0,9
Benin	4,0	+0,8	+0,3	+0,4
Burkina Faso	3,8	+0,5	+1,4	-1,0
Burundi	1,7	+6,9	-6,0	+2,5
Etiopía	3,1	+2,5	-7,0	+1,8
Gambia	3,6	+4,2	-3,4	+11,3
Haití	0,5	+1,8	-3,7	+2,7
Lesotho	4,0	+3,4	-4,1	-3,9
Madagascar	0,9	+0,1	+0,2	+1,4
Malawi	3,3	+7,9	-7,4	+24,8
Malí	3,4	+1,9	-0,9	-0,9
Mauritania	3,7	-0,9	+0,8	+3,0
Rwanda	4,2	+6,7	10,8	+1,3
Senegal	3,0	+7,0	-5,4	+3,9
Sierra Leona	-0,4	+0,5	-4,1	+5,3
Togo	2,3	+1,4	+1,7	+4,6
Uganda	5,4	+2,6	-4,5	-2,4
Zambia	1,1	+0,4	-0,5	+2,2

Fuente: Pacheco-López (2005b).

a Basado en los datos disponibles; difieren los períodos en el caso de las distintas variables y de los diversos países.

b La suma de las contribuciones no iguala al crecimiento anual medio del PIB debido a que no se consideran todas las corrientes de capital y también debido a errores en los datos.

CUADRO 57. VARIACIONES MEDIAS DE LA RELACIÓN DE INTERCAMBIO NOMINAL, DE LOS TIPOS DE CAMBIO NOMINALES Y DE LA RELACIÓN DE INTERCAMBIO REAL EN ALGUNOS PMA, EN DIVERSOS PERÍODOS<sup>a</sup>  
(Promedio anual, en porcentaje)

PMA	Relación de intercambio nominal <sup>b</sup>	Tipos de cambio nominales <sup>c</sup>	Relación de intercambio real <sup>b</sup>
Bangladesh	+8,2	-6,2	+2,0
Benin	+6,8	-6,1	+0,7
Burkina Faso	+9,8	-7,1	+2,7
Burundi	+8,1	-12,8	-4,7
Etiopía	+7,0	-15,5	-8,5
Gambia	+8,4	-10,6	-2,2
Haití	+9,1	-17,0	-7,9
Lesotho	+10,7	-14,0	-3,3
Madagascar	+15,7	-15,0	+0,7
Malawi	+18,0	-21,0	-3,0
Malí	+3,1	-4,4	-1,3
Mauritania	+9,5	-8,1	+1,4
Rwanda	+15,7	-7,9	+7,8
Senegal	+3,7	-6,5	-2,8
Sierra Leona	+33,4	-41,8	-8,4
Togo	+8,4	-6,2	+2,2
Uganda	+48,4	-56,3	-7,9
Zambia	+53,0	-54,4	-1,4

Fuente: Basado en Pacheco-López (2005b).

a Datos disponibles: Bangladesh (1976-2002), Benin (1976-2002), Burkina Faso (1980-2002), Burundi (1979-2002), Etiopía (1982-2002), Gambia (1976-1994), Haití (1976-2002), Lesotho (1981-2002), Madagascar (1976-2002), Malawi (1976-1984, 1986-2000), Malí (1986-1996), Mauritania (1986-2002), Rwanda (1976-1979, 1981-2002), Senegal (1976-2001), Sierra Leona (1976-1986, 1989-1993, 1995-2002), Togo (1976, 1978-2002), Uganda (1983-2002) y Zambia (1976-1978, 1980-1982, 1984-1986, 1990-1997).

b + indica mejora y - empeoramiento.

c + indica apreciación y - depreciación.

Se comprobó que el aumento de las exportaciones contribuyó positivamente al crecimiento del PIB en todos los países excepto en Mauritania, donde la tasa de crecimiento de las exportaciones fue negativa. En 7 de los 18 países, la tasa de aumento de las exportaciones fue superior a la del crecimiento del PIB. En los 11 países restantes se redujo el crecimiento real del PIB, como consecuencia de los efectos negativos de la nueva relación de intercambio y/o porque las corrientes y transferencias de capital crecieron a un ritmo más lento que las exportaciones. Las consecuencias de la mera relación de intercambio en el crecimiento pueden estimarse como la suma de la tasa de variación de la relación de intercambio nominal (medida como relación entre los precios nacionales y los precios extranjeros) y la tasa de variación del tipo de cambio nominal (medido como precio nacional de la divisa). En el cuadro 57 se muestra que, aunque la relación de intercambio nominal haya mejorado en promedio durante los tres últimos decenios, la depreciación de las monedas de los PMA en relación con el dólar de los Estados Unidos ha anulado cualquier efecto positivo de la relación de intercambio nominal. Once países -Burundi, Etiopía, Gambia, Haití, Lesotho, Malawi, Malí, Senegal, Sierra Leona, Uganda y Zambia- han tenido relaciones de intercambio reales negativas, y en ocho de esos países los efectos negativos de la relación de intercambio pueden explicar en parte por qué el crecimiento real del PIB es menor que la contribución combinada del aumento de las exportaciones y las corrientes y transferencias reales de capital. Los efectos negativos de la nueva relación de intercambio se explican en gran medida por la depreciación del tipo de cambio nominal, que coincide con la aplicación de los programas de ajuste estructural emprendidos a fines del decenio de 1980 y a principios del de 1990.

*Aunque la relación de intercambio nominal haya mejorado en promedio durante los tres últimos decenios, la depreciación de las monedas de los PMA en relación con el dólar de los Estados Unidos ha anulado cualquier efecto positivo de la relación de intercambio nominal.*

RECUADRO 22. CORRIENTES Y TRANSFERENCIAS DE CAPITAL EN LOS PMA

Las corrientes y transferencias de capital en los PMA han financiado el exceso de las importaciones sobre las exportaciones. Los principales tipos de corrientes y transferencias de capital son los siguientes: AOD neta, corrientes de IED neta (IED), préstamos privados netos, remesas de los emigrantes, pago de intereses (negativamente) y otras corrientes (de las que no se informa aquí). En el cuadro 12 figura la contribución media de la AOD neta, de las corrientes de IED neta, de los préstamos privados netos, de las remesas de los emigrantes y del pago de intereses al PIB de cada país. En todos los países, la contribución de las corrientes de AOD neta es, con mucho, la más elevada. Puede observarse que, en el caso de muchos países, la contribución de las corrientes de AOD neta, por sí solas, ha superado a las corrientes totales de capital, por lo que las corrientes de AOD neta están financiando no sólo los déficit de la balanza de pagos sino también las salidas de capital, presumiblemente la fuga de capital privado.

BOX TABLE 12. CORRIENTES Y TRANSFERENCIAS DE CAPITAL COMO PROPORCIÓN DEL PIB, 1975-2003<sup>a</sup>  
(Promedio, en porcentaje)

	AOD neta flows	Corrientes de IED neta	Préstamos privados netos	Remesas de los emigrantes	Pago de los intereses
Bangladesh	4,4	0,2	0,1	3,3	0,4
Benin	10,3	1,6	1,5	4,3	1,0
Burkina Faso	13,4	0,2	0,1	5,3	0,7
Burundi	16,7	0,2	-0,1	..	1,0
Etiopía	11,6	n.a.	0,6	..	0,8
Gambia	27,8	2,6	0,3	..	2,0
Haití	9,0	0,4	0,3	6,0	0,5
Lesotho	15,1	2,5	0,7	..	1,8
Madagascar	9,3	0,5	0,5	0,2	1,5
Malawi	21,2	0,4	0,1	..	2,2
Malí	19,4	0,7	-0,1	4,3	1,1
Mauritania	23,8	0,5	0,0	0,9	3,6
Rwanda	17,3	0,6	0,0	0,1	0,4
Senegal	12,0	0,7	0,1	2,3	2,2
Sierra Leona	13,7	-0,5	0,3	..	1,2
Togo	10,6	2,0	1,9	1,4	2,1
Uganda	11,4	2,3	0,1	..	0,6
Zambia	17,4	2,1	0,1	..	3,0

Fuente: Basado en Pacheco-López (2005b).

a Basado en los datos disponibles; los períodos reales en el uso de las distintas variables y de los diversos países difieren.

Las corrientes de capital desempeñan una función importante en el proceso de crecimiento de los PMA. A menudo, las corrientes y transferencias de capital se utilizan para pagar casi el 50% de las importaciones. En general, el aumento de las corrientes y transferencias reales de capital contribuyó positivamente al crecimiento del PIB en 14 de los 18 países de la muestra. En esos países, el aumento de las corrientes y transferencias reales de capital supuso una contribución más importante al crecimiento del PIB que el aumento de las exportaciones. Esto refleja hasta cierto punto la medida en que muchos PMA dependen de las corrientes y transferencias de capital para pagar sus importaciones. Si esas corrientes y transferencias de capital se desglosan en ayuda oficial al desarrollo (AOD) neta, entradas de inversión extranjera directa (IED) neta, préstamos privados netos, remesas de los emigrantes y pago de intereses, es posible determinar cuál de esos componentes tiene la mayor participación en las corrientes y transferencias totales de capital (véase el recuadro 22). Sin embargo, si se examina la contribución de la tasa de aumento

*Las corrientes de capital desempeñan una función importante en el proceso de crecimiento de los PMA. A menudo, las corrientes y transferencias de capital se utilizan para pagar casi el 50% de las importaciones.*

CUADRO 58. CONTRIBUCIÓN DE LAS DIFERENTES CORRIENTES Y TRANSFERENCIAS DE CAPITAL AL CRECIMIENTO MEDIO ANUAL REAL DEL PIB EN ALGUNOS PMA, 1975–2003<sup>a</sup>

(En porcentaje)

	Tasa de crecimiento del PIB	Contribución al crecimiento				Efectos negativos del pago de intereses sobre el crecimiento <sup>c</sup>
		AOD neta <sup>b</sup>	Corrientes de IED neta <sup>b</sup>	Préstamos privados netos <sup>b</sup>	Remesas de los emigrantes <sup>b</sup>	
Bangladesh	4,3	-0,5	0,7	-0,3	1,4	0,1
Benin	4,0	0,4	1,2	0,6	0,2	0,2
Burkina Faso	3,8	-0,1	-5,1	6,7	-0,4	0,1
Burundi	1,7	1,7	-43,2	1,6	..	-0,1
Etiopía	3,1	3,7	..	-4,1	..	0,1
Gambia	3,6	4,5	..	2,2	..	2,4
Haití	0,5	10,4	0,1	2,4	-0,1	1,4
Lesotho	4,0	-0,5	1,9	-1,4	..	0,0
Madagascar	0,9	-0,1	0,1	3,3	1,0	0,6
Malawi	3,3	-11,4	..	2,1	..	-1,2
Malí	3,4	-0,7	6,9	5,6	0,0	0,8
Mauritania	3,7	0,6	0,6	0,4	1,5	-0,1
Rwanda	4,2	-0,7	1,0	-9,0	0,4	0,3
Senegal	3,0	3,5	19,7	5,1	1,2	1,1
Sierra Leona	-0,4	-2,6	-13,0	-0,1	..	0,0
Togo	2,3	0,6	3,9	-0,2	4,2	0,5
Uganda	5,4	-9,1	9,7	0,8	..	-0,8
Zambia	1,1	-3,3	-0,7	11,7	..	-0,6

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en Pacheco-López (2005b).

- a Basado en los datos disponibles; difieren los períodos en el caso de las distintas variables y de los diversos países.  
 b Un signo negativo indica que la entrada de capital de que se trata ha afectado negativamente el crecimiento real del PIB.  
 c Un signo negativo indica que el pago de intereses ha disminuido.

real de cada uno de esos componentes al crecimiento del PIB se obtiene un resultado más revelador<sup>6</sup>. En el cuadro 58 se indican la tasa de crecimiento real del PIB y la medida en que la AOD neta, la IED, los préstamos privados netos, las remesas de los emigrantes y el pago de intereses sobre los préstamos privados netos anteriores contribuyeron al crecimiento económico durante los períodos sobre los que se dispone de datos. El cuadro muestra que:

- En 8 de los 18 países, el aumento en términos reales de la AOD neta ha contribuido positivamente al crecimiento del PIB. En los demás países, las entradas reales de AOD neta se han reducido en promedio y han dado como resultado una contribución negativa del aumento real de la AOD neta al crecimiento del PIB<sup>7</sup>.
- Los limitados datos de que se dispone sobre entradas de IED neta, préstamos privados netos y remesas de los emigrantes en los PMA dan a entender que el aumento de la IED real contribuyó positivamente al crecimiento del PIB en 11 de los 15 países sobre los que se dispone de datos; el aumento de los préstamos privados netos reales contribuyó positivamente al crecimiento en 12 de los 18 países; el aumento de las remesas de los emigrantes, en términos reales, contribuyó positivamente al crecimiento del PIB en 8 de los 10 países de los que se dispone de datos, y el pago de intereses reales sobre préstamos contribuyó negativamente al crecimiento en 6 de los 18 países. Es interesante que sólo en 3 de los 18 países haya sido positivo simultáneamente el crecimiento de todas las entradas de capital. En los otros países, el efecto de las diferentes corrientes se ha compensado.

*Dada la medida en que las importaciones se financian mediante corrientes y transferencias de capital, es muy probable que algunos de esos países no hubieran podido tener esas tasas de crecimiento económico sin esas corrientes y transferencias.*

Estos resultados ponen de relieve que la financiación del crecimiento en la mayoría de los PMA depende de las entradas de capital en forma de AOD neta, IED neta, préstamos privados netos y remesas de los emigrantes.

Las constataciones precedentes más arriba tienen diversas consecuencias para la formulación de políticas económicas. En primer lugar, es evidente, por la amplitud de sus déficit, que el crecimiento económico de los PMA se ha visto limitado por la posición de sus balanzas de pagos. La mayoría de los PMA han experimentado déficit por cuenta corriente que se han financiado mediante corrientes y transferencias de capital. Pero cuando estas últimas no son suficientes para financiar esos déficit, o cuando son volátiles y presentan fluctuaciones generalizadas, puede que los otros componentes de la demanda tengan que limitarse debido a su contenido de importación. Otra manera de tratar de resolver este problema consiste en poner en cuestión la sostenibilidad de las tasas reales de crecimiento del PIB en los PMA. Dada la medida en que las importaciones se financian mediante corrientes y transferencias de capital, es muy probable que algunos de esos países no hubieran podido tener esas tasas de crecimiento económico sin esas corrientes y transferencias.

En segundo lugar, los intentos de los PMA de conseguir un crecimiento más rápido centrándose en la parte de la economía concerniente a la oferta no tendrán éxito a menos que al mismo tiempo se introduzcan reformas que hagan desaparecer, mediante la aceleración del crecimiento de las exportaciones y la reducción de la elasticidad-renta de la demanda de las importaciones, la limitación que la balanza de pagos impone a la demanda. El aumento de la capacidad de oferta sin un aumento simultáneo de la demanda llevaría a una utilización aún menor de los recursos. Las reformas en lo que respecta a la oferta deberían estar orientadas a mejorar los resultados del sector de los productos exportables, prestando especial atención al crecimiento de las exportaciones mediante el aumento de la elasticidad-renta de la demanda de las exportaciones y la reducción de la elasticidad-renta de la demanda de las importaciones. Como se muestra en el capítulo 3, la composición de las exportaciones de los PMA está dominada por productos básicos, a los que en general les falta dinamismo comercial.

*Se requiere la introducción de reformas a la oferta que hagan desaparecer, mediante la aceleración del crecimiento de las exportaciones y la reducción de la elasticidad-renta de la demanda de las importaciones, la limitación que la balanza de pagos impone a la demanda.*

## E. Conclusiones

El estímulo de la demanda es especialmente importante para el desarrollo de las capacidades productivas<sup>8</sup>. Anima los procesos básicos mediante los que se desarrollan las capacidades productivas, a saber, la acumulación de capital, el progreso tecnológico y los cambios estructurales. Además, la demanda efectiva garantiza la plena utilización de las capacidades productivas. Por lo tanto, en todo examen de las políticas que se deben seguir en relación con las capacidades productivas es esencial comprender debidamente los diferentes componentes de la demanda y las limitaciones que coartan su crecimiento. Lo que se percibe como limitaciones de la oferta no puede separarse de las limitaciones de la demanda.

En este capítulo se ha mostrado que la expansión de la demanda interna ha contribuido de manera esencial al crecimiento económico en la mayoría de los PMA. Esta conclusión se basa en el análisis de un grupo de 15 PMA tomados como muestra durante el período comprendido entre 1993 y 2003. Sin embargo, llega a una conclusión similar a aquella a la que se llegó en un informe anterior sobre los PMA (UNCTAD, 2004, págs. 143 a 148) utilizando una muestra distinta de PMA y una metodología diferente. Además, confirma una tendencia señalada

en anteriores análisis de pautas de crecimiento que muestra que, al principio del proceso de desarrollo, la expansión de la demanda interna representó una contribución de casi el 75% del crecimiento económico en los países pequeños orientados a los productos básicos y en los países pequeños orientados a las manufacturas (Chenery, Robinson y Syrquin, 1986).

---

*La atonía de la demanda interna, es una deficiencia central del entorno de inversión y de innovación en los PMA.*

---

Dado que la demanda interna es una fuente tan importante de crecimiento económico relacionado con la demanda, su débil crecimiento es una importante limitación para el desarrollo de las capacidades productivas en la mayoría de los PMA. La atonía de la demanda interna, unida a una pobreza generalizada y persistente, es una deficiencia central del entorno de inversión y de innovación en esos países. Es importante prestar especial atención en las políticas al mejoramiento del entorno para la inversión, complementado con la creación de un entorno que favorezca la innovación. Ahora bien, la tendencia actual de los análisis de políticas en relación con el entorno para la inversión, tendencia que se centra en las limitaciones gubernamentales y en los trámites burocráticos, aborda únicamente parte del problema. Pasa por alto que una reglamentación excesiva puede desincentivar la actividad económica. También debe tenerse en cuenta la demanda interna efectiva. Darla por sentado es prescindir de la mitad de la situación. La oferta crea demanda, pero la demanda induce oferta.

---

*Aunque la demanda interna contribuye de manera fundamental al crecimiento económico en los PMA, las exportaciones también son importantes.*

---

Como la proporción de la agricultura en el PIB y en el empleo total es alta en la mayoría de los PMA, las tendencias de la demanda interna están estrechamente relacionadas con lo que sucede en el sector agrícola y con el carácter de las vinculaciones entre la agricultura y el resto de la economía. A este respecto, en el presente capítulo se ha mostrado que los efectos de vinculación del crecimiento agrícola con la demanda constituyen un importante mecanismo de crecimiento y de reducción de la pobreza. En Viet Nam y Bangladesh se puede observar un círculo virtuoso por el que el estímulo de la demanda procedente del crecimiento de la agricultura produce inversión y crea espíritu empresarial y empleo en actividades no agrícolas, especialmente en las que producen bienes no exportables. Este círculo virtuoso es probablemente válido en muchos PMA y se encuentra en el centro de los esfuerzos encaminados a crear un proceso de desarrollo más amplio que contribuya a una reducción sostenible de la pobreza. Sin el estímulo de la demanda interna de productos no exportables es difícil prever la absorción productiva de mano de obra fuera de la agricultura, lo que, como se ha indicado anteriormente en el presente informe, está pasando a ser una cuestión fundamental para la reducción de la pobreza en cada vez más PMA.

---

*Puede ser contraproducente centrarse exclusivamente en las exportaciones en vez de en la demanda interna, o viceversa, o en el desarrollo de las capacidades productivas de productos exportables, en vez de los no exportables, o viceversa.*

---

Aunque la demanda interna contribuye de manera fundamental al crecimiento económico en los PMA, las exportaciones también son importantes. Ello se debe a varias razones relacionadas con la oferta. Pero las exportaciones son también importantes porque el crecimiento económico y la plena utilización de las capacidades productivas están limitadas por la balanza de pagos. Cada componente de la demanda tiene un contenido de importación que es fundamental para la continuación y la expansión de las actividades económicas en curso, y los países necesitan divisas para pagar esas importaciones. El análisis de los PMA en ese contexto muestra que el crecimiento de las exportaciones ha aportado una contribución positiva. No obstante, su contribución para aliviar las limitaciones impuestas por la balanza de pagos se ha visto seriamente reducida por la disminución de la relación de intercambio y por la depreciación de las monedas. También es evidente que las entradas y transferencias de capital han desempeñado una función importante en los PMA para aliviar las limitaciones que impone la balanza de pagos.

En conjunto, del análisis de este capítulo se desprende que puede ser contraproducente centrarse exclusivamente en las exportaciones en vez de en la demanda interna, o viceversa, o en el desarrollo de las capacidades productivas de productos exportables, en vez de los no exportables, o viceversa. Ambos influyen en el crecimiento y en la reducción de la pobreza. Pero lo que es fundamentalmente más importante es lograr que la parte de la economía concerniente a la demanda comience a ser tenida en cuenta seriamente en la labor de política encaminada a desarrollar las capacidades productivas. Es probable que estén abocadas al fracaso las políticas que en los PMA traten de llegar a una solución basada en la oferta, sin prestar la debida atención a la dinámica de la demanda.

## Notas

1. Sobre los que se dispone de datos coherentes.
2. Lo ideal sería restar el contenido de importación de todas las partidas de C, I, G, y X para determinar la verdadera contribución de la demanda interna.
3. La demanda agregada puede desglosarse en la contribución de la demanda interna (DI), que es la suma de C + I + G, y las exportaciones netas (EN) que es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones (X - M) (Banco Asiático de Desarrollo, 2005).
4. También es aplicable a otros países en desarrollo. Mellor (1999) aplica el modelo a Egipto.
5. En la actualidad hay muchos estudios que han ensayado empíricamente el modelo de crecimiento limitado por la balanza de pagos, bien en un único país en desarrollo, bien en grupos de esos países; por ejemplo Moreno-Brid y Pérez (1999) para países de América Central; Hussain (1999, 2001), para países de Asia oriental y africanos; Perraton (2003) para varios países en desarrollo, y Moreno-Brid (1998) y Pacheco-López (2005a) para México.
6. La contribución de cada corriente de capital al crecimiento se calcula multiplicando la tasa media de aumento de cada corriente por su contribución a la financiación de las importaciones.
7. Esto no significa que las entradas de AOD neta no contribuyan al bienestar y a la elevación del nivel de vida. Sin embargo, en un modelo de crecimiento es importante distinguir entre el nivel de las variables y sus tasas de crecimiento. Puede haber niveles positivos con tasas de crecimiento negativas. Otra distinción que debe tenerse en cuenta es que las variables nominales son distintas de las variables reales.
8. La cuestión del estímulo de la demanda es también fundamental en los debates sobre el acceso a los mercados; véase Fugazza (2004).

## Bibliografía

- Banco Asiático de Desarrollo (2005). *Asian Development Outlook 2005, Developing Asia and the World*, Hong Kong (China).
- Bernabè, S. y Krstić, G. (2005). Labour productivity and access to markets matter for pro-poor growth. *Banco Mundial*, en el contexto del Operationalizing Pro-Poor Growth Work Program.
- Bhaduri A. y Skarstein, R. (2003). Effective demand and the terms of trade in a dual economy: A Kaldorian perspective, *Cambridge Journal of Economics*, 27(4): 583-595.
- Chenery, H., Robinson, S. y Syrquin, M. (1986). *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. Banco Mundial, Washington D.C.
- Delgado, C., Hopkins, J. y Kelly, V. (1998). *Agricultural Growth Linkages in Sub-Saharan Africa*. Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, Research Report 107, Washington D.C.
- FAO (2002). Some trade policy issues relating to trends in agricultural imports in the context of food security. CCP 03/10, Roma.
- FAO (2003) Reformas comerciales y seguridad alimentaria ([http://www.fao.org/documents/show\\_cdr.asp?url\\_file=/DOCREP/005/Y4671E/Y4671E00.HTM](http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/005/Y4671E/Y4671E00.HTM)).
- Fei, J. C. y Ranis, G. (1997). *Growth and Development from an Evolutionary Perspective*, Blackwell (Reino Unido).
- Fugazza, M. (2004). Export performance and its determinants: Supply and demand constraints. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, No. 26. UNCTAD/ITCD/TAB/27, Geneva.
- Hirschman, A. (1958). *Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Hussain, M. N. (2001). "Exorcising the ghost": An alternate model for measuring the financing gap in developing countries, *Journal of Post Keynesian Economics*, 24(1): 89-124.
- Hussain, M.N. (1999). The balance of payments constraint growth and growth rate differences among African and East Asian economies, *African Development Review*, junio, págs. 103-137.
- McCombie, J. y Thirlwall, A. P. (2004). *Essays on Balance of Payments Constrained Growth: Theory and Evidence*. Londres: Routledge.
- Mellor, J. (1999). Faster, more equitable growth: the relationship between growth in agriculture and poverty reduction, *Agricultural Policy Development Project Research Report*, No. 4, Abt Associates Inc., Cambridge, Mass.
- Mellor, J. (2000). Agricultural growth, rural employment, and poverty reduction: Non-tradables, public expenditure and balanced growth. Paper prepared for the World Bank Rural Week 2000, "Poverty or Prosperity: Rural People in a Globalized Economy" 28 a 31 de marzo.

- Mellor, J. (2002). The impacts of globalization on the role of agriculture. Paper presented at the Expert Consultation on Trade and Food Security, "Conceptualizing the Linkages", 11 y 12 de julio de 2002, Roma.
- Moreno-Brid J. C. (1998). 'Balance of payments constrained economic growth: The Case of Mexico', *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 207: 413-433.
- Moreno-Brid J. C. y Pérez, E. (1999). 'Balance of payments constrained growth in Central America', *Journal of Post Keynesian Economics*, 22(1): 131-147.
- Osmani S. R. et al. (2003). 'The macroeconomics of poverty reduction: The case study of Bangladesh'. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Asia-Pacific Regional Programme on Macroeconomics of Poverty Reduction: Katmandú. Mimeografiado.
- Osmani, S. R. (2005). *The Employment Nexus Between Growth and Poverty - An Asian Perspective*, Sida Studies no.15., Organismo Sueco de Cooperación para el Desarrollo Internacional, Estocolmo.
- Pacheco-López, P. (2005a). 'The impact of trade liberalisation on exports, imports, the balance of payments and growth: The Case of Mexico', *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(4): 595-619.
- Pacheco-López, P. (2005b). Testing the balance of payments constrained growth model for the least developed countries. Background paper prepared for *The Least Developed Countries Report 2006*, UNCTAD, Ginebra.
- Perraton, J. (2003). 'Balance of payments constrained growth and developing countries: An examination of Thirlwall's hypothesis', *International Review of Applied Economics*, 17(1): 1-22.
- Thirlwall, A. P. (1979). 'The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences', *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 128: 45-53.
- Thirlwall, A. P. (2003). *Trade, the Balance of Payments and Exchange Rate Policy in Developing Countries*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Thirlwall, A. P. and Hussain, M. N. (1982). 'The balance of payments constraint, capital flows and growth rate differences between developing countries', *Oxford Economic Papers*, 34: 498-509.
- UNCTAD (2004). *Los países menos adelantados. Informe de 2004, Linking International Trade with Poverty Reduction (Relación entre el comercio internacional y la reducción de la pobreza)*, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.00.II.D.21, Ginebra y Nueva York.
- Vogel, S. (1994). Structural changes in agriculture: Production linkages and agricultural demand-led industrialization, *Oxford Economic Papers*, 46: 136-156.



# Consecuencias para las políticas

## A. Introducción

El análisis y los datos empíricos recogidos en los capítulos anteriores tienen importantes consecuencias para las políticas. En el Informe se ha intentado presentar las pruebas de manera exhaustiva para que los encargados de elaborar las políticas puedan recurrir a ellas y fomenten un diálogo abierto sobre políticas tanto en el seno de cada uno de los PMA como entre ellos y sus asociados para el desarrollo. Aunque sin pretender adelantarse a otras interpretaciones alternativas de base local, en este capítulo se exponen algunas repercusiones para las políticas.

La conclusión básica del presente capítulo es que se necesita un cambio de patrones en las políticas nacionales e internacionales dirigidas a promover el desarrollo y reducir la pobreza en los PMA. El incremento de las entradas netas de AOD en los PMA desde 2000 y las promesas de nuevos aumentos y del refuerzo de las medidas complementarias en la esfera del comercio y el alivio de la deuda pueden estar generando una oportunidad de desarrollo extraordinaria. Sin embargo, el hecho de duplicar una y otra vez los recursos externos de nada servirá si se vincula a un modelo de desarrollo equivocado. A no ser que los recursos externos se canalicen hacia el desarrollo de las capacidades productivas de los PMA, las recientes rachas de crecimiento que han experimentado muchos de ellos (véase la parte I del presente Informe) simplemente se quedarán en nada y se reproducirá el patrón de caídas del crecimiento, tan generalizado en el pasado. El cambio de modelo que se necesita estriba en convertir el desarrollo de las capacidades productivas en un elemento central de las medidas nacionales e internacionales adoptadas para fomentar el crecimiento económico y reducir la pobreza en los PMA.

El presente capítulo se divide en tres secciones. En la sección B se explica por qué el desarrollo de capacidades productivas es tan importante para la reducción de la pobreza, por qué las actuales políticas no se ocupan de forma adecuada del reto que supone el fomento de las capacidades productivas y cuál es la naturaleza del cambio de paradigma que se necesita. La sección C se centra en las tres limitaciones principales que obstaculizan el desarrollo de las capacidades productivas en los PMA, que ya se señalaron en los tres capítulos anteriores del Informe (la brecha en las infraestructuras, la debilidad institucional, y los problemas de demanda). En esta sección se señalan prioridades y medidas en materia de políticas en cada una de esas esferas. Por último, en la sección D se examinan sucintamente las repercusiones que tiene el hecho de centrarse en el desarrollo de las capacidades productivas para el buen gobierno nacional y mundial.

## B. El cambio de paradigma: su lógica y su naturaleza

### 1 | LA LÍNEA DEL CAMINO DE PARADIGMA

La necesidad de efectuar un cambio de paradigma se basa en las dos premisas siguientes:



---

*Se necesita un cambio de patrones en las políticas nacionales e internacionales dirigidas a promover el desarrollo y reducir la pobreza en los PMA.*

---

---

*el desarrollo de las capacidades productivas debería considerarse como un elemento central de las medidas nacionales e internacionales adoptadas para fomentar el crecimiento económico y reducir la pobreza en los PMA.*

---



- Una reducción sustancial y sostenida de la pobreza en los PMA exige el desarrollo de sus capacidades productivas para que se generen oportunidades de empleo productivo.
- Las políticas nacionales e internacionales no están haciendo frente de forma adecuada al desafío que supone el desarrollo de capacidades productivas en los PMA.

En esta sección se describen sucesivamente ambas premisas.

#### *a) Las capacidades productivas y la reducción de la pobreza en los PMA*

La reducción sustancial y sostenida de la pobreza en los PMA exige el desarrollo de las capacidades productivas de éstos debido a la naturaleza de la pobreza en esos países: no es algo que afecte a una minoría de la población, antes bien es un fenómeno omnipresente en la sociedad (véase UNCTAD, 2002).

La pobreza generalizada (o de masas) tiene sus raíces en la baja productividad del trabajo y en el subempleo de la mano de obra. La mayoría de las personas tienen que ganarse el sustento mediante un empleo no especializado, con herramientas y equipo rudimentarios, sin apenas educación ni capacitación y una infraestructura física deficiente. Fundamentalmente trabajan en pequeños negocios de tipo domiciliario, en vez de en grandes empresas, y los sistemas financieros y de conocimientos nacionales que propician la inversión, el aprendizaje tecnológico y la innovación son muy endeble. Las economías de los PMA están dominadas por la agricultura, actividad sometida a rendimientos decrecientes y a los caprichos de la climatología; por la extracción de recursos minerales o derivados del petróleo, recursos no renovables que terminarán por agotarse; y por los servicios de escasa entidad, en los que los pobres compiten con pobres para cubrir las necesidades básicas de los pobres. Varios PMA también han desarrollado una producción manufacturera de baja tecnología, principalmente en el sector de la confección, así como sólidos sectores turísticos. Las exportaciones y las importaciones representan más de la mitad del PIB de los PMA en su conjunto, pero la gama de productos en los que son competitivos a nivel internacional es muy limitada y les resulta difícil competir en sus propios mercados, incluso con productos sencillos. La estructura de las exportaciones está dominada por productos primarios y, a pesar del reciente auge de los precios del petróleo y los minerales, la mayoría de los PMA han sufrido graves pérdidas en la relación de intercambio desde 1980. Las importaciones de alimentos han ido adquiriendo cada vez más importancia desde mediados de los años noventa, especialmente en los PMA africanos.

Para reducir la pobreza en este contexto es necesario ampliar las oportunidades de empleo en el sector productivo lo que, a su vez, exige un aumento de las inversiones y aprendizaje tecnológico para incrementar la capitalización por trabajador, el capital de conocimientos y la productividad. También requiere un cambio estructural que permita apartarse de las actividades económicas sujetas a rendimientos decrecientes, a una relación de intercambio cada vez más desfavorable y a los caprichos de la naturaleza, y orientarse hacia otras que tengan más probabilidades de generar cada vez más beneficios y ofrezcan mayores oportunidades de progreso tecnológico. Una consecuencia de la pobreza generalizada es la limitación y el estancamiento de los mercados nacionales, por lo que son escasos los incentivos para invertir e innovar. Sin embargo, con la expansión del empleo productivo, la demanda interna se verá más estimulada. La inversión y el aprendizaje tecnológico también constituyen la base para la mejora de la competitividad internacional en los sectores comercializables y, por consiguiente, el desarrollo de capacidades productivas también es esencial para aprovechar las oportunidades económicas vinculadas a la demanda en

*La pobreza generalizada (o de masas) tiene sus raíces en la baja productividad del trabajo y en el subempleo de la mano de obra. Para reducir la pobreza en este contexto es necesario ampliar las oportunidades de empleo en el sector productivo.*

los mercados internacionales. La reducción de la pobreza puede lograrse rápidamente si las políticas son capaces de catalizar y sostener un círculo virtuoso en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento de la demanda se refuerzan mutuamente.

La necesidad de centrarse en el desarrollo de las capacidades productivas es especialmente importante ahora porque los PMA se encuentran en un momento de transición crítico en el que se enfrentan a un doble reto.

En el pasado, el principal mecanismo a través del cual la creciente mano de obra encontraba empleo era la expansión de las tierras agrícolas, opción cada vez más limitada ya que existe una tendencia generalizada a que disminuyan las tierras agrícolas por trabajador del sector y cada vez hay más agricultores que trabajan en tierras frágiles. Incluso en los PMA, donde la tierra abunda, las desigualdades en el acceso a ella implican que los pequeños agricultores más pobres apenas tienen acceso a tierras. En estas circunstancias, cada vez es más difícil absorber la mano de obra en el sector agrícola de forma productiva. El número de personas que buscan empleo fuera del sector agrícola no deja de aumentar y el proceso de urbanización se está acelerando; sin embargo, en muchos PMA esa absorción productiva de la mano de obra fuera del sector agrícola simplemente no se está dando. Para el conjunto de PMA, la productividad del trabajo no agrícola disminuyó entre 1980 y 1983 y entre 2000 y 2003; es más, esta tendencia a la baja es evidente en las cuatro quintas partes de los PMA de los que se tienen datos.

Para el conjunto de los PMA, la década 2000-2010 va ser la primera en la que se ha pronosticado que el crecimiento de la población económicamente activa en el medio no agrícola será mayor que el crecimiento de la población económicamente activa en ese sector. Esta transición afectará a más de la mitad de los PMA durante esa década e incluso más durante la década 2010-2020. Por tanto, la incapacidad que mostraron en el pasado la mayoría de los PMA para generar empleos productivos no agrícolas es un problema especialmente grave: si no se aborda ahora, será imposible lograr una reducción real de la pobreza que trascienda las medidas paliativas que sólo alivian los síntomas del sufrimiento.

Al reto de generar empleo productivo para hacer frente a esta transición urbana se añade un segundo desafío: la globalización. Como se ha mostrado en anteriores informes sobre los PMA, muy pocos de estos países tienen regímenes comerciales restrictivos en la actualidad, y la mayoría de ellos se ha embarcado en un proceso de liberalización comercial rápido y de amplio calado. Sin embargo, las actuales estructuras de producción y comerciales ofrecen oportunidades muy limitadas en un mundo que se globaliza rápidamente impulsado por nuevos productos de alta especialización, y en el que las condiciones de acceso al mercado son muy estrictas. Al mismo tiempo, la rápida apertura de sectores más tradicionales está exponiendo a los actuales productores a un nivel de competencia mundial sin precedentes. Para beneficiarse de los últimos progresos tecnológicos es necesario acercarse a determinados umbrales de capital humano, I+D y prácticas de gestión, y franquearlos, algo para lo que la mayoría de las economías de los PMA han carecido de medios. La lógica inexorable de la causalidad acumulativa amenaza con acentuar aún más el retraso de los PMA.

En este contexto, es esencial que las medidas nacionales e internacionales para reducir la pobreza en los PMA se centren en el desarrollo de sus capacidades productivas y en la consiguiente multiplicación de las oportunidades de empleo productivo. Esto es algo urgente en la coyuntura actual en la que, por un lado, los PMA se encuentran en una transición hacia una sociedad urbana, caracterizada por el aumento de personas que buscan empleo en actividades no agrícolas, y, por otro, tienen que competir dentro de la economía mundial.

*La necesidad de centrarse en el desarrollo de las capacidades productivas es especialmente importante ahora porque los PMA se encuentran en un momento de transición crítico.*

*El número de personas que buscan empleo fuera del sector agrícola no deja de aumentar y el proceso de urbanización se está acelerando; sin embargo, en muchos PMA esa absorción productiva de la mano de obra fuera del sector agrícola simplemente no se está dando.*

*Al generar empleo productivo para hacer frente a esta transición urbana se añade el desafío de la globalización.*

*b) La idoneidad de las políticas nacionales e internacionales en vigor*

Es necesario un cambio de paradigma porque las políticas nacionales e internacionales en vigor, que tienen por objeto fomentar el desarrollo y reducir la pobreza en los PMA, no se enfrentan adecuadamente al reto de desarrollar las capacidades productivas de éstos.

La mayoría de los PMA llevan inmersos en reformas económicas desde finales de los años ochenta. Éstas se emprendieron inicialmente dentro del contexto de los programas de ajuste estructural y consistían en estabilización macroeconómica, liberalización y privatización, dentro de un conjunto de medidas comúnmente conocidas como el «Consenso de Washington» (Williamson, 1990). Desde 2000 se han abordado en el contexto de una segunda generación de reformas económicas que, generalmente, se están aplicando a través de estrategias de reducción de la pobreza que se llevan a la práctica en el marco de los documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP). Como se señaló en informes anteriores, los DELP tienen por objeto facilitar la realización de reformas económicas más adecuadas al contexto y sujetas a la responsabilidad nacional, así como garantizar una mayor coordinación entre los donantes y fomentar la observancia unánime de las estrategias nacionales (véanse UNCTAD, 2002; UNCTAD, 2004a). Sin embargo, las estrategias de reducción de la pobreza también aplican el programa de políticas de las reformas de segunda generación, que incluye una mayor atención a los resultados relativos a la pobreza y el desarrollo humano y a la orientación social del gasto público, así como un mayor interés en las instituciones encargadas de la gestión de los asuntos públicos y la mejora de las funciones administrativas, jurídicas y normativas del Estado. Como parte de este golpe de timón hacia la rectificación de las instituciones, se hace ahora un mayor hincapié en la mejora del clima de inversión. También recientemente se ha prestado mucha más atención a las infraestructuras, considerándolas parte del clima de inversión.

Actualmente, se acepta en general que los resultados de las reformas de primera generación fueron muy inferiores a lo esperado; de hecho, ésta fue la principal razón que motivó el paso de las reformas de primera generación a las de segunda generación. Tal como afirma el Banco Mundial (2004a, pág. 12), este giro «no fue tanto una estrategia planeada como una consecuencia de la desalentadora reacción de la oferta ante las reformas de primera generación». Esta decepcionante respuesta se apreció en los PMA en igual medida que en otros países en desarrollo (UNCTAD, 2000).

No se ha llegado a un acuerdo sobre cuáles fueron los motivos por los que fracasaron las reformas de primera generación. Hay quien cree que no se aplicaron correctamente, pero esta opinión subestima hasta qué punto se ha producido efectivamente una reforma de las políticas en los países en desarrollo; por ejemplo, en los PMA ha sido considerable (UNCTAD, 2000). Ahora cada vez se hace más patente que los decepcionantes resultados de las reformas de primera generación se debieron a fallos de concepción y no a una mala aplicación. Además, el principal punto débil de estos programas era que no lograban desarrollar las capacidades productivas; raramente conducían a una mayor acumulación de capital y no se ocupaban de asuntos complejos en relación con la promoción del aprendizaje tecnológico y la innovación. Como señala el Banco Mundial (2005a, pág. 10), «la atención que se prestó a las políticas en las reformas realizadas en los años noventa hizo posible que se utilizaran mejor las capacidades existentes pero no proporcionó los incentivos suficientes para ampliar dichas capacidades». Griffin (2005, pág. 9) ha señalado que la falta de inversiones era el «talón de Aquiles» del ajuste estructural y la globalización, mientras que Lall (2004) sostiene que las reformas se basaron en una interpretación errónea de la manera en que

*Las políticas nacionales e internacionales no se enfrentan adecuadamente al reto de desarrollar las capacidades productivas de éstos.*

*«La atención que se prestó a las políticas en las reformas realizadas en los años noventa hizo posible que se utilizaran mejor las capacidades existentes pero no proporcionó los incentivos suficientes para ampliar dichas capacidades».*

pueden materializarse el aprendizaje tecnológico y la adquisición de tecnologías. Ambos autores muestran cómo los malos resultados de las reformas de primera generación tienen sus raíces en errores de diseño conceptual con respecto al modo en que podía producirse el cambio estructural, que era obviamente la esencia de los programas de ajuste estructural.

Las reformas de segunda generación han detectado el problema de la apatía inversora y por este motivo ahora se está haciendo mucho más hincapié en mejorar el clima de inversión. Éste es ciertamente un paso en la dirección adecuada desde el punto de vista del desarrollo de las capacidades productivas; sin embargo, pueden darse distintas interpretaciones de lo que constituye el clima de inversión. En términos generales, se entiende como «el conjunto de factores específicos de la ubicación que determinan las oportunidades y los incentivos para que las empresas inviertan de forma productiva, creen empleo y crezcan» (Banco Mundial, 2004b). Pero en la práctica se define de forma mucho más restringida, ya que «las intervenciones en el clima de inversión» se asocian en primer lugar a las instituciones, la gestión de los asuntos públicos y las políticas y, en segundo, a la desregulación, la competencia y la reducción de los trámites burocráticos. Por ejemplo, el Banco Mundial (2004b) se centra en la corrupción, los impuestos, las cargas normativas y los trámites burocráticos, los gastos en infraestructuras y financiación, la regulación del mercado de trabajo, la previsibilidad de las políticas y su credibilidad, la estabilidad macroeconómica, los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos, la expropiación, las barreras normativas de entrada y salida, las leyes y políticas en materia de competencia, el funcionamiento de los mercados financieros y la infraestructura. El Banco Mundial (2004c, pág. 4) utiliza el Índice de Libertad Económica establecido por Heritage Foundation y el *Wall Street Journal* para evaluar la calidad del clima de inversión; según este índice, las puntuaciones más elevadas representan un mayor grado de intervención estatal en la economía y un peor clima de inversión.

Este planteamiento con respecto al clima de inversión presenta tres puntos débiles. En primer lugar, se centra en las limitaciones para la inversión, pero pasa por alto el papel fundamental de la demanda efectiva en su condición de estímulo de dicha inversión. En segundo lugar, prejuzga cuál es el papel adecuado del gobierno en la creación de un clima propicio para las inversiones. En los países en desarrollo que han tenido más éxito al lograr una tasa elevada de crecimiento económico sostenido se ha dado mucha más prioridad a la acción pública, con la que se ha estimulado el optimismo instintivo de los inversores mediante políticas generadoras de ingresos supeditados a la inversión, el progreso tecnológico o las exportaciones (véanse UNCTAD, 1994, 1996; Amsden, 2004). En tercer lugar, este planteamiento se preocupa de establecer condiciones marco para la inversión. Sin embargo, en el contexto de un PMA, las debilidades estructurales implican que también es necesario tener en cuenta cuestiones de políticas a nivel intermedio. Éstas tienen que ver con la estructura de la producción, con las persistentes diferencias de productividad que existen entre el sector agrícola y el resto de la economía, entre las empresas del sector formal y del sector informal, entre las grandes y pequeñas empresas, y entre los agricultores ricos y pobres, así como con la naturaleza de los vínculos intersectoriales, las relaciones entre empresas y los aspectos complementarios de la producción. Estos puntos débiles también implican que es esencial el desarrollo de capacidades empresariales en el micronivel. De hecho, una de las principales conclusiones de los análisis del clima de inversión realizados en los PMA es que el rendimiento económico de las empresas es muy heterogéneo. En este contexto, un enfoque que crea un marco de incentivos generalizado es necesario pero no suficiente.

*Una de las principales conclusiones de los análisis del clima de inversión realizados en los PMA es que el rendimiento económico de las empresas es muy heterogéneo.*

La reciente adopción de la reducción de la pobreza como objetivo central de las políticas de desarrollo nacionales e internacionales también ha contribuido a hacer más difícil la elaboración de políticas. Como se ha señalado anteriormente, debido a los vínculos esenciales que existen entre la producción, el empleo y la pobreza, la línea divisoria entre el desarrollo productivo y la reducción de la pobreza es ciertamente artificial. Sin embargo, en la práctica, la reciente importancia que se ha concedido a la reducción de la pobreza ha propiciado una mayor atención con respecto a los sectores sociales y las metas de desarrollo humano asociadas a ellos. Éstos son ciertamente importantes y deberían constituir el elemento esencial de una estrategia para desarrollar las capacidades productivas. Pero mientras que los sectores sociales y las metas de desarrollo humano han adquirido protagonismo, las cuestiones relacionadas con la producción y el empleo se han descuidado. Cuando esto ocurre, existe el peligro de que se adopte un enfoque parcial que combata los síntomas de la pobreza en vez de sus causas. Incluso se ha sugerido que «[l]as actuales políticas corren el riesgo de crear graves desequilibrios entre las medidas para fomentar el desarrollo y las medidas paliativas de la asistencia. Puede que estemos creando un sistema que podría calificarse de «colonialismo del bienestar» (Reinert, 2005, pág. 15).

El análisis de las tendencias en la composición de los compromisos de ayuda pone de manifiesto que ha disminuido considerablemente la parte de AOD destinada a los PMA que se dedica a la infraestructura económica y a los sectores orientados a la producción. El reciente interés por la «asistencia para el comercio» es un cambio bienvenido en esta tendencia, siempre que se centre en apoyar la mejora de las capacidades de producción de productos comercializables. Sin embargo, se está debatiendo actualmente la manera en que puede definirse este concepto; además, comoquiera que se defina, un planteamiento del desarrollo de capacidades productivas que simplemente se centre en el comercio no bastará para lograr un crecimiento económico sostenido e integrador en los PMA. Como se demostró en el último informe sobre los PMA, con frecuencia la multiplicación de las exportaciones no se ha asociado a la reducción de la pobreza en esos países, en parte debido a que las actividades exportadoras se desarrollan como enclaves apenas vinculados al resto de la economía y en parte porque, por sí mismas, no generan las suficientes oportunidades de empleo para la creciente mano de obra. Una reducción de la pobreza sustancial y sostenida en los PMA exigirá «ayuda para el desarrollo de capacidades productivas», y una parte de ella es «la asistencia para el comercio».

También es importante que el apoyo internacional para los PMA se base en las posibilidades nacionales. Una consecuencia de la combinación de una demanda interna deficiente, por un lado, y capacidades, infraestructuras e instituciones poco sólidas para ser competitivo a nivel internacional, por otro, es que los recursos productivos y las capacidades empresariales se infrautilizan en los PMA debido a la falta de demanda. Existe un excedente de mano de obra, un potencial empresarial latente, recursos tradicionales sin aprovechar y recursos naturales inexplorados. El apoyo internacional para los PMA tiene que cimentarse en la idea de Albert Hirschman de que «el desarrollo no depende tanto de encontrar la combinación óptima de determinados recursos y factores de producción como de atraer y utilizar con fines de desarrollo recursos y capacidades que están ocultos, dispersos o mal utilizados» (Hirschman, 1958, pág. 5). Actualmente, cuando se facilita ayuda para desarrollar las capacidades productivas, ésta suele considerarse con demasiada frecuencia como un «remedio para la oferta» destinado a rectificar deficiencias, lagunas y carencias que se han detectado, y no a movilizar las fuerzas creativas y las posibilidades latentes de los PMA. La manera

---

*Debido a los vínculos esenciales que existen entre la producción, el empleo y la pobreza, la línea divisoria entre el desarrollo productivo y la reducción de la pobreza es ciertamente artificial.*

---

en que funciona actualmente la cooperación técnica constituye un buen ejemplo de este fenómeno (Fukudu-Parr, Lopes y Malik, 2002).

## 2. LA NATURALEZA DEL CAMBIO DE PARADIGMA

El cambio de paradigma que se propugna aquí hace del desarrollo de las capacidades productivas un elemento esencial de las políticas nacionales e internacionales para fomentar el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en los PMA. Según este enfoque, las políticas deben centrarse en promover la acumulación de capital, el progreso tecnológico y los cambios estructurales en los PMA. Deberían tener por objeto iniciar y mantener un círculo virtuoso en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento de la demanda se refuerzan mutuamente. Esto debería realizarse de tal manera que las oportunidades para el empleo productivo se multipliquen con el fin de lograr la reducción de la pobreza.

Este cambio de paradigma no es algo totalmente nuevo; por ejemplo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ya ha explorado esta orientación normativa en una serie de estudios sobre el desarrollo productivo (recuadro 23). Además, es similar a la orientación normativa del enfoque japonés con respecto al desarrollo económico (recuadro 24), que ha sido tan determinante en el surgimiento de una serie de modelos de desarrollo en Asia oriental. Sin embargo, sería algo nuevo para los PMA y sus asociados para el desarrollo, a pesar de que el desarrollo de las capacidades productivas forma parte intrínseca del Programa de Acción de Bruselas en favor de los PMA.

Este planteamiento difiere de las actuales políticas en que implica una actitud distinta con respecto a tres aspectos principales: la reducción de la pobreza, las capacidades productivas y el comercio internacional.

### a) En relación con la reducción de la pobreza

El cambio de paradigma defendido aquí coloca la producción y el empleo en el centro de las medidas dirigidas a reducir la pobreza. Esto no significa que el gasto en el sector social y los objetivos de desarrollo humano no sean importantes; ciertamente, la salud, la educación y el bienestar social deberían considerarse parte del proceso de desarrollo de las capacidades productivas. Sin embargo, el enfoque va mucho más allá: vincula la reducción sostenida y sustancial de la pobreza con el desarrollo de la base productiva de una sociedad. La capacidad de consumo de una sociedad está relacionada con su capacidad de producción, pero también incluye el papel fundamental que desempeña la creación de empleo en la reducción de la pobreza. Se aprecia una tendencia similar en las tareas realizadas dentro de la OIT sobre el nexo en materia de empleo entre el crecimiento y la pobreza.

### b) En relación con las capacidades productivas

El anterior análisis sobre el clima de inversión deja patente que el desarrollo de las capacidades productivas no está ausente en el actual enfoque normativo. Sin embargo, el cambio de paradigma que se propugna aquí conlleva una actitud distinta con respecto al desarrollo de las capacidades productivas. Dicho cambio implica lo siguiente:

- Políticas macroeconómicas orientadas a la promoción del crecimiento, la inversión y el empleo;

---

*las políticas deben centrarse en promover la acumulación de capital, el progreso tecnológico y los cambios estructurales en los PMA, y en iniciar y mantener un círculo virtuoso en el que el desarrollo de las capacidades productivas y el crecimiento de la demanda se refuerzan mutuamente.*

---



---

*El cambio de paradigma defendido aquí coloca la producción y el empleo en el centro de las medidas dirigidas a reducir la pobreza.*

---

### RECUADRO 23. EN ENFOQUE DE DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA CEPAL

El enfoque de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) desde el decenio de 1950 se ha caracterizado por una tendencia *estructuralista* en cuanto al análisis, si bien en torno a 1990 se produjo una nueva orientación de carácter *neoestructuralista*, que se convirtió en la idea central del «enfoque de la CEPAL» en materia de desarrollo. Se trata de un enfoque multidimensional del desarrollo productivo, que queda ejemplificado en su publicación *Desarrollo productivo en economías abiertas* (CEPAL, 2004).

La premisa básica del enfoque de la CEPAL es que el desempeño global de la economía requiere una interacción entre las dinámicas macro, meso y microeconómicas, denominadas estas dos últimas *dinámicas «estructurales»*. Debido a la importancia de estas interacciones, el enfoque de la CEPAL otorga gran énfasis a la comprensión de las complementariedades estratégicas entre los sectores productivos. La asistencia de complementariedades, según la CEPAL, es la base de la competitividad del sistema. La interacción entre estos niveles también constituye la base para la configuración de una estrategia de desarrollo productivo. Además, esta interacción es la responsable del cambio estructural, que incluye cambios en los «aparatos productivos y tecnológicos, la configuración de los mercados y factores y productos, la dotación de factores, las características de los agentes empresariales y las formas de relacionamiento externo de dichos mercados y agentes» (CEPAL, 2000).

El reconocimiento de la *heterogeneidad estructural* es también esencial en el enfoque de la CEPAL. Esta heterogeneidad es producto de los fallos de los mercados, del subdesarrollo de mercados y de las asimetrías en relación con la diversa capacidad de los diferentes agentes económicos para acceder a información, mercados de factores y otros activos. Con el aumento de la heterogeneidad estructural, la economía tiende a exhibir niveles cada vez más reducidos de productividad añadida. Si una economía se caracteriza por la heterogeneidad estructural, no existirá una tendencia espontánea hacia el pleno empleo de recursos productivos (CEPAL, 2004). Ello constituye, por lo tanto, la base de una acción pública concertada.

Se necesita «intervención selectiva» debido al reconocimiento de que aunque es esencial tener mercados que funcionen bien, «rectificar los precios» solamente no se traducirá en un crecimiento económico que sea socialmente equitativo. La «intervención selectiva» se basa en la justificación de lo que una política pública puede lograr y es socialmente eficaz en esferas en las que puede tener el mayor impacto macroeconómico. Una característica esencial de la forma de pensar neoestructuralista considera necesario el Estado para la institucionalización de mercados y para alentar *el desarrollo desde dentro*; ello no se da necesariamente en un entorno de libre mercado.

En economías heterogéneas desde el punto de vista estructural, la aplicación de políticas aparentemente neutrales tiene resultados no neutrales. Esta es una de las principales justificaciones que se esgrimen para reevaluar la función de las políticas públicas tras la aplicación de las políticas neoliberales. Pero el enfoque neoestructuralista representa una ruptura con determinadas políticas neoestructuralistas aplicadas en el pasado y, en consecuencia, con los preceptos que apuntalan estas políticas. Esta ruptura representa una evolución conceptual hacia el reconocimiento de los nuevos dictados de la economía de mercado, y ello es evidente en la incorporación de conceptos de eficiencia económica en actuales propuestas, inclusive una argumentación en favor de la «oferta de incentivos» pero «dependiendo del desempeño» (CEPAL, 2000: 233).

El informe de 2004 de la CEPAL titulado «Desarrollo productivo en economías abiertas» ofrece un análisis de las principales estrategias de que dispone la región de América Latina y el Caribe para construir, reforzar y modernizar el aparato productivo de la región. Se consideran las tres estrategias clave siguientes:

- 1) *Una estrategia de inclusión*: se trata de trasladar el mayor número de unidades productivas pequeñas de la economía del sector informal al sector formal. Algunos mecanismos de esta propuesta son: las simplificaciones de las normas y procedimientos administrativos, la rebaja de los impuestos con procedimientos de declaración simplificada, un mayor acceso al crédito para pequeñas inversiones, y capacitación básica en materia de gestión y tecnologías.
- 2) *Una estrategia de modernización*: se basa en medidas selectivas dirigidas a diferentes complejos productivos o cadenas de producción concretas. Los criterios de selección podrían incluir la posibilidad de producir bienes y servicios para las exportaciones, la posibilidad de introducir mayores niveles de tecnología en el sistema productivo, etc. Se propone que el apoyo a la modernización de la producción incluya políticas para mejorar el acceso a información, crédito, tecnología y sistemas de comercialización, y actividades de exportación mejoradas, ofreciendo servicios de orientación sobre mercados extranjeros, prestados por agencias públicas especializadas, así como por asociaciones empresariales del sector privado. Adicionalmente, deberán adoptarse políticas encaminadas a organizar actividades de capacitación, incorporar mejoras en la producción y la tecnología y adquirir nueva maquinaria y equipo.
- 3) *Una estrategia de densificación*, que supone la incorporación de más conocimiento al entorno productivo nacional, para crear una trama más densa de relaciones productivas, tecnológicas, empresariales y laborales. Ello

### Recuadro 23 (cont.)

exige al mismo tiempo contar con las necesarias instituciones y políticas públicas que funcionen bien, y una mayor implicación del sector privado. Ello incluiría la aplicación de programas para reforzar los vínculos en la base de exportación, contar con cooperación pública y privada en esferas concretas de innovación, atraer más inversión extranjera de mayor calidad para la creación de vínculos productivos y capacidades tecnológicas, y reforzar las infraestructuras de servicios para aliviar los estrangulamientos de la producción.

### RECUADRO 24. UN ENFOQUE JAPONÉS DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Al igual que la CEPAL (véase el recuadro 23), diversos economistas japoneses que se ocupan del desarrollo han elaborado un enfoque del desarrollo económico que se centra en el fomento de la producción. Ohno (1998) resume las principales características del enfoque japonés de la siguiente forma:

- Debe otorgarse la prioridad máxima a la economía real, no a los objetivos financieros.
- Los objetivos reales deben ser parte de una estrategia de desarrollo a largo plazo (no criterios semanales o mensuales de desempeño) que deberá incluir en general «i) el establecimiento de objetivos nacionales de largo plazo (por ejemplo, la creación de determinado número de puestos de trabajo en cinco años, doblar la renta en diez años, crear industrias partiendo de cero, lograr la industrialización a más tardar en 2020); y ii) el diseño de medidas anuales exhaustivas y concretas encaminadas a dichos objetivos, identificando los estrangulamientos, contando con los recursos presupuestarios adecuados y asignando estrategias a los órganos de ejecución. De modo retroactivo a partir de objetivos a largo plazo se determinan las medidas que es necesario aplicar hoy.
- El gobierno desempeña una función activa en la promoción del desarrollo.
- Se asume que la promoción de una economía de mercado lleva su tiempo.
- Las estrategias deben ser específicas para cada país.

En relación con las políticas de desarrollo, Yanagihara (1998) distingue entre el enfoque del marco de trabajo y el enfoque de los ingredientes. Tal como lo enuncia, «el ‘enfoque’ representa reglas de juego según las cuales los agentes económicos toman decisiones y adoptan medidas en una economía concreta... Por el contrario, los ‘ingredientes’ se refieren a las dependencias organizativas tangibles como las empresas, las dependencias oficiales y los proyectos industriales y sus añadidos, como las industrias, los sectores y las regiones. Pueden, no obstante, también guardar relación con factores de producción -tierra, trabajo, capital y tecnología- a diferentes niveles de agregación y especificidad. El enfoque relativo a los ingredientes concibe la economía como una coleccion de estos componentes. Contempla el desarrollo económico como la expansión cuantitativa y la mejora cualitativa de los componentes, acompañada de modificaciones en la composición» (págs. 70 y 71).

Estos enfoques contemplan las políticas de desarrollo y las políticas de ajuste estructural de formas netamente diferentes. «En el ‘enfoque del marco de trabajo’, la tarea central de las políticas y reformas institucionales es corregir las distorsiones respecto del plan de incentivos, definido por el entorno de políticas y los acuerdos institucionales. Por el contrario, en el ‘enfoque de ingredientes’, las políticas e instituciones se consideran insumos tangibles, como factores convencionales de producción, que determinan el proceso de cambio económico. Constituyen los medios para lograr una visión de futuro de la economía, representada tradicionalmente como una colección de economías industriales o regionales» (pág. 71).

En el «enfoque del marco de trabajo», «enderezar el marco de trabajo se considera una condición necesaria, si bien no siempre suficiente, para un desarrollo acertado que se traduzca en unos mejores indicadores macroeconómicos. En virtud de la esencia misma del enfoque, apenas se tiene en cuenta qué tipo de economía real existirá una vez que el marco de trabajo esté en vigor: ello se deja al arbitrio del mercado. Por el contrario, el enfoque basado en los ingredientes, el resultado económico, en lo relativo a la composición sectorial o a la organización industrial desempeña el papel central, en tanto que el modo de gestión económica sigue siendo flexible y no comprometido. Determinadas orientaciones económicas, como qué sectores o actividades deberían recibir prioridad, entran en juego, pero se derivan del objetivo último, o resultado premeditado, de desarrollo económico, y por lo tanto se subordinan al mismo» (pág. 71). Este enfoque está «orientado a los resultados y conceptualizado en términos tangibles más que funcionales (construcción de nuevas fábricas frente a la mejora del mecanismo de mercado en general). La estrategia de desarrollo se propone lograr la expansión económica mediante la acumulación de ingredientes adecuados con los que aumentar la capacidad productiva a nivel de la empresa o el proyecto» (pág. 75).

Al aplicar este enfoque en el contexto de países muy pobres, es elemental constatar que la economía de mercado está infradesarrollada y que los mercados están por crearse (Ishikawa, 1998). La estrategia para la reducción de la pobreza debería también centrarse en la producción y productividad en vez de tratar simplemente de aliviar la pobreza directamente (Ohno, 2002; Ishikawa, 2002).

- Un planteamiento multidimensional que no sólo tenga por objeto crear instituciones marco y un entorno macroeconómico sino que también incluya políticas para cambiar las estructuras de producción y las instituciones a nivel intermedio;
- Un planteamiento activo para promover la iniciativa empresarial;
- Una disposición estratégica en relación con la integración mundial.

*Las políticas macroeconómicas tienen que dejar de centrarse en la estabilización financiera para pasar a fomentar el crecimiento económico, la inversión y el empleo.*

Las *políticas macroeconómicas* son una parte esencial del desarrollo de las capacidades productivas, pero si dicho desarrollo se considera el objetivo primordial de la política, las políticas macroeconómicas tienen que dejar de centrarse en la estabilización financiera para pasar a fomentar el crecimiento económico, la inversión y el empleo. Ffrench-Davies (2005) ha denominado tal enfoque «macroeconomía para el desarrollo»; este enfoque «exige una distinción clara y sistemática entre lo que es meramente una recuperación económica frente a lo que constituye generación de capacidades productivas adicionales. La diferenciación entre la creación de *nuevas* capacidades y el empleo de *las existentes* debería ser un principio rector para las políticas monetaria, cambiaria y fiscal, así como para la regulación de las corrientes de capital» (pág. 7). Además, sostiene que «para lograr un entorno normativo que estimule el crecimiento, los países deben procurar que los elementos macroeconómicos fundamentales *reales* sean correctos, lo que conlleva un déficit externo sostenible, una cuantía moderada de obligaciones externas con una proporción reducida de activos líquidos, y un equilibrio razonable entre los plazos y las divisas. Esto también significa atraer masivamente el ahorro interno, una apreciación reducida del tipo de cambio y una demanda efectiva acorde con la frontera de producción, junto con políticas fiscales responsables y una tasa de inflación razonable» (pág. 7).

*Aumentar la productividad y el empleo para lograr un crecimiento sostenible a largo plazo exige una estrategia gemela consistente en invertir en sectores que crecen de forma dinámica a la vez que se crea la capacidad necesaria en los sectores que emplean a la mayoría de la mano de obra.*

El *planteamiento multidimensional* se basa en la idea de que la dinámica de las estructuras de producción es importante para el crecimiento económico y que, dentro de cualquier marco macroeconómico, las empresas que participan en las mismas actividades económicas obtienen resultados muy heterogéneos. Por lo tanto, además de las políticas macroeconómicas se necesitan mesopolíticas para promover el cambio estructural y vínculos dinámicos que deberían complementarse con políticas destinadas a crear capacidades a nivel microempresa. No es cuestión de «elegir a los ganadores», como suele decirse despectivamente. Dentro de los PMA, aumentar la productividad y el empleo para lograr un crecimiento sostenible a largo plazo exige una estrategia gemela consistente en invertir en sectores que crecen de forma dinámica a la vez que se crea la capacidad necesaria en los sectores que emplean a la mayoría de la mano de obra. Para reducir la pobreza puede que no baste una estrategia de inversión exclusiva en los sectores dinámicos en un intento de «saltarse etapas», fundamentalmente porque puede que, con frecuencia, los sectores de más rápido crecimiento no sean aquellos que emplean a la mayoría de los pobres, que pueden requerir conocimientos técnicos y formación que éstos no poseen. El desafío estriba pues en ampliar la repercusión de los sectores de crecimiento dinámico de la economía a la vez que se profundizan sus vínculos con otros sectores (en los que la mayoría de los pobres están subempleados). Al mismo tiempo, es fundamental dotar a los pobres de los conocimientos técnicos y la formación necesarios para que se absorba esta mano de obra en esas áreas en expansión de la economía.

El planteamiento más eficaz fomentaría y estimularía inversiones simultáneas en la agricultura, la industria y los servicios en toda la cadena de valor de los sectores prometedores, así como el fomento de las exportaciones que propiciarían la modernización y un mayor valor añadido local de los abundantes recursos naturales. La atención debería concentrarse en el desarrollo integrado,

que desencadenará un proceso de crecimiento interactivo que reconozca la importante función de la dinámica intersectorial en las actividades rurales y no rurales, especialmente en aquellas que pueden materializar y sostener el crecimiento económico a través de una relación dinámica entre los sectores primario, secundario y terciario. Es probable que los vínculos del crecimiento agrícola, donde existe un círculo virtuoso en el que el estímulo de la demanda generado por el crecimiento económico agrícola propicia la inversión, el espíritu empresarial y el empleo en actividades no agrícolas, en especial en las que no son comercializables, sean importantes en muchos PMA y constituyan un elemento central de las medidas para crear un proceso más integrador del desarrollo que fomente una reducción sostenible de la pobreza.

La *iniciativa empresarial* es un componente crítico del proceso de desarrollo de las capacidades productivas. Básicamente es el acto deliberado de crear un valor económico aprovechando nuevas oportunidades, mediante la asunción de riesgos y la movilización de capital humano, social, financiero y material. La iniciativa empresarial tiene dos características que son importantes para canalizar esta fuerza motriz hacia el desarrollo de capacidades productivas. En primer lugar, los ingresos (o los beneficios adicionales asociados a la actividad innovadora) son cruciales para estimular la iniciativa empresarial (Kahn y Jomo, 2000). En segundo lugar, la iniciativa empresarial no siempre tiene por qué estar orientada hacia resultados económicos positivos. Si se entiende como algo que implica la búsqueda de beneficios, será necesario distinguir entre variantes productivas e improductivas. Las actividades empresariales improductivas o destructivas las llevan a cabo personas o empresas que realizan actividades destinadas a la obtención de beneficios sobre la base de información asimétrica, estableciendo barreras ilegales a la entrada o reforzando una posición de monopolio. Este tipo de actividades requieren el uso improductivo de recursos para conseguir ingresos y pueden llegar a ser muy destructivas, ya que fomentan comportamientos empresariales de tipo depredador. Por otro lado, la iniciativa empresarial productiva puede ayudar a canalizar recursos hacia usos productivos. Actualmente, uno de los principales retos con que se enfrentan las políticas en los PMA radica en la manera de convertir las actividades empresariales improductivas para la obtención de beneficios en actividades empresariales productivas y en cómo utilizar la iniciativa pública para generar ingresos empresariales que incentiven la actividad empresarial productiva y canalizarla así hacia el desarrollo de capacidades productivas.

El desarrollo de capacidades productivas es una estrategia de «desarrollo desde dentro», como Sunkel (1993) ha afirmado<sup>1</sup>, en el sentido de que pretende movilizar y desarrollar los recursos y las capacidades productivos internos y aumentar las vinculaciones de la producción dentro de la economía nacional. Sin embargo, es importante no confundir esto con una estrategia orientada hacia el interior. Existen grandes oportunidades para el desarrollo de las capacidades productivas a través de la integración mundial; por tanto, las *políticas de integración mundial* son parte esencial de las políticas que se defienden aquí.

No obstante, las políticas en favor de la integración mundial no deberían equipararse con la liberalización del comercio y de la cuenta de capital de la balanza de pagos. Hay una gama mucho más amplia de opciones para la integración estratégica con el resto del mundo que, si bien incluye un estado permisivo de apertura total, no se limita solamente a ello. Como Westphal (2004) ha señalado con respecto a la integración del comercio, «la apertura en términos eficaces no excluye un grado significativo de protección de las importaciones, siempre que las medidas proteccionistas no limiten indebidamente la búsqueda por un país de su ventaja comparativa dinámica, como ocurrió al menos en el caso de Taiwán [provincia de China] y [la República de Corea]». Bradford (2005)

*La atención debería concentrarse en el desarrollo integrado, que desencadenará un proceso de crecimiento interactivo que reconozca la importante función de la dinámica intersectorial en las actividades rurales y no rurales, especialmente en aquellas que pueden materializar y sostener el crecimiento económico a través de una relación dinámica entre los sectores primario, secundario y terciario.*

*Uno de los principales retos con que se enfrentan las políticas en los PMA radica en la manera de convertir las actividades empresariales improductivas para la obtención de beneficios en actividades empresariales productivas y en cómo utilizar la iniciativa pública para generar ingresos empresariales que incentiven la actividad empresarial productiva.*

observa que, efectivamente, los controles de capital específicos y los regímenes intermedios de tipo de cambio pueden ser útiles para crear un espacio político macroeconómico que dé prioridad al crecimiento económico.

Cuál sea la mejor opción dependerá de cada país, pero lo que se defiende en el presente documento es un enfoque estratégico de la integración mundial en el que la velocidad y el grado de la liberalización en distintos tipos de áreas de interacción económica se adapten al objetivo de desarrollar las capacidades productivas. En muchos PMA es probable que sea importante la dimensión regional de la integración mundial; además, es necesario adoptar políticas para maximizar las oportunidades y minimizar los riesgos que conlleva la integración mundial.

A este respecto cabe subrayar tres oportunidades principales. En primer lugar, el mercado externo, como válvula de escape para los excedentes, puede ofrecer una salida para las capacidades productivas nacionales que, de otro modo, seguirían estando infrautilizadas, y puede dar lugar a ventajas dinámicas a través del círculo virtuoso de más demanda, mayores inversiones e incremento de la productividad. En segundo lugar, buena parte de los esfuerzos dedicados a desarrollar las capacidades productivas deberían centrarse en reforzar la función de las empresas nacionales. Sin embargo, las empresas extranjeras (a través de la IED y otros canales) pueden ser un factor beneficioso en este proceso si las políticas nacionales logran que las empresas extranjeras atraigan a las nacionales en vez de desplazarlas, y si existen vínculos dinámicos entre ellas que promuevan el aprendizaje y la inversión. En tercer lugar, el fomento de la adquisición de tecnologías importadas, el aprendizaje tecnológico y la divulgación de las mejores prácticas entre las empresas pueden generar importantes oportunidades para acelerar el crecimiento económico a través de la convergencia tecnológica.

#### c) El comercio internacional

El cambio de paradigma que se propugna aquí implica una actitud distinta con respecto al comercio internacional. Desde principios de los años ochenta se aprecia una fuerte tendencia a que las ideas surgidas de la teoría de comercio internacional dominen la concepción de los procesos de desarrollo. Esto se vio inicialmente en las comparaciones entre el éxito relativo de las estrategias de desarrollo orientadas «al exterior» o «al interior», que se asociaban a regímenes de política comercial concretos. Pero se reforzó en la década de los noventa con el argumento de que la integración rápida y total con la economía mundial era el elemento clave para aprovechar las oportunidades de la globalización y reducir al mínimo las posibilidades de quedar rezagado. Desde esta perspectiva, la integración mundial empezó a sustituir al desarrollo nacional como el principal objetivo de política de los gobiernos.

En el enfoque defendido aquí, el comercio internacional se considera un elemento esencial para el desarrollo de las capacidades productivas y viceversa. Pero el cambio de paradigma implica que, dentro de la relación entre comercio y desarrollo, hay que empezar por este último, y no al contrario.

Como defendía el último informe sobre los PMA en materia de comercio y pobreza, «el comercio internacional puede desempeñar una poderosa función en la reducción de la pobreza en los PMA y en otros países en desarrollo. Pero las políticas nacionales e internacionales que pueden facilitar dicha función deben estar fundadas en un enfoque del comercio impulsado por el desarrollo y no en un enfoque del desarrollo impulsado por el comercio» (UNCTAD, 2004<sup>3</sup>, pág. 67). Por tanto, la orientación normativa que se defiende en este Informe se centra en primer lugar en la producción para, desde esa perspectiva, determinar

*El cambio de paradigma implica que, dentro de la relación entre comercio y desarrollo, hay que empezar por este último, y no al contrario.*

luego de qué manera puede el comercio internacional fomentar la acumulación de capital, la transformación tecnológica, los cambios estructurales, la creación de empleo y la reducción de la pobreza. Lo que importa no es multiplicar la actividad comercial, sino los efectos beneficiosos de ésta.

### C. Algunas opciones y medidas de políticas

Las políticas nacionales e internacionales dirigidas a desarrollar capacidades productivas en los PMA deben centrarse de forma prioritaria en atenuar las principales limitaciones que afectan a la acumulación de capital, el avance tecnológico y el cambio estructural. La idea de que la política pública en los países en desarrollo debe centrarse en atenuar las principales limitaciones que impiden el crecimiento económico ha sido desarrollada recientemente por Hausmann, Rodrik y Velasco (2005). Sostienen que las reformas económicas deberían ser estrategias de crecimiento y proponen que éstas últimas se formulen «mediante la identificación de los principales obstáculos a la actividad económica y, por lo tanto, del conjunto de políticas que, una vez dirigidas a hacer frente a estos obstáculos en cualquier momento, tenga probabilidades de dar el máximo impulso a las medidas de reforma» (pág. 2). Parecido es el enfoque que se propone aquí: centrarse en aliviar las principales trabas que lastran la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural.

Tal como sostienen Hausmann, Rodrik y Velasco, una de las ventajas de este diagnóstico político es que se aparta del régimen de «talla única» para la reforma económica e identifica limitaciones forzosas en contextos nacionales concretos. Es importante que, al situar las capacidades productivas en el centro de las políticas nacionales e internacionales dirigidas a promover el crecimiento económico y mitigar la pobreza en los PMA se siga este enfoque ajustado al contexto. No obstante, a fin de ilustrar qué puede significar en la práctica el cambio de modelo, esta sección se centra en las tres principales limitaciones identificadas en los anteriores tres capítulos del informe y trata de resumir brevemente algunas de las fundamentales prioridades y medidas en materia de políticas para atenuar estas limitaciones. Estas tres limitaciones son:

- La brecha infraestructural;
- Las deficiencias institucionales: empresas, sistemas financieros y sistemas de conocimiento;
- La limitación de la demanda.

La principal conclusión que se desprende de este debate es que la modificación del modelo no acarrea cambios de calado en los temas que los encargados de las políticas están tratando de abordar. No obstante, ciertos problemas de políticas que han sido ignorados o descuidados adquieren más importancia que antes, y algunas viejas cuestiones de políticas se tratan de forma diferente. Además, la prioridad acordada al desarrollo de capacidades productivas probablemente suscitará cuestiones en relación con el buen gobierno nacional y mundial, asunto que se abordará en la sección final del presente capítulo.

#### 1. COLMAR LA BRECHA INFRAESTRUCTURAL

Colmar la brecha infraestructural física entre los PMA y otros países en desarrollo es uno de los objetivos cuantitativos del Programa de Acción de Bruselas a favor de los PMA. Los datos que figuran en el presente Informe parecen indicar que se trata de un importante objetivo, por cuanto los PMA

*Las políticas nacionales e internacionales dirigidas a desarrollar capacidades productivas en los PMA deben centrarse de forma prioritaria en atenuar las principales limitaciones que afectan a la acumulación de capital, el avance tecnológico y el cambio estructural.*

*Es importante que, al situar las capacidades productivas en el centro de las políticas nacionales e internacionales dirigidas a promover el crecimiento económico y mitigar la pobreza en los PMA se siga este enfoque ajustado al contexto.*

tienen las peores infraestructuras de transporte, telecomunicaciones y energía del mundo. Si bien no deben desdeñarse las posibilidades de financiar privadamente las infraestructuras materiales, la experiencia del pasado demuestra que esta fuente de financiación por sí sola no puede hacer frente a las necesidades en materia de infraestructuras. Existe, pues, la necesidad de contar con una mayor inversión pública y de dar un vuelco a la tendencia a la baja de las corrientes de asistencia para infraestructuras económicas que diversos PMA, especialmente en África, han experimentado durante el período 1990-2003. En el ámbito de las infraestructuras físicas, existe una fuerte complementariedad entre la inversión privada y la pública. Esta complementariedad puede servir como fuente importante de crecimiento y tener una notable influencia en la composición y distribución de los beneficios del crecimiento. La inversión pública puede ser un factor clave en la mejora de los niveles de productividad con el fin de generar un superávit neto como fuente principal de acumulación en todos los sectores de la economía (Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005).

Unas mejores infraestructuras físicas pueden desempeñar una función importante en la reducción de los costos y los plazos con que se enfrentan los exportadores en las transacciones comerciales internacionales. No obstante, la inversión en infraestructuras no debería consistir solamente en invertir en infraestructuras relacionadas con el comercio. Es necesario más bien contar con un enfoque integral del desarrollo de infraestructuras, que incluya: i) infraestructuras rurales y conexiones a nivel de distrito entre las zonas rurales y las pequeñas ciudades; ii) infraestructuras nacionales en gran escala (como carreteras principales, líneas de alta tensión e instalaciones portuarias), y iii) infraestructuras regionales transfronterizas. Una mayor inversión pública en las primeras es importante para el crecimiento de la productividad agrícola y el desarrollo de una economía de mercado en zonas rurales, así como para la creación de empleo rural no agrícola. Un aumento de la inversión pública en las segundas redundará en la diversificación y el cambio estructural, así como en la integración comercial internacional. La mejora de la inversión pública en las terceras es importante para la integración regional.

Deberían hacerse esfuerzos especiales para promover la electrificación y reducir las diferencias en el suministro eléctrico entre los PMA y otros países en desarrollo. La mayoría de las tecnologías avanzadas exigen electricidad, y los actuales niveles de acceso al suministro, que son reducidos, hacen que los costos para las empresas sean mayores, lo que a su vez disminuye la disponibilidad de recursos para la inversión y constituye una fuente básica de incompatibilidad tecnológica entre los PMA y el resto del mundo, que dificulta la adquisición de tecnologías. El presente Informe también demuestra que el acceso al suministro eléctrico afecta a la composición de las exportaciones en los países en desarrollo, y que las diferencias en el grado de diversificación de las exportaciones manufactureras se deben en parte al mencionado nivel de electrificación.

## 2. HACER FRENTE A LAS DEFICIENCIAS INSTITUCIONALES: FIRMAS, SISTEMAS FINANCIEROS Y SISTEMAS DE CONOCIMIENTOS

El mayor impulso de las actividades que actualmente se llevan a cabo para enderezar las instituciones se centra en la gobernanza. Con el cambio de paradigma defendido en el presente Informe, es preciso centrarse mucho más en la naturaleza del sector privado nacional, así como en los sistemas financieros y sistemas de conocimiento que lo configuran. Las capacidades productivas se desarrollan y aplican a nivel de las firmas y las explotaciones agrícolas. Sin

*La inversión pública puede ser un factor clave en la mejora de los niveles de productividad con el fin de generar un superávit neto como fuente principal de acumulación en todos los sectores de la economía.*

*Deberían hacerse esfuerzos especiales para promover la electrificación y reducir las diferencias en el suministro eléctrico entre los PMA y otros países en desarrollo.*

embargo, ello no se da con independencia del contexto institucional general y de los sistemas de producción y consumo locales en los que operan unas y otras.

Un problema fundamental en muchos PMA es la ausencia de un «sector intermedio» en la estructura empresarial, en la que multitud de microempresas del sector informal coexisten con unas cuantas grandes firmas, y hay PYMES del sector formal, especialmente firmas de mediano tamaño, que adolecen de un desarrollo deficiente. Además, estas PYMES afrontan numerosos obstáculos para su expansión. Los actuales documentos de estrategia para la reducción de la pobreza reconocen este extremo, y se centran en el apoyo al desarrollo de las PYMES y a las actividades empresariales a pequeña escala. Además, «la mayoría de las tareas de desarrollo del sector privado consisten en ofrecer apoyo efectivo al desarrollo de empresas en pequeña escala [y] planes de microfinanciación» (Banco Mundial, 2001, pág. 12). Las pequeñas y medianas empresas son sin duda importantes, ya que tienden a utilizar insumos locales y, de esta forma, son agentes que sirven de enlace entre las actividades primarias locales y las actividades manufactureras, y ofrecen empleo a la población local. Pero centrarse exclusivamente en las PYMES delata una visión estática del proceso de desarrollo. Desde una perspectiva de eficacia dinámica, las firmas de gran tamaño están en una posición más favorable para acceder a recursos con los que lograr tasas elevadas de formación de capital, innovación, economías de escala y los efectos de aprendizaje concomitantes. Estas firmas se encuentran también en una posición mucho mejor para diversificarse hacia actividades de alto valor añadido (Kozul-Wright, 1995). Una razón fundamental de por que las PYMES no crezcan es la demanda inadecuada de sus productos. Fomentar los vínculos entre las grandes empresas y las PYMES es una medida importante del lado de la demanda para complementar las medidas adoptadas en relación con la oferta con miras al desarrollo de las PYMES. Además, estas vinculaciones entre firmas pueden también facilitar transferencias de conocimientos y de tecnologías y convergencia tecnológica. Ello parece indicar que es necesario contar con un marco de políticas alternativo basado en el apoyo al crecimiento y expansión de las empresas, la promoción de vínculos entre las PYMES y las grandes firmas, el desarrollo de relaciones de subcontratación y la promoción de las agrupaciones empresariales y los conglomerados espaciales.

El desarrollo de capacidades productivas depende de la capacidad de una economía para crear empresas con una acusada propensión a la inversión, el aprendizaje y la innovación. Una prioridad esencial de las reformas del entorno de inversión es la limitación de los obstáculos al establecimiento, la reducción de los costos del crédito, y el fomento de la competitividad y de la eficacia del mercado. Sin embargo, las pruebas a la vista parecen sugerir el establecimiento de empresas no es el principal problema, y que los mercados son muy competitivos y pueden depurar las empresas ineficientes; no obstante, este proceso de *depuración* puede ser tan severo que quizás no deje a los recién llegados adquirir las capacidades tecnológicas que les permitan crecer. Por ello, debe prestarse más atención a las limitaciones que afectan al crecimiento de las empresas. También debe ponerse especial cuidado en abordar las conductas contrarias a la competencia de los procesadores y exportadores oligopolísticos (algunos de los cuales están integrados verticalmente en empresas transnacionales), conductas éstas que impiden la diversificación y el desarrollo de nuevas industrias de elaboración.

El funcionamiento de los sistemas financieros y los sistemas de conocimiento está estrechamente relacionado con la cuestión del desarrollo empresarial. Los mercados financieros son débiles y están aquejados de importantes deficiencias. En un entorno de políticas cada vez más liberal, las instituciones financieras extranjeras han pasado a ser predominantes, pero la estrecha base

*Un problema fundamental en muchos PMA es la ausencia de un «sector intermedio» en la estructura empresarial, en la que multitud de microempresas del sector informal coexisten con unas cuantas grandes firmas.*

*Fomentar los vínculos entre las grandes empresas y las PYMES es una medida importante del lado de la demanda para complementar las medidas adoptadas en relación con la oferta con miras al desarrollo de las PYMES.*

de clientes no se ha expandido y sigue concentrada, bien en el gobierno, bien en grandes empresas nacionales y extranjeras. Sortera los estrangulamientos de la financiación dirigida al sector privado debe ser una prioridad esencial para los encargados de las políticas en los PMA. Sin acceso a capital, el sector privado no podrá materializar su potencial de desarrollo de capacidades productivas.

*Sin acceso a capital, el sector privado no podrá materializar su potencial de desarrollo de capacidades productivas.*

Todos están de acuerdo en que es importante mejorar los sistemas financieros en los PMA. No obstante, deben identificarse con urgencia nuevas fuentes de financiación, para lo cual pueden extraerse lecciones de los casos más exitosos registrados en países con sistemas financieros más asentados, que responden mejor a las necesidades del sector privado. La experiencia sugiere que es importante, en los estadios iniciales de desarrollo, contar con un sistema de base bancaria. Algunos de los posibles instrumentos financieros que pueden manejarse son los siguientes:

- Planes de garantía de los préstamos entre los sectores público y privado para facilitar el acceso al crédito bancario de las PYMES y las grandes empresas que invierten en el cambio técnico;
- Bancos públicos de desarrollo, en particular para la financiación a largo plazo;
- Préstamos de cadenas de valor, en los que se coordinan los préstamos a las empresas a lo largo de una cadena de valor;
- Instrumentos financieros innovadores basados en los mercados.

*En el desarrollo de capacidades productivas, los sistemas de conocimiento son tan importantes como los sistemas financieros.*

En el desarrollo de capacidades productivas, los sistemas de conocimiento son tan importantes como los sistemas financieros. Así, la mejora de los sistemas de conocimiento nacionales debe complementar las actividades para mejorar los sistemas financieros nacionales. Ello implica no sólo el establecimiento de órganos especiales orientados a la creación de conocimiento que pueda aplicarse en la producción (como los centros de investigación), sino también la constitución de instituciones-puente con usuarios y la promoción de vinculaciones entre éstos. Para la mayoría de los PMA, las tres fuentes más importantes para la creación de su base de conocimientos nacional son la educación, las importaciones tecnológicas extranjeras (mediante la concesión de licencias extranjeras, la inversión extranjera directa, las instalaciones fabriles llave en mano y las importaciones de bienes de capital) y la movilidad de personal técnico experimentado. Estas fuentes son más importantes que tratar de incrementar el nivel del I+D. Invertir en todos los niveles educativos es especialmente importante, habida cuenta de los bajos niveles de escolarización que presentan actualmente la mayoría de los PMA, que hacen difícil la absorción de tecnología y ralentizan el proceso de convergencia tecnológica.

*Invertir en todos los niveles educativos es especialmente importante, habida cuenta de los bajos niveles de escolarización que presentan actualmente la mayoría de los PMA.*

Los PMA deben desarrollar estrategias nacionales bien diseñadas y coherentes en materia de aprendizaje tecnológico para aumentar el acceso a tecnologías y mejorar la efectividad de la tecnología importada, así como para aprovechar la vinculación con los conocimientos mundiales. En esferas como la salud y la agricultura se dan oportunidades importantes para combinar conocimientos modernos y tradicionales.

### 3. LAS LIMITACIONES DE LA DEMANDA

Los mayores cambios en las prioridades de las políticas surgen cuando la limitación de la demanda se traslada al análisis del desarrollo de capacidades productivas. En el análisis manejado en el presente Informe se ha hecho hincapié en dos mecanismos a través de los cuales se limita o estimula el desarrollo de

capacidades productivas en razón de factores relacionados con la demanda: las limitaciones de la balanza de pagos que afectan al resto de los componentes de la demanda nacional, a saber, el consumo privado, la inversión y el gasto público en bienes de consumo, y las vinculaciones entre el crecimiento agrícola y la expansión de los bienes no comercializables.

Por lo que respecta a las dificultades de la balanza de pagos, está claro que la mayoría de los PMA tienen persistentes déficit comerciales que se han financiado mediante entradas y transferencias de capital. Cuando éstas son insuficientes para financiar los déficit, o cuando son irregulares, tienen que limitarse los otros componentes de la demanda. Además, las actuales tasas de crecimiento dependen en gran medida del nivel de entrada y transferencias de capital, que en lo que respecta a la mayoría de los países, se materializan en forma de corrientes de AOD. Las políticas deben orientarse explícitamente a aliviar la presión de la balanza de pagos sobre el crecimiento económico a fin de disminuir la dependencia de las fuentes externas de financiación, especialmente la ayuda. Ello puede lograrse mediante reformas basadas en la oferta que aumenten la elasticidad-renta de la demanda de exportaciones (aumentando la cuota constituida por los productos más dinámicos en la composición de las exportaciones) y reduciendo la elasticidad-renta de la demanda (facilitando una sustitución eficiente de importaciones y racionalizando los costos de importación).

La mejora de la estructura de exportación es especialmente importante en los PMA porque es difícil generar un crecimiento de exportaciones que sea lo suficientemente rápido para financiar las importaciones que se necesitan a fin de desarrollar las capacidades productivas, dado el actual esquema de integración comercial en la economía mundial. Las actuales trayectorias de los PMA en materia de crecimiento, basadas en una exportación especializada de productos básicos no elaborados ni procesados, han evolucionado paralelamente a los principios teóricos de la ventaja comparativa estática. La concentración en la producción y exportación de productos primarios e industrias de la extracción, orientada en gran medida hacia los mercados externos, ha sido básicamente incapaz en los PMA de contribuir de forma efectiva a la convergencia, y no ha ofrecido una salida a la pobreza persistente. Por el contrario, muy a menudo dichas trayectorias de crecimiento han dado lugar a enclaves económicos, a estructuras económicas dualistas, a resultados que dejan mucho que desear en materia de reducción de la pobreza y a un aumento de la inestabilidad macroeconómica.

Las medidas de políticas para lograr una mejora de las exportaciones no deben limitarse al régimen comercial sino que han de incluir también algún tipo de nueva política industrial. Dicha política no debe ser la política industrial al uso, sino que debe extraer lecciones de las innovaciones de políticas en los países desarrollados, que tratan de crear nuevos tipos de asociaciones entre los sectores público y privado (recuadro 25). Deben combinarse iniciativas orientadas a la promoción de la agricultura y los servicios, así como las industrias manufactureras<sup>2</sup>. Deben buscarse nuevas esferas de ventaja comparativa, o «adquirir» ventaja comparativa, en función de la cual se produzcan bienes que cuenten con una elevada elasticidad-renta de demanda en los mercados mundiales. La protección selectiva en los PMA puede tener, en potencia, su justificación, si se tienen en cuenta los razonamientos que abogan por dar solución a los fallos del mercado, capturar externalidades o aplicar políticas de mejora del bienestar social, y en el caso de distorsiones internacionales. Considerando algunas desafortunadas experiencias en la aplicación de reformas comerciales (véase Banco Mundial, 2006; Laird y Fernández de Córdoba, 2006, en prensa), ello implica que en países que todavía no han emprendido una amplia liberalización comercial existen razones para la precaución y para la adopción de un enfoque gradual. Para aquellos países que

*Los mayores cambios en las prioridades de las políticas surgen cuando la limitación de la demanda se traslada al análisis del desarrollo de capacidades productivas. La mejora de la estructura de exportación es especialmente importante en los PMA. Las medidas de políticas para lograr una mejora de las exportaciones no deben limitarse al régimen comercial sino que han de incluir también algún tipo de nueva política industrial.*

*Deben buscarse nuevas esferas de ventaja comparativa, o «adquirir» ventaja comparativa, en función de la cual se produzcan bienes que cuenten con una elevada elasticidad-renta de demanda en los mercados mundiales.*



### RECUADRO 25. POLÍTICA INDUSTRIAL PARA EL SIGLO XXI

La política industrial, tradicionalmente activista y encaminada a reorientar las estructuras de producción hacia sectores prometedores, se aplicó en la mayoría de los países en desarrollo en los decenios de 1950 y 1960 mediante una estrategia de sustitución de las importaciones consistente en: a) subsidios a industrias concretas, y b) especial atención a las industrias incipientes, mediante la imposición de elevados aranceles y barreras no arancelarias a los productos importados con el fin de incrementar la demanda nacional de productos de fabricación local. Con miras a ampliar sus bases industriales y desarrollar sectores estratégicos, se utilizó profusamente la estrategia de «selección de ganadores». Las intervenciones incluían la especialización de los créditos y su concesión a industrias concretas, y la protección de los sustitutos de importación nacional mediante políticas comerciales y arancelarias. La inversión pública se dirigió hacia los «ganadores» seleccionados, y los bancos públicos de desarrollo aprobaron el fomento de empresas o subsectores seleccionados mediante una política industrial sectorial o vertical. El Estado ayudó a los «ganadores» a exportar estableciendo objetivos en materia de exportación, e influyendo negativamente en los precios (Amsden, 2004) a fin de promover el desarrollo de empresas nacionales.

Estas políticas a menudo dieron origen a la búsqueda de ingresos por parte de grupos de intereses especiales. Las empresas de propiedad estatal no fueron sometidas a criterios de desempeño ni a una supervisión efectiva acorde con los objetivos de desarrollo, y ello se tradujo con frecuencia en la proliferación de un empresariado poco productivo que buscaba el lucro (Baumol, 1990). La situación empeoró con la crisis de la deuda y muy a menudo la política industrial fue rehén de los grupos de intereses especiales y despilfarró recursos escasos.

A principios del decenio de 1980, estas políticas fueron desmanteladas en el contexto de los programas de ajuste estructural. No obstante, los decepcionantes resultados de estos programas han traído aparejado un resurgir del interés en las políticas industriales con un nuevo enfoque (Oyelaran-Oyeyinka, 2005, Kuznetsov y Sabel, 2005; Cimoli, Dosi y Nelson, 2006).

El nuevo modelo de política industrial se inspira en un modelo mixto basado en el mercado, en el que la empresa privada y el gobierno colaboran estrechamente a fin de crear complementariedades estratégicas entre la inversión de los sectores público y privado. La principal función asignada a los gobiernos consiste en asumir un papel estratégico coordinador en la esfera productiva que trasciende «la mera garantía de los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos y la estabilidad macroeconómica» (Rodrik, 2004b, pág. 2). La nueva política industrial percibe en esencia al Estado como un facilitador del aprendizaje y como un ente que establece un marco regulador en el que se

inserte un sistema de análisis de las políticas de inversión (API) privado y garantizado, atraer IED mediante incentivos fiscales y subsidios indirectos, y mejorar la gestión de mercado eliminando los estrangulamientos y corrigiendo los fallos del mercado. La función del Estado es proporcionar un sistema de buen gobierno político basado en los mercados, que se apoye en los principios de un clima macroeconómico sano a fin de promover un entorno inversor favorable a la empresa. La nueva política industrial se centra en la innovación, y hace hincapié en la función de las instituciones no relacionadas con el mercado en el proceso de descubrimiento. El sector privado se considera el principal agente de cambio (Kuznetsov y Sabel, 2005).

La nueva política industrial se concibe como un proceso de descubrimiento, en el que los factores institucionales no relacionados con los mercados, como los derechos de propiedad intelectual, son esenciales para configurar la dinámica industrial. Las instituciones pertinentes y las estructuras de costos no están ahí, sino que deben descubrirse. Ello acarrea importantes riesgos, e implica la necesidad de contar con alianzas y sinergias con el sector público a fin de socializar los riesgos. El Estado genera y coordina inversión privada a través de incentivos basados en los mercados, dirigidos a reducir los riesgos y a compartir los beneficios.

han emprendido la liberalización comercial, esto no es una exhortación a dar un vuelco total a esta política; antes bien, es una llamada para que se realice un análisis pragmático de las opciones en materia de políticas. Ello podría incluir salvaguardias especiales contra los repuntes de importaciones de alimentos.

Los encargados de la elaboración de políticas deberían ser cautelosos al recurrir a los efectos de la devaluación de la divisa nacional como política de ajuste de la balanza de pagos. Desde un punto de vista teórico, no está claro que una devaluación puntual de la divisa pueda situar a una economía en una trayectoria de crecimiento más favorable que sea compatible con un equilibrio en la balanza de pagos. La devaluación no funcionará por el lado de la demanda si las elasticidades-precio de la demanda de importaciones y exportaciones son

reducidas; y por el lado de la oferta no funcionará si la devaluación es inflacionaria y eleva los costos en el sector de los bienes comercializados, lo que reduce los márgenes por unidad de la tasa de cambio en relación con los insumos nacionales. La devaluación de la divisa puede ser altamente inflacionaria y tener efectos que anulen una ventaja competitiva inicial. La función limitada que desempeñan los ajustes reales del tipo de cambio hacen más necesario contar con un enfoque estructural de las dificultades de la balanza de pagos, que se centre en las elasticidades-precio de la demanda de importaciones y exportaciones, en lugar de las elasticidades de los precios recurriendo a cambios de precios relativos. No obstante, igualmente el gobierno debe asegurarse de que las tasas de cambio reales no se aprecien.

Los análisis de políticas en relación con los problemas de la balanza de pagos demuestran la importancia que tienen las exportaciones en los procesos de crecimiento de los PMA. No obstante, un desarrollo y una reducción de la pobreza integradores exigen una estrategia de desarrollo que también preste atención a las dinámicas de la demanda nacional, así como a los mercados externos. Esto es particularmente importante desde el momento en que los componentes nacionales de la demanda constituyen la fuente más importante de crecimiento económico, basado en la demanda, en la mayoría de los PMA. Desde este punto de vista, la estrategia más eficaz no consiste simplemente en centrarse en el fomento de capacidades productivas en el contexto de los sectores comercializables, sino también en desarrollar capacidades productivas en actividades no comercializables e intensificar los vínculos dinámicos entre estas actividades. Los sectores no comercializables son los que pueden absorber empleo más eficazmente.

Debido a que en la mayoría de los PMA buena parte de la población está empleada en la agricultura, la dinámica de la demanda nacional se ve fuertemente influida por lo que sucede en ella. A este respecto, un importante mecanismo de reducción de la pobreza, que ha sido señalado ya, lo constituyen los efectos de concatenación regresiva del crecimiento agrícola sobre el desarrollo de industrias y servicios no comercializables en zonas rurales y pequeñas localidades. Estos efectos operan principalmente a través de la demanda del consumidor de estos productos. Pueden crear un círculo virtuoso en el que el estímulo de la demanda proveniente del crecimiento agrícola genere inversión, iniciativa empresarial y empleo en actividades no agrícolas, especialmente no comercializables, y el crecimiento de estas actividades a su vez permita y estimule la inversión en la agricultura. Las políticas deben facilitar dichas vinculaciones intersectoriales dinámicas. Esto probablemente sea pertinente en muchos PMA y constituya el fundamento de cualquier iniciativa dirigida a crear un proceso de desarrollo más integrador que contribuya a una reducción de la pobreza sostenible.

## D. Problemas de gobernanza

Situar el desarrollo de capacidades productivas en el centro de las políticas nacionales e internacionales para promover el crecimiento económico y reducir la pobreza en los PMA tiene consecuencias para el buen gobierno tanto nacional como mundial.

### 1 GOBERNANZA NACIONAL

La formulación y aplicación de políticas para promover la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural exige cooperación

*La estrategia más eficaz no consiste simplemente en centrarse en el fomento de capacidades productivas en el contexto de los sectores comercializables, sino también en desarrollar capacidades productivas en actividades no comercializables e intensificar los vínculos dinámicos entre estas actividades.*

*La formulación y aplicación de políticas para promover la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural exige cooperación entre el gobierno y la empresa en el marco de un Estado orientado de forma pragmática hacia el desarrollo.*

*Sistemas administrativos, judiciales y del orden público honestos, imparciales y competentes son esenciales no sólo para defender el estado de derecho, proteger los derechos de la propiedad y garantizar la seguridad personal, sino también para crear una atmósfera de confianza en las instituciones públicas.*

*Aunque las capacidades de los Estados son reducidas, ello no quiere decir que el Estado sea irremediamente incapaz.*

*Es importante ver el buen gobierno no en términos estáticos sino más bien dinámicos, en su condición de proceso de aprendizaje.*

entre el gobierno y la empresa en el marco de un Estado orientado de forma pragmática hacia el desarrollo. Las políticas deben aplicarse, en la medida de lo posible, mediante iniciativa privada y no de propiedad pública, y recurriendo a los mecanismos del mercado antes que a los controles administrativos. Pero el gobierno debería desempeñar una función primordial estimulando el optimismo instintivo del sector privado y controlando su agresiva búsqueda de beneficios, que es el motor que mueve el sistema, y encauzándolo hacia la realización de objetivos de desarrollo nacional y de reducción de la pobreza. El gobierno debería desempeñar una función creativa en el desarrollo de mercados, y también «permitiendo que los actores privados satisfagan individual o colectivamente determinados fines que no son alcanzables mediante las fuerzas de mercado exclusivamente» (Moreau, 2004, pág. 848). A menudo ello puede lograrse mediante la mejora de la coordinación entre los agentes económicos para tener en cuenta las complementariedades de la producción y la inversión.

Promover el desarrollo de capacidades productivas exigirá la mejora de las capacidades estatales, antes que la reducción al mínimo del papel del Estado. Sistemas administrativos, judiciales y del orden público honestos, imparciales y competentes son esenciales no sólo para defender el estado de derecho, proteger los derechos de la propiedad y garantizar la seguridad personal, sino también para crear una atmósfera de confianza en las instituciones públicas. El Estado orientado al desarrollo exige la creación de capacidades de función pública y agencias capaces de elaborar programas de desarrollo coherentes y aplicar políticas específicas, que puedan servir a los más elevados fines nacionales y no sean rehenes de intereses sectoriales o particulares.

Podría alegarse que en los PMA las capacidades públicas necesarias para desarrollar capacidades productivas sencillamente no existen<sup>3</sup>. Este argumento tiene una base objetiva. En muchos PMA, los recortes de servicios administrativos públicos desde principios del decenio de 1980 han sido especialmente acusados, tal como indican los datos del capítulo 3. Además, la eficacia pública ha padecido los efectos de la fuga de cerebros interna, de las oficinas públicas a los organismos de ayuda bilateral y multilateral que establecen proyectos paralelos. Existen también casos de mal gobierno cuya causa debe buscarse en la rapacidad de los dirigentes. En algunos países, la conducta depredadora asociada a la explotación de los recursos naturales se ha conjugado con conflictos e inestabilidad civiles, dando origen a desplomes de la tasa de crecimiento. Por último, está claro que la falta de recursos financieros es una causa fundamental del desgobierno (Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005). El buen gobierno exige un funcionariado, una judicatura y una fuerza policial debidamente remunerados; tecnología de la información y las comunicaciones adecuada; equipos y capacitación para constituir una fuerza policial fiable, y capacidades tecnológicas modernas que permitan a las autoridades de aduanas asegurar las fronteras. Sin embargo, en los países pobres, la cuantía de los recursos financieros que pueden movilizarse a nivel nacional en aras de una buena gestión pública está seriamente limitada por la debilidad de la base productiva de la economía y, por ende, de la base de renta, también escasa.

Sin embargo, aunque las capacidades de los Estados son reducidas, ello no quiere decir que el Estado sea irremediamente incapaz. Las capacidades públicas exigidas para formular y aplicar una estrategia con la que desarrollar capacidades productivas y mejorar las oportunidades de empleo productivo no son más gravosas que las que son necesarias para formular y aplicar una estrategia de reducción de la pobreza. En realidad, probablemente existen más modelos operativos a los que remitirse en relación con las primeras que con las segundas.

Con la publicación de series exhaustivas de indicadores de buen gobierno, que clasifican a los países mundialmente, parecería que contamos actualmente con una base objetiva para evaluar la gobernanza. Sin embargo, la metodología que se utiliza hace difícil ver cómo un país concreto cambia con el tiempo, y el buen gobierno se mide antes en términos relativos (es decir, criterios de gobernanza en relación con otros países) que en términos absolutos. Existe una estrecha relación entre la obtención de mayores calificaciones en materia de gobernanza y el PIB per cápita. En consecuencia, la mayoría de los PMA siempre se encontrarán entre el 40% de países situados en los últimos lugares, aquellos que adolecen de una mala gestión de sus asuntos públicos.

Al final, es importante ver el buen gobierno no en términos estáticos sino más bien dinámicos, en su condición de proceso de aprendizaje. Para que ello suceda, los gobiernos necesitan de flexibilidad para experimentar, equivocarse y conseguir mejoras progresivas. A través de este proceso se materializará el aprendizaje y se desarrollará el buen gobierno. Estos procesos de prueba y error y de experimentación institucional en materia de políticas son los que han caracterizado todos los ejemplos anteriores de desarrollo culminados por el éxito. Mediante estos procesos, los gobiernos han descubierto lo que realmente funciona en su propio contexto.

## 2. GOBERNANZA MUNDIAL

El desarrollo de capacidades productivas exige no solo buen gobierno nacional sino también buen gobierno mundial. Con la globalización, diversas instituciones internacionales intervienen en los procesos de acumulación de capital, avance tecnológico y cambios estructurales dentro de los países. De importancia esencial son los regímenes internacionales que regulan las corrientes de capital privado y la ayuda, la transferencia de tecnologías, y los derechos de propiedad intelectual y la migración internacional, tanto a nivel mundial como regional. La naturaleza de estos regímenes internacionales es importante para la mejora de las oportunidades de globalización y la reducción de sus riesgos. Generalmente, se caracterizan por asimetrías que limitan o ayudan a los diferentes países en diversas medidas. Mejorar estos regímenes es un importante punto de presión de políticas para promover el desarrollo de capacidades productivas de los PMA.

Como se demuestra en la primera parte del presente Informe, desde 2000 ha habido una importante multiplicación del apoyo financiero internacional a los PMA proporcionada por sus socios en el desarrollo, así como un creciente alivio de la deuda e iniciativas internacionales para apoyar la expansión comercial. Pero estas novedades positivas deben vincularse más estrechamente a las políticas nacionales encaminadas a desarrollar capacidades productivas, si deseamos que sean efectivas creando un proceso de crecimiento más autosuficiente y reduciendo la dependencia de la ayuda. Además, cualesquiera condiciones ligadas a la ayuda no deben obstaculizar las iniciativas de los gobiernos para descubrir cuáles son las mejores formas de desarrollar capacidades productivas y su capacidad para experimentar, con miras a encontrar el planteamiento que mejor se adecue a su contexto local.

Hacer de las capacidades productivas el centro de las políticas nacionales e internacionales para promover el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en los PMA también exige innovación en materia de políticas en relación con las medidas de apoyo internacionales en favor de los PMA. Ejemplos de ello podrían ser: un planteamiento amplio de la «asistencia para el comercio», que vincule dicha ayuda no sólo a la infraestructura física sino también al desarrollo del sector privado y la promoción de interconexiones, así como al desarrollo

*El desarrollo de capacidades productivas exige no solo buen gobierno nacional sino también buen gobierno mundial.*

*Hacer de las capacidades productivas el centro de las políticas nacionales e internacionales para promover el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en los PMA también exige innovación en materia de políticas en relación con las medidas de apoyo internacionales en favor de los PMA.*

de sistemas financieros y sistemas de conocimiento nacionales; medidas para profundizar el acceso a los mercados mediante el apoyo a la oferta, por ejemplo con iniciativas especiales para estimular la inversión extranjera directa (Cline, 2004), sobre todo un tipo de inversión extranjera directa que tenga repercusiones positivas para la empresa nacional; la activación de la disposición del Acuerdo sobre los ADPIC para apoyar la transferencia de tecnologías a los PMA; un nuevo replanteamiento de la función de la cooperación técnica y la manera en que la asistencia oficial para el desarrollo contribuye a los sistemas de conocimientos nacionales, y nuevos planteamientos para utilizar la ayuda al desarrollo del sector privado y reforzar los sistemas financieros nacionales en los PMA. Estas son propuestas a título indicativo. Diseñar nuevas medidas de apoyo internacionales que puedan promover el desarrollo de capacidades productivas en los PMA es un importante territorio ignoto en el análisis de las políticas de desarrollo, que deberá explorarse en el futuro.

Hacer de las capacidades productivas el centro de las políticas nacionales e internacionales para promover el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en los PMA también exige innovación en materia de políticas en relación con las medidas de apoyo internacionales en favor de los PMA. Ejemplos de ello podrían ser: un planteamiento amplio de la «asistencia para el comercio», que vincule dicha ayuda no sólo a la infraestructura física sino también al desarrollo del sector privado y la promoción de interconexiones, así como al desarrollo de sistemas financieros y sistemas de conocimiento nacionales; medidas para profundizar el acceso a los mercados mediante el apoyo a la oferta, por ejemplo con iniciativas especiales para estimular la inversión extranjera directa (Cline, 2004), sobre todo un tipo de inversión extranjera directa que tenga repercusiones positivas para la empresa nacional; la activación de la disposición del Acuerdo sobre los ADPIC para apoyar la transferencia de tecnologías a los PMA; un nuevo replanteamiento de la función de la cooperación técnica y la manera en que la asistencia oficial para el desarrollo contribuye a los sistemas de conocimientos nacionales, y nuevos planteamientos para utilizar la ayuda al desarrollo del sector privado y reforzar los sistemas financieros nacionales en los PMA. Estas son propuestas a título indicativo. Diseñar nuevas medidas de apoyo internacionales que puedan promover el desarrollo de capacidades productivas en los PMA es un importante territorio ignoto en el análisis de las políticas de desarrollo, que deberá explorarse en el futuro.

## Notas

1. Sunkel (1993) describe el «desarrollo desde dentro» como un «esfuerzo interno creativo para moldear la estructura productiva» (pág. 46) y señala que «la parte más importante del desarrollo reside en la oferta: calidad, flexibilidad, la combinación y utilización efectivas de los recursos productivos, la adopción de avances tecnológicos, un espíritu innovador, la creatividad, la capacidad de organización y la disciplina social, la austeridad privada y pública, la importancia del ahorro, y el desarrollo de habilidades para competir en el plano internacional. En resumen, esfuerzos independientes realizados desde el interior para lograr un crecimiento autosostenido» (págs. 8 y 9).
2. Como parte de los preparativos del presente Informe, se celebró en Ginebra los días 3 y 4 de octubre de 2005 una pequeña reunión especial de expertos sobre el tema de las nuevas políticas de desarrollo productivo de los PMA. Los expertos participantes fueron Anthony Bartzokas (Instituto de Nuevas Tecnologías de la Universidad de las Naciones Unidas), Mario Cimoli (CEPAL) y Andrew Dorward (Imperial College, Londres).
3. En África, por ejemplo, Mkandawire (2001) ha identificado una serie de «tesis de imposibilidad» que a menudo se esgrimen para defender que el Estado no puede desempeñar una función en el desarrollo.

## Bibliografía

- Amsden, A. H. (2004), *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-industrializing Economies*, Oxford University Press, EE.UU.
- Banco Mundial (2001), "Private sector development strategy", documento de debate, Washington DC.
- Banco Mundial (2004a), *An evaluation of World Bank investment climate activities*, Washington DC.
- Banco Mundial (2004b), *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*, Washington DC.
- Banco Mundial (2004c), *An evaluation of MIGA investment climate activities*, Washington DC.
- Banco Mundial (2005), *An evaluation of IFC's investment climate activities: Operations evaluation group*, Washington DC.
- Banco Mundial (2005a), *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Banco Mundial, Washington DC.
- Banco Mundial (2005b), *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*, Washington DC.
- Banco Mundial (2006), *Assesing World Bank support trade 1987-2004: An IEG evaluation*, Washington DC.
- Baumol, W. (1990), "Entrepreneurship, productive, unproductive, and destructive", en *Journal of Political Economy*, 98 (5): 893-921.
- Bradford, C. J. (2005), "Prioritizing economic growth: Enhancing macroeconomic policy choice", documento de debate del Grupo de los 24, N° 27, UNCTAD, Ginebra.
- CEPAL (2000), *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Santiago de Chile, Chile.
- CEPAL (2004), "Desarrollo productivo en economías abiertas", LC/G.2234(SES.30/3), 30º período de sesiones de la CEPAL, San Juan, Puerto Rico.
- Cimoli, M., Dosi, G. y Nelson, R. (2006), *Institutions and policies shaping industrial development: An introductory note*. Preparada para el Equipo de tareas sobre políticas y desarrollo industriales, dependiente de la Iniciativa en favor del Diálogo en materia de Políticas de la Universidad de Columbia, Nueva York.
- Cline, W. (2004), *Trade Policy and Global Poverty*. Publicado por el Center for Global Development y el Institute for International Economics, Washington DC.
- French-Davies, R. (2005), "The need for home-grown development strategies", International Poverty Centre, *In Focus*, abril, págs. 6 y 7, PNUD, Brasilia, Brasil.
- Fukuda-Parr, S., Lopes, C. y Malik, K. (2002), *Capacity for Development: New Solutions for Old Problems*, Earthscan y PNUD, Nueva York.
- Griffin, K. (2005), "Relative prices and investment: An essay on resource allocation", International Poverty Centre, documento de trabajo N° 4, PNUD, Brasilia, Brasil.
- Hausmann, R. y Rodrik, D. (2003), "Economic development as self-discovery", en *Journal of Development Economics*, 72(2): 603-633.
- Hausmann, R., Rodrik, D. y Velasco, A. (2004), "Growth Diagnostics: Initiative for Policy Dialogue", documento de trabajo N° 11. Universidad de Columbia, Nueva York.
- Hirschman, A. O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven, Conn., USA.

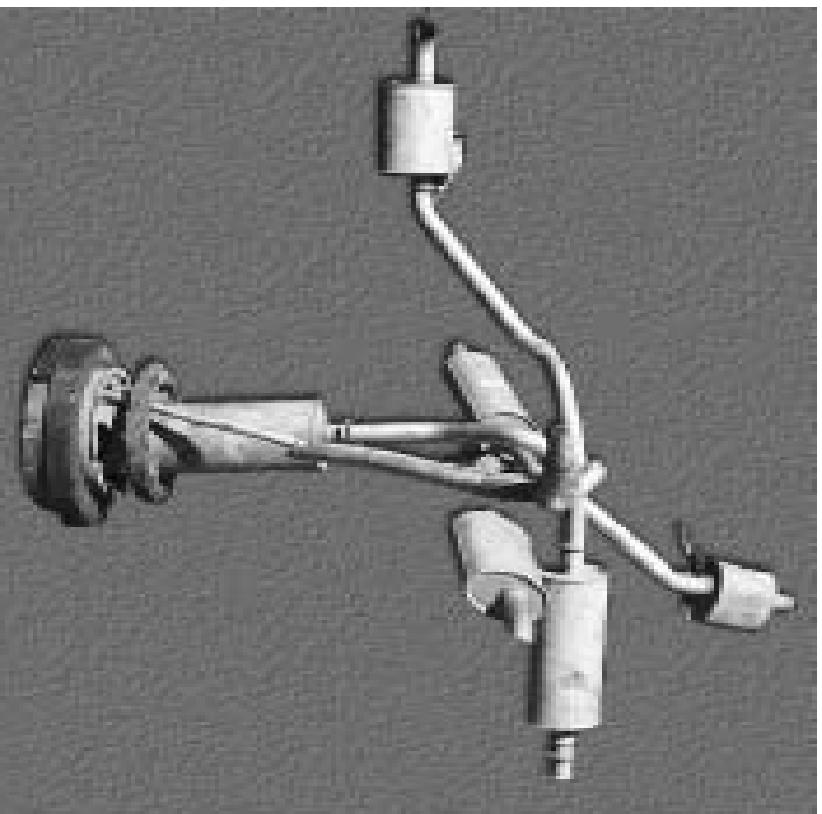
- Ishikawa, S. (1998), *Underdevelopment of the market economy and the limits of economic liberalization*, en Ohno, K. y Ohno, I. (eds.), *Japanese Views on Economic Development: Diverse Paths to the Market*, Routledge, Londres y Nueva York.
- Ishikawa, S. (2002), "Growth promotion versus poverty reduction: World Bank rethinking of aid policy and implications for developing countries" (se trata de una traducción inglesa del documento de debate original japonés), publicado en *Transactions of the Japan Academy (Nihon Gakushiiin Kiyō)*, 56: 2.
- Kahn, M. H. y Jomo, K. S. (2000), *Rents, Rent-Seeking and Economic Development: Theory and Evidence in Asia*, Cambridge University Press, Reino Unido.
- Kozul-Wright, Z. (1995), "The role of the firm in the innovation process", documento de debate de la UNCTAD N° 98, Ginebra.
- Kuznetsov, Y. y Sabel, C. (2005), *New industrial policy: Solving economic development problems without picking winners*, Instituto del Banco Mundial, Washington DC.
- Laird, S. y Fernández de Córdoba, S. (de próxima aparición), *Coping with Trade Reforms: A Developing-Country Perspective on the WTO Industrial Tariff Negotiations*, Palgrave, Londres.
- Lall, S. (2004), "Reinventing industrial strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness", serie de documentos de debate del Grupo de los 24 de la UNCTAD, N° 28, Naciones Unidas, Ginebra.
- Mkandawire, T. (2001), "Thinking about developmental states in Africa", en *Cambridge Journal of Economics*, 25: 289-313.
- Moreau, F. (2004), "The role of the state in evolutionary economics", en *Cambridge Journal of Economics*, 28 (6): 847-874.
- Ohno, I. (2002), "Diversifying PRSP: The Vietnamese model for growth-oriented poverty reduction". Versión actualizada de un documento de antecedentes preparado para los cursos prácticos celebrados en el marco de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible, Johannesburg, 30 agosto a 1º de septiembre de 2002.
- Ohno, K. (1998), *Overview: creating the market economy*, en Ohno, K. y Ohno, I. (eds.), *Japanese Views on Economic Development: Diverse Paths to the Market*, Routledge, Londres y Nueva York.
- Oyelaran-Oyeyinka, B. (2005), "Partnerships for building science and technology capacity in Africa". Documento preparado para la Africa-Canada-UL Exploration: Building Science and Technology Capacity with African Partners, celebrada del 30 de enero al 1º de febrero de 2005 en Canada House, Londres.
- Reinert, E. (2005), "Development and social goals: Balancing aid and development to prevent "welfare colonialism"". Documento preparado para la Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre los objetivos de desarrollo del Milenio, Nueva York, 14 y 15 de marzo de 2005.
- Rodrik, A. (2004a), "Rethinking growth policies in the developing world". Borrador de la conferencia Luca d'Agliano sobre economía del desarrollo, Turín, Italia.
- Rodrik, D. (2004b), "Industrial policy for the twenty-first century". Documento preparado para la ONUDI, Viena.
- Sunkel, O. (ed.) (1993), *Development from within: Toward a Neostructuralist Approach for Latin America*, Lynne Rienner Publishers, Boulder y Londres.
- UN Millennium Project (2005), *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*, Nueva York.
- UNCTAD (1994), *Informe sobre el comercio y el desarrollo 1994*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.II.D.26, Ginebra.
- UNCTAD (1996), *Informe sobre el comercio y el desarrollo 1996*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.D.6, Ginebra.
- UNCTAD (2000), *Los Países Menos Adelantados. Informe de 2000*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.D.21, Ginebra.
- UNCTAD (2002), *The Least Developed Countries Report 2002, Escaping the Poverty Trap* (existe versión parcial en español: *Los Países Menos Adelantados. Informe de 2002*), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.02.II.D.13, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2003), *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2003: La acumulación de capital, el crecimiento económico y el cambio estructural*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.D.7.
- UNCTAD (2004a), *The Least Developed Countries Report 2004: Linking International Trade with Poverty Reduction* (existe versión parcial en español: *Los Países Menos Adelantados. Informe de 2004*), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.27, Ginebra y Nueva York.
- UNCTAD (2004b), *Trade and Development Report, 2004*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.29, Ginebra.
- Westphal, L. E. (2000), "Industrialization meets globalization: Uncertain reflections on East Asian experience". Documento extraído de una conferencia y el consiguiente

- seminario celebrados el 18 de abril de 2000 en el Macalester College de St. Paul, Minn, USA.
- Williamson, J. (ed.) (1990), "What Washington means by policy reform?", en *Latin American Adjustment: How much has happened?*, Washington Institute for International Economics, Washington DC.
- Yanagihara, T. (1998), *Development and dynamic efficiency: "framework approach" versus "ingredients approach"*, en Ohno, K. y Ohno, I. (eds.); *Japanese Views on Economic Development: Diverse Paths to the Market*, Routledge, Londres y Nueva York.



# Anexo Estadístico

DATOS BÁSICOS DE LOS EJES  
AVANZADOS ADELANTADOS



## Contents

	Página
Notas explicativas .....	308
Siglas y Abreviaturas.....	309
<b>Cuadros</b>	
1. PIB per cápita y población: niveles y crecimiento.....	343
2. PIB real, total y per cápita: tasas de crecimiento anual medio .....	344
3. Producción agrícola, total y per cápita: tasas de crecimiento anual medio.....	345
4. Producción de alimentos, total y per cápita: tasas de crecimiento anual medio .....	346
5. Sector manufacturero: tasas de crecimiento anual medio y proporción respecto del PIB .....	347
6. Formación bruta de capital: crecimiento anual medio y proporción respecto del PIB .....	348
7. Indicadores de superficie y población .....	349
8. Indicadores demográficos .....	350
9. Indicadores de salud.....	351
10. Indicadores de nutrición y saneamiento .....	352
11. Indicadores de educación y alfabetización .....	353
12. Indicadores de comunicaciones y medios .....	354
13. Indicadores de transporte y redes de transporte .....	355
14. Indicadores de energía y medio ambiente.....	356
15. Indicadores de la situación de la mujer en los PMA.....	357
16. Población de refugiados en los PMA, por país o territorio de asilo o residencia a fines de 2004 .....	359
17. Principales exportaciones de todos los PMA en 2002-2003.....	360
18. Principales mercados de las exportaciones de los PMA: partes porcentuales en 2004 (o último año disponible).....	361
19. Fuentes principales de las importaciones de los PMA: partes porcentuales en 2004 (o último año disponible).....	362
20. Composición de las corrientes financieras totales a todos los PMA en dólares corrientes y constantes .....	363
21. Distribución de las corrientes financieras a los PMA y a todos los países en desarrollo, por tipo de corriente.....	364
22. Parte de los PMA en las corrientes financieras a todos los países en desarrollo, por tipo de corriente.....	365
23. AOD <sup>a</sup> neta de cada uno de los países miembros del CAD a los PMA en su conjunto.....	366
24. AOD bilateral de los países miembros del CAD y corrientes financieras totales procedentes de organismos multilaterales <sup>a</sup> a todos los PMA .....	367
25. AOD a los PMA de países miembros del CAD y organismos multilaterales financiados principalmente por estos últimos países: distribución por donantes y partes asignadas a los PMA en las corrientes totales de AOD a todos los países en desarrollo.....	368
26. Corrientes financieras totales y AOD de todas las fuentes a cada uno de los PMA .....	369
27. AOD de los países miembros del CAD y de los organismos multilaterales financiados principalmente por estos países, a cada uno de los PMA .....	370
28. Inversión extranjera directa: entradas a los PMA y salidas de estos países .....	372
29. Deuda externa (a finales de año) y servicio de la deuda, por fuente del préstamo .....	373
30. Deuda externa total y pagos del servicio de la deuda de cada uno de los PMA.....	374
31. Coeficientes de la deuda y del servicio de la deuda .....	375
32. Reescalonamiento de la deuda de los PMA con acreedores oficiales, 1990-2003 .....	376
33. Acuerdos en apoyo del ajuste estructural en los PMA (a diciembre de 2004).....	378

*El anexo estadístico se ha preparado con las mismas fuentes de datos que los informes sobre los países menos adelantados recientes. Con ello se quiere asegurar la continuidad.*

## Notas explicativas

### Definición de los grupos de países

#### Países menos adelantados

Las Naciones Unidas han designado a 50 países como menos adelantados: Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhután, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Chad, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Islas Salomón, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Rwanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Timor-Leste (a partir de diciembre de 2003), Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia.

#### Grandes zonas económicas

La clasificación de países y territorios con arreglo a grandes zonas económicas usada en este documento se ha adoptado sólo por razones de conveniencia estadística y es la que figura en la publicación de la UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics 2005*<sup>1</sup>. Los países y territorios se clasifican según las principales zonas económicas como sigue:

**Países desarrollados de economía de mercado:** Andorra, Australia, Canadá, Estados Unidos, Gibraltar, Islas Feroe, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mónaco, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza y la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia).

#### Estados de Europa sudoriental y Comunidad de Estados Independientes (CEI):

*Europa sudoriental:* Albania, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, la ex República Yugoslava de Macedonia, Rumania, Serbia y Montenegro.

*Comunidad de Estados Independientes (CEI):* Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Federación de Rusia, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, República de Moldova, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

**Países y territorios en desarrollo:** Todos los demás países, territorios y zonas de África, Asia, América, Europa y Oceanía no especificados en las categorías anteriores.

#### Otros grupos de países

**Países miembros del CAD:** Los países miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la OCDE son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza.

**Países miembros de la OPEP:** Los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo son: Arabia Saudita, Argelia, Emiratos Árabes Unidos, Indonesia, Jamahiriya Árabe Libia, Iraq, Kuwait, Nigeria, Qatar, República Islámica del Irán y Venezuela.

## Otras notas

Cálculos de las tasas de crecimiento anual medio. Por lo general, se definen como el coeficiente  $b$  en la función exponencial (de la tendencia)  $y^t = ae^{bt}$ , donde  $t$  indica el tiempo. Este método toma en cuenta todas las observaciones de un período. Por tanto, las tasas de crecimiento resultantes reflejan tendencias que no se ven influidas indebidamente por valores excepcionales.

Las tasas de crecimiento de la población se calculan como tasas de crecimiento exponencial.

La palabra «dólares» denota dólares de los Estados Unidos, salvo que se indique otra cosa.

cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Se han empleado los siguientes signos:

La raya (-) indica que la cantidad es nula o despreciable.

Dos puntos (..) indica que los datos faltan o no constan por separado.

Un cero (0) indica que la cantidad es nula o despreciable.

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1980-1990, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

## SIGLAS Y ABBREVIATURAS

ACBF	African Capacity Building Foundation
ACNUR	Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados
AIF	Asociación Internacional de Fomento
AOD	asistencia oficial para el desarrollo
ATNU	asistencia técnica de las Naciones Unidas
BADEA	Banco Árabe para el Desarrollo Económico de África
BAfD	Banco Africano de Desarrollo
BASeD	Banco Asiático de Desarrollo
BDEAC	Banque de Développement des États de l'Afrique Centrale
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BIsD	Banco Islámico de Desarrollo
BITS	Organismo Sueco de Cooperación Económica y Técnica Internacional
BOAD	Banco del África Occidental de Desarrollo
CAD	Comité para la Asistencia al Desarrollo
CCCE	Caisse centrale de coopération économique
CCE	Comisión de las Comunidades Económicas
CE	Comunidad Europea
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPA	Comisión Económica para África
CESPAP	Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico
CFI	Corporación Financiera Internacional
CIDA	Organismo Canadiense para el Desarrollo Internacional
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
DANIDA	Organismo Danés para el Desarrollo Internacional
DCD	Departamento de Cooperación para el Desarrollo
DEG	derechos especiales de giro
FAC	Fonds d'aide et de coopération
FAfD	Fondo Africano de Desarrollo
FAsD	Fondo Asiático de Desarrollo



FADES	Fondo Árabe para el Desarrollo Económico y Social
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FDAO	Fondo de Desarrollo para el África Occidental
FED	Fondo Europeo de Desarrollo
FIC	Federación Internacional de Carreteras
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FMI	Fondo Monetario Internacional
FNUAP	Fondo de Población de las Naciones Unidas
FSD	Fondo Saudí para el Desarrollo
GTZ	Corporación Alemana de Asistencia Técnica
KFAED	Fondo Kuwaití para el Desarrollo Económico Árabe
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OECD	Overseas Economic Co-operation Fund
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMS	Organización Mundial de la Salud
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PED	país en desarrollo
PIB	producto interior bruto
PMA	país menos adelantado
PNB	producto nacional bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PrMA	Programa Mundial de Alimentos
PRGF	Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza
SAE	Servicio de Ajuste Estructural
SDC	Corporación Suiza para el Desarrollo
SRAE	Servicio Reforzado de Ajuste Estructural
TIC	tecnología de información y comunicaciones
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
UITC	Unión Internacional de Transportes por Carretera
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
UNICEF	Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia
USAID	Organismo de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

## 1. PIB PER CÁPITA Y POBLACIÓN: NIVELES Y CRECIMIENTO

País	PIB per cápita de 2004			Tasas de crecimiento anual medio del PIB real per cápita (porcentaje)			Población (millones)	Tasas de crecimiento anual medio (porcentaje)		
	1980	1990	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004		2004	1980-1990	1990-2000
	Afganistán	..	..	..	..	..	..	28,6	-0,8	5,0
Angola	1 398	1 304	1 298	0,4	-1,1	5,1	15,5	3,0	2,8	2,9
Bangladesh	246	280	408	1,3	2,6	3,1	139,2	2,4	2,2	1,9
Benin	445	415	498	-0,9	1,4	1,2	8,2	3,4	3,3	3,2
Bhután	285	476	751	5,4	3,4	3,6	0,9	2,1	3,0	2,7
Burkina Faso	291	311	376	0,9	1,2	1,9	12,8	2,6	2,8	3,2
Burundi	109	123	90	1,1	-3,8	-0,2	7,3	3,3	1,2	2,9
Camboya	..	..	333	..	4,2	3,5	13,8	4,1	2,7	2,0
Cabo Verde	..	1 263	1 915	3,7	3,5	2,3	0,5	2,1	2,4	2,4
Chad	258	328	454	3,3	-1,1	10,3	9,4	2,7	3,1	3,6
Comoras	579	567	472	-0,3	-1,6	-0,5	0,8	3,1	2,9	2,7
Djibouti	..	1 178	851	-6,7	-3,7	0,6	0,8	5,2	2,4	2,2
Eritrea	..	..	219	..	3,8 <sup>a</sup>	-1,2	4,2	2,6	1,5	4,5
Etiopía	..	97	107	-1,1 <sup>b</sup>	1,1	1,2	75,6	3,3	3,0	2,5
Gambia	273	271	281	-0,1	-0,5	0,8	1,5	3,7	3,5	2,9
Guinea	..	341	381	1,6	1,2	0,7	9,2	2,6	3,1	2,2
Guinea-Bissau	192	244	182	1,5	-1,8	-4,1	1,5	2,4	3,0	3,0
Guinea Ecuatorial	..	1 127	6 572	-0,7	18,4	9,3	0,5	5,0	2,5	2,3
Haití	807	615	421	-2,5	-2,9	-2,4	8,4	2,4	1,4	1,4
Islas Salomón	493	677	519	3,2	-0,4	-2,8	0,5	3,3	2,8	2,7
Kiribati	550	482	636	-1,2	3,2	-0,3	0,1	2,8	2,2	2,1
Lesotho	436	543	765	2,3	2,6	3,1	1,8	2,1	1,2	0,1
Liberia	814	222	138	-8,3	-0,2	-9,6	3,2	1,4	4,1	1,3
Madagascar	360	285	241	-1,7	-1,0	-1,9	18,1	2,9	3,0	2,8
Malawi	159	129	144	-1,9	1,8	-0,5	12,6	4,6	1,9	2,3
Maldivas	..	..	2 345	..	5,6	4,1	0,3	3,2	3,0	2,6
Mali	345	287	371	-1,6	1,3	3,2	13,1	2,5	2,7	3,0
Mauritania	384	359	455	-0,5	1,7	2,2	3,0	2,3	2,7	3,0
Mozambique	188	172	286	-1,0	3,2	6,3	19,4	0,9	3,0	2,0
Myanmar	..	..	..	..	..	..	50,0	1,9	1,6	1,2
Nepal	152	191	252	2,2	2,4	0,4	26,6	2,3	2,5	2,1
Níger	359	260	228	-3,2	-1,0	0,6	13,5	3,2	3,4	3,5
Rep , Centrafricana	456	392	334	-1,1	-0,3	-2,7	4,0	2,6	2,4	1,3
Rep , Dem , del Congo	337	272	118	-1,4	-7,5	0,7	55,9	3,0	2,8	2,8
Rep , Dem , Pop , Lao	..	254	416	1,1	3,9	3,3	5,8	2,6	2,5	2,3
Rep , Unida de Tanzania	..	239	288	1,9	0,1	4,7	37,6	3,3	2,9	2,0
Equatorial Guinea	..	1 127	6 572	-0,7	18,4	9,3	0,5	5,0	2,5	2,3
Rwanda	234	209	208	-1,3	-1,4	2,6	8,9	3,5	1,2	2,5
Samoa	1 694	1 605	1 978	0,6	1,7	1,0	0,2	0,4	1,0	0,9
Santo Tomé y Príncipe	..	375	407	-0,6	0,0	1,9	0,2	2,2	1,8	2,3
Senegal	564	572	673	0,1	0,9	2,1	11,4	3,0	2,6	2,4
Sierra Leona	278	241	202	-1,9	-5,9	11,0	5,3	2,4	0,8	4,4
Somalia	..	..	..	..	..	..	8,0	0,1	0,4	3,2
Súdan	348	341	551	..	3,0	4,0	35,5	2,7	2,4	1,9
Timor-Leste	..	..	382	..	-12,2	-5,7	0,9	2,6	-0,5	5,4
Togo	488	381	344	-1,9	0,4	-0,2	6,0	3,7	3,1	2,8
Tuvalu <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	0,0	1,6	0,8	0,5
Uganda	..	160	246	-0,7	3,8	2,3	27,8	3,5	3,2	3,4
Vanuatu	1 439	1 457	1 526	-0,3	1,1	-2,7	0,2	2,4	2,5	2,0
Yemen	..	538	631	..	1,9	0,4	20,3	3,9	4,0	3,2
Zambia	629	505	469	-2,2	-1,9	2,6	11,5	3,3	2,5	1,8
Somalia	..	..	..	..	..	..	8,0	0,1	0,4	3,2
Todos los PMA	343	297	349	-0,1	0,9	2,5	740,4	2,6	2,6	2,4
Todos los países en desarrollo	964	1 079	1 604	1,1	3,1	2,0	5100,7	2,1	1,7	1,5
Países desarrollados de economía de mercado	21 543	25 621	32 732	2,6	1,9	1,3	956,6	0,6	0,6	0,5
Países de Europa sudoriental y Comunidad de Estados independientes	..	3 336	2 793	..	-4,0	6,6	331,9	0,8	-0,1	-0,3

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, datos en línea.

Nota: Los datos del PIB per cápita se basan en datos del Banco Mundial sobre el PIB y los datos de población se basan en los de la División de Población/DAES/Naciones Unidas. Los datos de Etiopía anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. Las cifras de población de Bhután se tomaron de fuentes nacionales.

<sup>a</sup> 1993-2000.<sup>b</sup> Población 10.466 y superficie 26 km<sup>2</sup>.

**2. PIB REAL, TOTAL Y PER CÁPITA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO**  
*(En porcentaje)*

País	PIB real							PIB real per cápita						
	1980-1990	1990-2000	2000-2004	2001	2002	2003	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004	2001	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	3,4	1,6	8,1	3,1	14,4	3,4	11,2	0,4	-1,1	5,1	0,4	11,2	0,5	8,0
Bangladesh	3,7	4,8	5,1	5,3	4,4	5,3	5,5	1,3	2,6	3,1	3,2	2,4	3,3	3,5
Benin	2,5	4,8	4,5	5,0	6,0	3,9	2,7	-0,9	1,4	1,2	1,8	2,7	0,6	-0,5
Bhután	7,6	6,5	6,4	7,0	6,7	6,7	4,9	5,4	3,4	3,6	4,0	3,8	3,9	2,3
Burkina Faso	3,6	4,0	5,2	5,9	4,4	6,5	3,9	0,9	1,2	1,9	2,7	1,1	3,1	0,6
Burundi	4,4	-2,6	2,7	3,2	4,5	-1,2	5,5	1,1	-3,8	-0,2	0,9	1,7	-4,3	1,9
Cabo Verde	5,9	6,0	4,7	3,8	4,6	5,0	5,5	3,7	3,5	2,3	1,4	2,2	2,5	3,1
Camboya	..	6,7	5,6	5,6	5,5	5,3	6,0	..	4,2	3,5	3,4	3,4	3,3	4,0
Chad	6,1	1,9	14,3	9,9	9,9	11,3	31,0	3,3	-1,1	10,3	6,2	6,0	7,4	26,6
Comoras	2,8	1,3	2,2	2,3	2,3	2,1	1,9	-0,3	-1,6	-0,5	-0,4	-0,4	-0,6	-0,7
Djibouti	-0,7	-1,4	2,8	1,9	2,6	3,5	3,0	-6,7	-3,7	0,6	-0,7	0,3	1,5	1,1
Eritrea	..	4,3 <sup>a</sup>	3,3	9,2	0,7	3,0	1,8	..	3,8 <sup>a</sup>	-1,2	4,8	-3,7	-1,5	-2,5
Etiopía	2,2 <sup>b</sup>	4,2	3,7	8,8	1,9	-3,7	13,4	-1,1 <sup>b</sup>	1,1	1,2	6,1	-0,6	-6,0	10,7
Gambia	3,6	3,0	3,8	5,8	-3,2	6,7	8,3	-0,1	-0,5	0,8	2,6	-6,0	3,7	5,4
Guinea	4,6	4,4	2,9	3,8	4,2	1,2	2,6	1,6	1,2	0,7	1,6	2,0	-1,0	0,4
Guinea-Bissau	4,0	1,2	-1,2	0,2	-7,2	0,6	4,3	1,5	-1,8	-4,1	-2,7	-9,9	-2,4	1,2
Guinea Ecuatorial	1,5	21,3	11,8	1,5	17,6	14,7	10,0	-0,7	18,4	9,3	-0,9	14,9	12,1	7,5
Haití	-0,2	-1,5	-1,0	-1,1	-0,5	0,4	-3,8	-2,5	-2,9	-2,4	-2,5	-1,9	-1,0	-5,2
Islas Salomón	6,6	2,4	-0,1	-0,1	-1,6	5,1	3,8	3,2	-0,4	-2,8	-11,5	-4,2	2,4	1,1
Kiribati	1,5	5,5	1,8	1,8	1,0	2,5	1,8	-1,2	3,2	-0,3	-0,3	-1,1	0,4	-0,2
Lesotho	4,5	3,9	3,3	3,2	3,5	3,3	3,0	2,3	2,6	3,1	2,7	3,3	3,3	3,2
Liberia	-7,0	3,9	-8,4	4,9	3,3	-31,0	2,0	-8,3	-0,2	-9,6	1,7	1,8	-31,3	1,4
Madagascar	1,1	2,0	0,9	6,0	-12,7	9,8	5,3	-1,7	-1,0	-1,9	3,0	-15,1	6,8	2,4
Malawi	2,5	3,7	1,8	-5,0	2,7	4,4	3,8	-1,9	1,8	-0,5	-7,3	0,3	2,1	1,6
Maldivas	..	..	6,7	3,3	6,1	8,4	8,8	..	5,6	4,1	0,6	3,4	5,7	6,1
Malí	0,8	4,1	6,3	12,1	4,2	7,4	2,2	-1,6	1,3	3,2	8,9	1,1	4,3	-0,8
Mauritania	1,8	4,4	5,3	2,8	3,2	8,3	6,6	-0,5	1,7	2,2	-0,2	0,1	5,1	3,5
Mozambique	-0,1	6,4	8,5	13,0	7,4	7,1	7,8	-1,0	3,2	6,3	10,6	5,2	5,0	5,7
Myanmar	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Nepal	4,6	4,9	2,6	5,5	-0,6	3,1	3,7	2,2	2,4	0,4	3,2	-2,7	1,0	1,6
Níger	-0,1	2,4	4,1	7,1	3,0	5,3	0,9	-3,2	-1,0	0,6	3,5	-0,5	1,8	-2,4
Rep. Centroafricana	1,4	2,0	-1,4	1,5	-0,8	-5,4	0,9	-1,1	-0,3	-2,7	0,0	-2,1	-6,6	-0,4
Rep. Dem. del Congo	1,6	-4,9	3,5	-2,0	3,5	5,6	6,3	-1,4	-7,5	0,7	-4,4	0,8	2,6	3,2
Rep. Dem. Pop. Lao	3,8	6,5	5,7	5,8	5,8	5,3	6,0	1,1	3,9	3,3	3,3	3,4	2,9	3,6
Rep. Unida de Tanzania	5,4	2,9	6,8	6,2	7,2	7,1	6,3	1,9	0,1	4,7	4,1	5,1	5,0	4,3
Rwanda	2,2	-0,3	5,1	6,7	9,4	1,0	3,7	-1,3	-1,4	2,6	2,2	6,5	-0,7	2,2
Samoa	1,0	2,7	1,9	6,2	1,2	-1,0	3,2	0,6	1,7	1,0	5,2	0,3	-1,8	2,4
Sao Tomé and Príncipe	1,8	1,8	4,3	4,0	4,1	4,5	4,5	-0,6	0,0	1,9	1,8	1,8	2,1	2,1
Senegal	3,1	3,6	4,6	5,6	1,1	6,5	6,0	0,1	0,9	2,1	3,0	-1,3	3,9	3,5
Sierra Leona	0,5	-5,1	15,8	18,2	27,4	9,2	7,4	-1,9	-5,9	11,0	13,8	21,9	4,4	3,0
Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	2,3	5,4	6,0	6,1	6,0	6,0	6,0	..	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Timor-Leste	..	..	-0,6	16,5	-6,7	-6,2	1,8	..	-12,2	-5,7	14,0	-11,1	-12,1	-5,0
Togo	1,7	3,5	2,6	-0,2	4,1	2,7	3,0	-1,9	0,4	-0,2	-3,1	1,3	0,0	0,4
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	2,9	7,1	5,8	6,1	6,8	4,7	5,7	-0,7	3,8	2,3	2,7	3,3	1,2	2,1
Vanuatu	2,1	3,7	-0,7	-2,7	-4,9	2,4	3,0	-0,3	1,1	-2,7	-4,6	-6,8	0,4	1,0
Yemen	..	6,0	3,6	4,6	3,9	3,1	2,7	..	1,9	0,4	1,3	0,7	0,0	-0,5
Zambia	1,0	0,5	4,4	4,9	3,3	5,1	4,6	-2,2	-1,9	2,6	2,9	1,5	3,3	2,9
Todos los PMA	2,6	3,6	5,0	5,2	4,6	4,6	5,9	-0,1	0,9	2,5	2,7	2,1	2,1	3,4
Todos los países en desarrollo	3,5	4,9	3,4	2,5	2,3	3,7	5,5	1,1	3,1	2,0	1,1	1,0	2,2	4,1
Países desarrollados de economía de mercado	3,3	2,6	1,9	1	1,3	2,2	3,3	2,6	1,9	1,3	0,4	0,7	1,6	2,7
Países de Europa Sudoriental y Comunidad de Estados independientes	..	-3,9	6,4	5,8	5,1	7,1	7,8	..	-4,0	6,6	6,1	5,4	7,4	8,1

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, datos en línea; División de Población/DAES/Naciones Unidas.  
a 1993-2000. b Los datos de Etiopía anteriores a 1992 incluyen a Eritrea.

**3. PRODUCCIÓN AGRÍCOLA, TOTAL Y PER CÁPITA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO**

País	Porcentaje de la agricultura en:				Tasas de crecimiento anual medio (%)					Tasas de crecimiento anual medio (%)				
	Fuerza de trabajo total		PIB		Producción total*		Producción agrícola per cápita*			Producción total*		Producción agrícola per cápita*		
	1990	2002	1990	2004	1990-1994	2000-2004	2002	2003	2004	1990-1994	2000-2004	2002	2003	2004
Afganistán	70	66	..	52 <sup>a</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	75	71	18	9 <sup>b</sup>	4,9	2,5	0,2	2,0	-1,1	1,8	-0,7	-3,0	-1,3	-4,3
Bangladesh	65	54	30	21	0,1	0,9	2,2	3,0	-1,3	-2,3	-1,2	0,2	0,9	-3,3
Benin	64	52	36	36	6,3	7,5	9,3	15,2	2,9	2,8	4,7	6,3	12,2	0,2
Bhután	94	94	43	33 <sup>b</sup>	1,8	0,8	-6,6	5,1	-1,7	0,5	-2,2	-9,5	2,1	-4,4
Burkina Faso	92	92	28	31	5,8	8,6	3,7	6,3	0,7	2,8	5,5	0,6	3,2	-2,1
Burundi	92	90	56	51	-2,2	2,1	4,7	-1,7	-2,7	-3,8	-1,0	1,6	-4,9	-6,0
Cabo Verde	31	22	14	7	0,4	-1,4	-5,8	3,0	-2,3	-1,9	-3,3	-7,7	0,9	-4,3
Camboya	74	69	47 <sup>c</sup>	36	0,7	2,2	-4,3	15,6	-7,5	-2,7	-0,2	-6,6	12,9	-9,7
Chad	83	73	29	61	1,5	3,9	-1,1	-0,3	5,7	-1,3	0,9	-4,1	-3,1	2,6
Comoras	78	73	39	41 <sup>b</sup>	2,7	1,1	-0,5	2,9	0,2	-0,3	-1,7	-3,3	0,1	-2,6
Djibouti	82	78	3	4 <sup>d</sup>	-4,9	2,9	3,3	6,4	0,0	-6,2	1,2	1,4	4,9	-1,3
Eritrea	80	77	22 <sup>c</sup>	15	35,8	-2,5	-22,1	13,7	-0,8	35,3	-6,0	-24,9	9,6	-4,4
Etiopía	86	82	49	46	1,1	2,6	2,6	-2,8	4,3	-1,9	0,1	0,1	-5,2	1,8
Gambia	82	78	29	32	0,9	-11,0	-40,1	9,8	-3,8	-2,6	-13,4	-41,7	6,8	-6,1
Guinea	87	83	24	25	5,0	2,9	1,4	3,3	2,4	1,2	1,3	-0,1	1,9	0,8
Guinea-Bissau	85	82	61	71	1,4	1,9	-1,8	2,5	5,2	-1,8	-1,1	-4,7	-0,6	2,2
Guinea Ecuatorial	75	69	62	7 <sup>b</sup>	-2,4	-1,7	-5,3	1,2	0,0	-4,8	-4,3	-7,8	-1,5	-2,5
Haití	68	61	33 <sup>e</sup>	28 <sup>a</sup>	-2,0	-0,1	2,4	1,7	-2,7	-3,6	-1,4	1,1	0,3	-3,9
Islas Salomón	77	72	..	..	3,0	8,5	2,1	4,6	42,3	-0,2	5,4	-0,8	1,5	38,3
Kiribati	30	26	19	14 <sup>a</sup>	4,8	2,2	1,6	0,5	6,2	3,1	0,6	-0,7	-0,7	5,1
Lesotho	41	39	24	16	3,4	0,4	-5,7	-1,2	9,0	2,0	0,2	-6,1	-1,3	9,0
Liberia	72	67	..	..	-5,3	-0,6	-2,5	0,1	2,4	-4,4	-4,7	-6,7	-3,7	-1,1
Madagascar	78	73	29	29	1,1	1,5	-2,0	1,9	8,0	-1,7	-1,3	-4,8	-0,9	4,9
Malawi	87	82	45	39	-0,8	-3,9	-25,6	9,9	8,5	-1,9	-5,8	-27,1	7,8	6,4
Maldivas	33	21	..	..	3,7	3,1	9,4	0,2	1,0	0,7	0,1	6,2	-2,6	-2,1
Malí	86	80	46	38 <sup>b</sup>	2,6	6,1	-6,6	15,6	-1,1	-0,2	3,0	-9,2	12,1	-4,2
Mauritania	55	52	30	19	-1,1	2,1	5,6	2,4	0,5	-3,5	-0,9	2,5	-0,7	-2,5
Mozambique	83	81	37	26 <sup>b</sup>	-3,4	2,7	1,8	3,1	0,0	-6,7	0,9	0,0	1,2	-1,6
Myanmar	73	70	57	57 <sup>d</sup>	6,7	3,9	2,9	6,6	-2,7	4,9	2,5	1,5	5,3	-4,0
Nepal	94	93	52	40	1,0	2,7	2,8	4,9	-0,7	-1,4	0,5	0,5	2,7	-3,0
Níger	90	87	35	40 <sup>b</sup>	3,0	5,9	2,5	7,8	-1,4	-0,3	2,2	-1,2	4,0	-4,9
Rep. Centroafricana	80	71	48	61 <sup>b</sup>	2,5	0,3	0,0	-2,1	1,8	-0,2	-1,0	-1,3	-3,2	0,5
Rep. Dem. del Congo	68	62	30	58 <sup>a</sup>	1,3	-0,6	-0,9	0,6	-0,7	-2,3	-3,4	-3,6	-2,4	-3,8
Rep. Dem. Pop. Lao	78	76	61	49 <sup>b</sup>	2,0	2,3	8,4	-3,9	4,1	-0,6	0,0	6,0	-6,1	1,7
Rep. Unida de Tanzania	84	80	46	45 <sup>b</sup>	-1,0	1,6	1,6	-0,8	3,8	-4,3	-0,4	-0,4	-2,7	1,8
Rwanda	92	90	33	42 <sup>b</sup>	-12,9	3,0	24,7	-9,1	0,0	-6,8	0,7	21,6	-10,4	-1,2
Samoa	42	33	..	..	-3,5	0,6	-0,4	1,7	0,0	-4,1	-0,3	-1,0	0,5	-1

4. PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS, TOTAL Y PER CÁPITA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO  
(En Porcentaje)

País	Producción de alimentos total <sup>a</sup>					Producción neta de alimentos per cápita <sup>a</sup>				
	1990-1994	2000-2004	2002	2003	2004	1990-1994	2000-2004	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	5,2	2,7	0,4	2,0	-1,1	2,0	-0,6	-2,8	-1,3	-4,3
Bangladesh	0,0	0,9	2,5	3,0	-1,4	-2,4	-1,2	0,4	1,0	-3,4
Benin	4,2	9,1	6,1	23,0	3,2	0,8	6,2	3,3	19,7	0,5
Bhután	1,8	0,8	-6,6	5,1	-1,7	0,5	-2,2	-9,5	2,1	-4,6
Burkina Faso	7,2	6,8	-1,5	7,2	-4,6	4,2	3,7	-4,3	4,0	-7,3
Burundi	-2,4	2,1	2,5	0,2	-2,8	-4,0	-1,0	-0,4	-3,1	-6,2
Cabo Verde	0,4	-1,4	-5,8	3,0	-2,3	-1,9	-3,3	-7,7	0,9	-4,3
Camboya	0,5	2,2	-4,2	15,0	-7,7	-2,9	-0,2	-6,4	12,3	-9,9
Chad	2,6	3,9	-1,4	3,3	1,1	-0,4	0,9	-4,3	0,3	-2,0
Comoras	2,7	1,1	-0,5	2,9	0,2	-0,3	-1,7	-3,3	0,1	-2,6
Djibouti	-4,9	2,9	3,3	6,4	0,0	-6,2	1,2	1,4	4,9	-1,3
Eritrea	36,4	-2,5	-22,2	13,9	-0,8	35,7	-6,0	-25,1	9,7	-4,4
Etiopía	0,3	2,6	3,0	-2,9	3,6	-2,9	0,1	0,4	-5,2	1,1
Gambia	0,5	-11,1	-40,2	9,8	-3,8	-2,9	-13,5	-41,8	6,8	-6,1
Guinea	5,0	3,8	3,9	3,5	2,5	1,2	2,2	2,5	2,0	0,9
Guinea-Bissau	1,6	1,8	-1,9	2,5	5,4	-1,6	-1,1	-4,8	-0,5	2,2
Guinea Ecuatorial	-1,8	-1,9	-5,9	1,3	0,0	-4,2	-4,5	-8,5	-1,4	-2,6
Haití	-1,9	-0,1	2,4	1,7	-2,7	-3,5	-1,4	1,0	0,4	-3,9
Islas Salomón	3,0	8,5	2,1	4,6	42,5	-0,2	5,4	-0,8	1,5	38,4
Kiribati	4,8	2,2	1,6	0,5	6,2	3,1	0,6	-0,7	-0,7	5,1
Lesotho	2,5	0,4	-6,0	-1,2	9,3	1,1	0,2	-6,2	-1,4	9,4
Liberia	-4,9	-1,5	-4,0	-0,2	1,8	-4,1	-5,6	-8,2	-4,0	-1,7
Madagascar	1,3	1,5	-1,4	1,5	8,0	-1,5	-1,3	-4,1	-1,4	5,1
Malawi	-1,1	-3,5	-28,1	12,0	9,3	-2,2	-5,4	-29,6	10,0	7,2
Maldivas	3,7	3,1	9,4	0,2	1,0	0,7	0,1	6,2	-2,6	-2,1
Mali	2,8	3,8	-1,4	9,4	0,9	0,1	0,7	-4,3	6,2	-2,2
Mauritania	-1,1	2,1	5,6	2,4	0,5	-3,5	-0,9	2,5	-0,7	-2,5
Mozambique	-3,8	2,3	1,7	2,9	0,0	-7,1	0,5	-0,1	1,1	-1,6
Myanmar	6,8	4,0	3,0	6,6	-2,9	5,0	2,6	1,5	5,4	-4,0
Nepal	1,0	2,7	2,9	4,9	-0,9	-1,3	0,5	0,6	2,6	-3,0
Níger	2,9	6,3	2,4	8,7	-1,3	-0,4	2,5	-1,2	4,8	-4,8
Rep. Centroafricana	3,2	1,3	1,3	-0,2	1,9	0,4	0,0	0,0	-1,4	0,6
Rep. Dem del Congo	1,5	-0,6	-1,5	1,0	-0,5	-2,2	-3,4	-4,3	-2,0	-3,5
Rep. Dem. pop. Lao	3,4	3,2	9,2	-2,7	2,6	0,8	0,9	6,7	-4,9	0,4
Rep. Unida de Tanzania	-0,9	1,2	2,9	-0,5	1,1	-4,2	-0,7	0,9	-2,4	-0,7
Rwanda	-12,5	3,1	25,9	-9,1	-0,3	-6,3	0,8	22,8	-10,4	-1,4
Samoa	-3,5	0,6	-0,4	1,7	0,0	-4,1	-0,3	-1,0	0,5	-1,1
Santo Tomé y Príncipe	9,8	2,2	1,3	4,5	0,9	7,2	-0,4	-1,4	1,9	-1,5
Senegal	1,7	-5,6	-36,3	35,4	-0,9	-0,9	-7,9	-37,7	32,3	-3,3
Sierra Leona	-1,3	4,9	5,0	5,4	-1,0	-1,4	0,8	0,9	1,0	-4,7
Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	9,4	2,7	-2,9	9,4	-4,1	6,9	0,4	-5,1	7,1	-6,1
Timor-Leste	5,8	3,4	9,3	-0,6	4,2	2,4	-0,6	5,1	-5,6	-1,1
Togo	3,8	2,1	7,3	0,1	-0,1	1,6	-0,3	4,7	-2,1	-2,3
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	1,7	2,0	3,6	-2,4	3,3	-1,4	-1,2	0,4	-5,5	-0,1
Vanuatu	-2,7	-0,6	-9,3	4,7	3,6	-5,4	-3,0	-11,5	2,2	1,1
Yemen	4,2	2,0	-0,7	-0,8	4,8	-0,7	-1,5	-4,2	-4,3	1,3
Zambia	3,5	2,7	0,2	12,3	0,0	0,8	1,4	-1,0	11,0	-1,1
Todos los PMA	1,7	2,3	1,4	4,1	-0,6	..	..	..	..	..
Todos los países en desarrollo	4,0	3,1	2,8	4,3	2,4	2,1	1,6	1,3	2,7	0,9

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos en línea de la FAO.  
a Año de base: 1999-2001.

5. SECTOR MANUFACTURERO: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO Y PROPORCIÓN RESPECTO DEL PIB  
(En porcentaje)

País	Proporción respecto del PIB			Tasas de crecimiento anual medio						
	1980	1990	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004	2001	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	18 <sup>a</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Angola	10 <sup>b</sup>	5	4 <sup>c</sup>	-11,1 <sup>d</sup>	-0,3	11,3	9,8	10,2	12,1	13,5
Bangladesh	14	13	16	5,2	7,2	6,5	6,7	5,5	6,7	7,4
Benin	8	8	9	5,1	5,8	5,9	9,0	5,5	4,6	5,4
Bhután	3	8	8 <sup>c</sup>	13,0	6,5	5,8 <sup>h</sup>	9,3	0,3	10,1	..
Burkina Faso	15	15	14	2,0	1,6	2,2 <sup>h</sup>	8,1	-0,3	0,0	..
Burundi	7	13	9 <sup>e</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Cabo Verde	7 <sup>i</sup>	8	1	8,6 <sup>j</sup>	4,8	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7
Camboya	..	9 <sup>f</sup>	22 <sup>c</sup>	..	17,9 <sup>g</sup>	13,9 <sup>h</sup>	14,2	15,1	12,0	..
Chad	11 <sup>i</sup>	14	7	..	..	..	..	..	..	..
Comoras	4	4	4 <sup>c</sup>	4,9	1,7	1,3	4,1	-0,6	1,4	1,0
Djibouti	..	5	3 <sup>k</sup>	..	-7,3	..	..	..	..	..
Eritrea	..	9 <sup>f</sup>	11	..	8,2 <sup>g</sup>	6,6	8,0	10,0	5,5	2,0
Etiopía	8	8	..	..	..	..	..	..	..	..
Gambia	6	7	5	7,8	0,9	4,2	2,7	4,5	4,7	4,7
Guinea	..	5	4	..	4,0	2,0	5,5	6,0	-4,0	2,0
Guinea-Bissau	14 <sup>i</sup>	8	9	9,2	-2,0	14,6	5,9	14,4	27,5	6,0
Guinea Ecuatorial	..	2 <sup>f</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..
Haití	..	..	..	-1,7	-8,4	-3,3	-9,6	1,6	0,5	-9,3
Islas Salomón	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kiribati	2	1	1 <sup>a</sup>	-10,7	8,9	7,3	18,6	-3,0	..	..
Lesotho	8	14	20 <sup>a</sup>	9,8	6,6	5,8	7,9	6,9	5,2	3,0
Liberia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Madagascar	11 <sup>b</sup>	11	15	2,4 <sup>m</sup>	2,0	1,4	10,7	-18,3	15,3	6,1
Malawi	14	19	10	3,6	0,5	-2,1	-14,2	-0,2	0,8	4,0
Maldivas	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Mali	7	9	3 <sup>c</sup>	6,8	-1,4	5,3	-14,0	22,7	-5,5	20,9
Mauritania	13 <sup>b</sup>	10	9	-2,1 <sup>d</sup>	-1,3	5,9 <sup>n</sup>	5,9	..	..	..
Mozambique	..	10	15 <sup>a</sup>	..	19,1 <sup>o</sup>	12,2	27,2	4,0	12,8	10,0
Myanmar	10	8	7 <sup>k</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Nepal	4	6	9	9,3	8,9	-2,5 <sup>h</sup>	3,8	-10,0	2,0	..
Níger	4	7	7 <sup>c</sup>	-2,7 <sup>d</sup>	2,6	3,9 <sup>h</sup>	3,4	3,3	5,0	..
Rep. Centroafricana	7	11	9 <sup>k</sup>	5,0	-0,2	4,0 <sup>h</sup>	4,0	4,0	4,0	..
Rep. Dem. del Congo	14	11	4 <sup>a</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Dem. Pop. Lao	..	10	19 <sup>a</sup>	8,7 <sup>d</sup>	11,7	10,7 <sup>h</sup>	12,1	13,0	6,3	..
Rep. Unida de Tanzania	..	9	7 <sup>c</sup>	..	2,7	7,6	5,0	8,0	8,6	8,0
Rwanda	15	18	11	2,6	-6,0	5,8	7,8	5,0	5,2	5,8
Samoa	..	..	..	..	-2,6 <sup>o</sup>	5,8 <sup>h</sup>	12,2	-0,9	8,8	..
Santo Tomé y Príncipe	9 <sup>i</sup>	5	4	0,5 <sup>j</sup>	1,4	2,9 <sup>h</sup>	2,7	3,0	3,0	..
Senegal	11	13	13	4,6	4,0	5,3	5,1	10,1	0,3	5,9
Sierra Leona	5	5	5	..	..	..	..	..	..	..
Somalia	5	5	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	7	..	9 <sup>a</sup>	4,8	4,4	-7,5 <sup>q</sup>	-16,2	2,1	..	..
Timor-Leste	..	..	3 <sup>p</sup>	..	-26,0	6,9 <sup>n</sup>	6,9	..	..	..
Togo	8	10	9	1,7	1,8	7,6	6,5	10,6	6,3	6,6
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	4	6	9	3,9 <sup>m</sup>	14,1	5,0	7,0	5,3	4,0	4,0
Vanuatu	4	5	4 <sup>p</sup>	12,2 <sup>m</sup>	2,3	-8,5 <sup>n</sup>	-8,5	..	..	..
Yemen	..	9	5	..	3,7	2,5	3,3	4,8	-2,0	5,3
Zambia	18	36	12 <sup>c</sup>	4,1	0,8	5,8	4,2	5,7	7,6	5,1
Todos los PMA	11	11	12 <sup>c</sup>	2,9	4,8	5,4 <sup>h</sup>	5,2	4,8	6,3	..

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos del Banco Mundial, *World Development Indicators* 2005, datos en línea.  
a 2002. b 1985. c 2003. d 1985-1990. e 1999. f 1993. g 1993-2000. h 2000-2003. i 1986. j 1986-1990. k 2000 l 1983. m 1983-1990. n 2000-2001. o 1994-2000. p 2001. q 2000-2002.

## 6. FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL: CRECIMIENTO ANUAL MEDIO Y PROPORCIÓN RESPECTO DEL PIB

(En porcentaje)

País	Proporción respecto del PIB			Tasa de crecimiento anual medio						
	1980	1990	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004	2001	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	18 <sup>a</sup>	12	12	..	..	..	..	..	..	..
Bangladesh	14	17	23	7,2	9,2	7,5	5,8	8,2	7,9	7,7
Benin	15	14	20	-5,3	12,2	6,4	6,4	-1,5	12,2	10,3
Bhután	31	32	53 <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	15	18	19	8,6	7,0	7,7	10,5	10,6	1,1	10,8
Burundi	14	15	11	6,9	0,4	4,8 <sup>c</sup>	2,8	6,9	..	..
Cabo Verde	33 <sup>f</sup>	23	22	-4,7 <sup>g</sup>	0,2	7,7	-3,6	19,5	1,5	12,8
Camboya	9 <sup>d</sup>	8	23	..	11,2 <sup>e</sup>	13,2	19,4	10,5	19,5	2,8
Chad	3	7	25	19,0 <sup>h</sup>	4,4	12,8	102,0	56,7	-16,6	-39,5
Comoras	33	19	11	-4,2	-4,1	-2,4	4,4	6,3	-2,0	-9,4
Djibouti	..	8 <sup>i</sup>	13 <sup>j</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Eritrea	..	8 <sup>k</sup>	22	..	19,1	-13,5	-2,5	-12,4	-26,7	-3,4
Etiopía	13 <sup>l</sup>	12	20	4,7 <sup>m</sup>	6,4	10,8	15,8	13,3	2,4	15,4
Gambia	27	22	24	0,0	1,9	2,3	3,2	1,0	0,0	6,9
Guinea	15 <sup>f</sup>	18	11	3,3 <sup>g</sup>	2,8	-7,7	5,6	-2,2	-21,9	-5,1
Guinea-Bissau	28	30	12	12,9	-6,5	-8,6	-1,6	-43,3	2,7	21,8
Guinea Ecuatorial	..	17	..	..	..	..	..	..	..	..
Haití	17	13	23	-0,6	7,7	-0,5	-2,1	-3,9	24,9	-21,4
Islas Salomón	36	29	..	..	..	..	..	..	..	..
Kiribati	33	93	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	29	53	41	5,0	1,5	-7,1	-4,0	-11,6	-6,0	-4,7
Liberia	..	..	14	..	..	..	..	..	..	..
Madagascar	15	17	24	4,9	3,4	12,0	22,6	-31,4	33,8	63,8
Malawi	25	23	11	-2,8	-8,0	-6,0	-87,4	-15,9	-1,7	-0,6
Maldivas	..	31 <sup>i</sup>	26 <sup>b</sup>	..	9,2 <sup>n</sup>	1,9 <sup>c</sup>	8,6	-4,4	..	..
Malí	16	23	20	3,6	0,4	4,7	55,4	-28,2	35,2	-15,2
Mauritania	26	20	17 <sup>b</sup>	6,9	8,6	..	13,8	..	..	..
Mozambique	8	22	22	3,8	11,4	12,7	0,9	12,2	19,1	-5,9
Myanmar	22	13	12 <sup>j</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Nepal	18	18	24 <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Níger	28	8	16	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Centrafricana	7	12	7	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Dem. del Congo	10	9	18	-5,1	2,6	-4,1 <sup>c</sup>	-12,1	4,7	..	..
Rep. Dem. Pop. Lao	7 <sup>a</sup>	26 <sup>i</sup>	19	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Unida de Tanzania	..	26	19	..	-1,6	9,6	5,8	17,8	4,6	9,1
Rwanda	16	15	21	4,3	1,4	0,4	1,6	-11,3	2,8	14,0
Samoa	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Santo Tomé y Príncipe	17	16	33	-0,8 <sup>g</sup>	0,7	..	-28,5	..	..	..
Senegal	12	14	21	5,2	7,6	10,0	5,2	5,4	16,4	12,4
Sierra Leona	16	10	20	..	..	..	..	..	..	..
Somalia	42	16	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	15	..	20	-1,8	0,2 <sup>o</sup>	19,5	6,9	25,6	21,7	20,5
Timor-Leste	..	..	27	..	..	..	..	..	..	..
Togo	28	27	18	2,7	-0,1	5,8	2,8	7,7	5,0	7,6
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	6	13	22	8,0 <sup>p</sup>	8,9	6,2	-6,0	9,9	10,0	8,1
Vanuatu	26 <sup>a</sup>	35	..	..	..	..	..	..	..	..
Yemen	..	15	17	..	10,9	6,6	4,2	0,0	11,2	13,0
Zambia	23	17	25	-4,3	5,4	7,4	15,9	10,7	12,8	-11,8
Todos los PMA	16	16	21	3,0 <sup>g</sup>	6,1	8,1	8,4	7,3	9,5	6,8

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos del Banco Mundial, *World Development Indicators* 2005, datos en línea.  
a 1985. b 2002. c 2000-2002. d 1988. e 1993-2000. f 1986. g 1986-1990. h 1983-1990. i 1995. j 2000. k 1992. l 1981.  
m 1981-1990. n 1995-2000. o 1996-2000. p 1982-1990.

## 7. INDICADORES DE SUPERFICIE Y POBLACIÓN

País	Superficie				Población					
	Total	Porcentaje de tierra cultivable y tierra con cultivos permanentes	Porcentaje superficie terrestre cubiera por bosques	Densidad	Total	Urbana	Tasa de actividad <sup>a</sup> (porcentaje)			
	(000 km <sup>2</sup> )	2002	2002	Pob./km <sup>2</sup> 2004	(Millones) 2004	Porcentaje 2004	M	F	T	
	2004	2002	2002	2004	2004	2004	2002	2002	2002	
Afganistán	652,1	12,4	2,1	44	28,6	24	88	50	69	
Angola	1 246,7	2,6	56,0	12	15,5	36	90	75	83	
Bangladesh	144,0	58,5	10,2	967	139,2	25	87	56	78	
Benin	112,6	25,0	24,0	73	8,2	45	83	76	79	
Bhután	47,0	3,5	64,2	19	0,9	9	91	60	76	
Burkina Faso	274,0	16,1	25,9	47	12,8	18	90	78	84	
Burundi	27,8	48,5	3,7	262	7,3	10	94	86	90	
Cabo Verde	4,0	11,2	21,1	123	0,5	57	90	50	68	
Camboya	181,0	21	52,9	76	13,8	19	86	85	86	
Chad	1 284,0	2,8	10,1	7	9,4	25	96	70	80	
Comoras	2,2	59,2	4,3	348	0,8	36	86	64	75	
Djibouti	23,2	0,1	0,3	34	0,8	84	..	..	..	
Eritrea	117,6	4,3	13,5	36	4,2	20	87	77	82	
Etiopía	1 104,3	9,7	4,2	68	75,6	16	86	59	73	
Gambia	11,3	22,6	48,1	131	1,5	26	90	70	80	
Guinea	245,9	6,3	28,2	37	9,2	35	87	80	84	
Guinea-Bissau	36,1	15,2	60,5	43	1,5	35	91	60	75	
Guinea Ecuatorial	28,1	8,2	62,5	18	0,5	49	91	48	69	
Haití	27,8	39,6	3,2	303	8,4	38	82	58	70	
Islas Salomón	28,9	2,6	88,8	16	0,5	17	89	82	86	
Kiribati	0,7	53,4	38,4	134	0,1	47	..	..	..	
Lesotho	30,4	11,0	0,5	59	1,8	18	85	50	67	
Liberia	111,4	5,4	31,3	29	3,2	47	83	56	70	
Madagascar	587,0	6,0	20,2	31	18,1	27	89	71	80	
Malawi	118,5	20,6	27,2	106	12,6	17	87	79	83	
Maldivas	0,3	40,0	3,3	1078	0,3	29	86	68	77	
Malí	1 240,2	3,8	10,8	11	13,1	33	90	74	82	
Mauritania	1 025,5	0,5	0,3	3	3,0	63	87	65	76	
Mozambique	801,6	5,5	39,0	24	19,4	37	91	83	87	
Myanmar	676,6	15,7	52,3	74	50,0	30	90	68	79	
Nepal	147,2	22,4	27,3	181	26,6	15	86	58	72	
Níger	1 267,0	3,6	1,0	11	13,5	23	93	71	82	
Republic Centrafricana	623,0	3,2	36,8	6	4,0	43	87	68	77	
Rep. Dem. del Congo	2 344,9	3,3	59,6	24	55,9	32	85	63	74	
Rep. Dem. Pop. Lao	236,8	4,2	54,4	24	5,8	21	90	78	84	
Rep. Unida de Tanzania	883,7	5,4	43,9	43	37,6	36	88	83	86	
Rwanda	26,3	52,6	12,4	337	8,9	20	94	86	90	
Samoa	2,8	45,4	37,2	65	0,2	22	..	..	..	
Santo Tomé y Príncipe	1,0	56,3	28,3	159	0,2	38	..	..	..	
Senegal	196,7	12,7	32,2	58	11,4	50	87	63	75	
Sierra Leona	71,7	8,4	14,7	74	5,3	40	85	46	65	
Somalia	637,7	1,7	12,0	12	8,0	35	87	65	76	
Sudán	2 505,8	6,6	25,9	14	35,5	40	86	35	61	
Timor-Leste	14,9	9,2	34,3	60	0,9	8	..	..	..	
Togo	56,8	46,3	9,4	105	6,0	36	87	55	71	
Tuvalu <sup>b</sup>	0,0	..	..	400	0,0	55	..	..	..	
Uganda	241,0	29,9	21	115	27,8	12	91	81	86	
Vanuatu	12,2	9,8	36,7	17	0,2	23	..	..	..	
Yemen	528,0	3,2	0,9	39	20,3	26	84	32	58	
Zambia	752,6	7,0	42,0	15	11,5	36	87	67	77	
Todos los PMA	20 740,9	6,8	27,6	36	740,4	27	88	66	77	
Todos los países en desarrollo	80 828,5	11,5	20,3	63	5 100,7	42	87	60	73	

Fuente: UNCTAD, *Manual de Estadísticas* 2005; FAO, datos en línea y *Situación de los Bosques en el Mundo* 2003; OIT, *Informe sobre el trabajo en el mundo* 2000, y PNUD, *Informe sobre el Desarrollo Humano* 2005.

a Población económicamente activa, tasas de participación de la fuerza de trabajo calculadas en porcentaje de las personas activas en edades comprendidas entre 15 y 64 años respecto de la población total en esas edades.  
b Población: 10.466, superficie: 26 km<sup>2</sup>.

## 8. INDICADORES DEMOGRÁFICOS

País	Tasa de mortalidad infantil		Tasa de mortalidad niños menores		Esperanza de vida media al nacer				Tasa bruta de natalidad		Tasa bruta de mortalidad			
	(Por 1,000 nacidos vivos)				Años				(Por 1,000 habitantes)					
	1990	2004	1990	2004	M	1990	T	M	2004	T	1990	2004		
Afganistán	153	147	260	248	45	45	45	46	47	46	51	49	21	19
Angola	158	136	275	241	38	42	40	40	42	41	53	48	25	22
Bangladesh	96	56	138	74	54	55	55	62	64	63	35	27	12	8
Benin	119	103	190	157	52	54	53	54	55	54	47	42	15	13
Bhután	91	53	145	79	53	55	54	62	65	63	39	30	14	8
Burkina Faso	129	120	214	194	46	50	48	47	49	48	50	47	18	17
Burundi	121	104	210	183	43	47	45	43	45	44	47	45	20	19
Cabo Verde	49	28	63	34	62	68	65	67	73	71	39	30	8	5
Camboya	113	93	176	136	53	56	54	53	60	56	44	30	13	11
Chad	121	115	213	202	44	48	46	43	45	44	48	48	19	20
Comoras	88	55	125	73	55	58	56	62	66	64	41	36	11	7
Djibouti	116	90	175	136	49	52	51	52	54	53	43	35	14	13
Eritrea	98	62	147	90	46	50	48	52	56	54	42	39	16	11
Etiopía	118	97	206	168	45	49	47	47	49	48	47	40	18	16
Gambia	106	74	185	123	48	51	50	55	58	56	43	35	16	12
Guinea	142	103	240	159	47	48	47	54	54	54	45	42	18	13
Guinea-Bissau	145	117	255	206	41	44	42	43	46	45	50	50	23	20
Guinea Ecuatorial	123	100	215	178	44	48	46	42	43	43	44	43	20	20
Haití	88	60	145	107	47	51	49	51	53	52	38	30	16	13
Islas Salomón	38	33	63	56	60	62	61	62	63	63	38	33	9	7
Kiribati	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	80	65	116	122	56	60	58	34	36	35	35	28	11	25
Liberia	159	139	244	219	42	45	43	42	43	42	50	50	21	21
Madagascar	103	76	176	127	49	52	51	54	57	56	44	39	15	12
Malawi	141	108	237	179	44	48	46	40	40	40	51	44	19	21
Maldivas	74	40	101	51	62	59	60	67	67	67	41	31	9	6
Malí	146	131	251	216	45	47	46	47	49	48	50	49	20	17
Mauritania	112	94	186	152	47	51	49	51	55	53	42	41	16	14
Mozambique	140	98	242	176	42	45	43	41	42	42	44	40	21	20
Myanmar	94	72	147	108	54	58	56	58	63	61	31	20	12	10
Nepal	98	61	142	83	54	54	54	62	62	62	39	30	13	8
Níger	178	150	315	259	40	40	40	45	45	45	57	54	26	21
Rep. Centroafricana	104	97	179	174	46	52	49	38	40	39	42	37	17	22
Rep. Dem. del Congo	117	117	205	208	44	48	46	43	45	44	48	50	19	20
Rep. Dem. Pop. Lao	110	86	181	136	48	51	50	54	56	55	43	35	17	12
Rep. Unida de Tanzania	108	105	166	164	52	56	54	46	46	46	44	37	13	17
Rwanda	123	115	205	190	30	34	32	43	46	44	48	41	33	18
Samoa	40	25	50	30	62	68	65	68	74	70	34	28	7	6
Santo Tomé y Príncipe	83	81	113	110	61	62	62	62	64	63	37	34	10	9
Senegal	94	82	152	129	52	54	53	55	57	56	44	37	14	11
Sierra Leona	183	163	326	286	38	40	39	40	42	41	48	47	26	23
Somalia	150	122	250	203	40	44	42	46	48	47	46	45	22	18
Sudán	95	70	159	116	51	54	52	55	58	57	39	33	14	11
Timor-Leste	150	90	224	128	45	47	45	55	57	56	40	50	18	12
Togo	101	91	152	135	56	60	58	53	56	54	44	39	12	12
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	94	80	167	136	44	48	46	48	49	48	50	51	18	15
Vanuatu	46	33	58	40	62	65	64	67	71	69	37	31	7	5
Yemen	97	66	140	90	54	55	54	60	62	61	51	40	13	8
Zambia	101	93	175	170	45	48	47	38	37	38	46	41	17	23
Todos los PMA	114	96	187	157	48	59	49	50	52	51	43	38	16	14
Todos los países en desarrollo	75	61	111	92	60	62	61	62	66	64	29	23	9	9

Fuente: División de Población de las Naciones Unidas, *World Population Prospects: 2004 Revision*.

## 9. INDICADORES DE SALUD

País	Niñas y niños con peso bajo <sup>a</sup> al nacer (porcentaje)	Porcentaje mujeres asistidas durante el parto por personal capacitado	Porcentaje de niñas y niños de 1 año de edad inmunizados contra:			Número estimado de personas que viven con VIH/SIDA		Prevalencia de adultos (15–49 años)
			Tuberculosis	DPT3 <sup>b</sup>	Sarampión	(0–14 años)	(0–49 años)	
	1998–2003 <sup>c</sup>	1995–2003 <sup>c</sup>	2003			Fines de 2003		Fines de 2003
Afganistán	..	14	59	54	50	..	..	..
Angola	12	45	62	46	62	23 000	240 000	3.9
Bangladesh	30	14	95	85	77	..	..	..
Benin	16	66	99	88	83	5 700	68 000	1.9
Bhután	15	24	93	95	88	..	..	..
Burkina Faso	19	31	83	84	76	31 000	300 000	4.2
Burundi	16	25	84	74	75	27 000	250 000	6.0
Cabo Verde	13	89	78	78	68	..	..	..
Camboya	11	32	76	69	65	7 300	170 000	2.6
Chad	17 <sup>d</sup>	16	72	47	61	18 000	200 000	4.8
Comoras	25	62	75	75	63	..	..	..
Djibouti	..	61	63	68	66	680	9 100	2.9
Eritrea	21 <sup>d</sup>	28	91	83	84	5 600	60 000	2.7
Etiopía	15	6	76	56	52	120 000	1 500 000	4.4
Gambia	17	55	99	90	90	500	6 800	1.2
Guinea	12	35	78	45	52	9 200	140 000	3.2
Guinea-Bissau	22	35	84	77	61	..	..	..
Guinea Ecuatorial	13	65	73	33	51	..	..	..
Haití	21	24	71	43	53	19 000	280 000	5.6
Islas Salomón	13 <sup>d</sup>	85	76	71	78	..	..	..
Kiribati	5	85	99	99	88	..	..	..
Lesotho	14	60	83	79	70	22 000	320 000	28.9
Liberia	..	51	43	38	53	8 000	100 000	5.9
Madagascar	14	46	72	55	55	8 600	140 000	1.7
Malawi	16	61	91	84	77	83 000	900 000	14.2
Maldivas	22	70	98	98	96	..	..	..
Malí	23	41	63	69	68	13 000	140 000	1.9
Mauritania	..	57	84	76	71	..	9 500	0.6
Mozambique	14 <sup>d</sup>	48	87	72	77	99 000	1 300 000	12.2
Myanmar	15	56	79	77	75	7 600	330 000	1.2
Nepal	21	11	91	78	75	..	61 000	0.5
Níger	17	16	64	52	64	5 900	70 000	1.2
Rep. Centroafricana	14	44	70	40	35	21 000	260 000	13.5
Rep. Dem. del Congo	12	61	68	49	54	110 000	1 100 000	4.2
Rep. Dem. Pop. Lao	14	19	65	50	42	..	1 700	0.1
Rep. Unida de Tanzania	13	36	91	95	97	140 000	1 600 000	8.8
Rwanda	9	31	88	96	90	22 000	250 000	5.1
Samoa	4 <sup>d</sup>	100	73	94	99	..	..	..
Santo Tomé y Príncipe	..	79	99	94	87	..	..	..
Senegal	18	58	97	73	60	3 100	44 000	0.8
Sierra Leona	..	42	80	70	73	..	..	..
Somalia	..	34	65	40	40	..	..	..
Sudán	31	86	53	50	57	21 000	400 000	2.3
Timor-Leste	24	24	80	70	60	..	..	..
Togo	15	49	84	64	58	9 300	110 000	4.1
Tuvalu	5	99	99	93	95	..	..	..
Uganda	12	39	96	81	82	84 000	530 000	4.1
Vanuatu	6	89	63	49	48	..	..	..
Yemen	32 <sup>d</sup>	22	67	66	66	..	12 000	0.1
Zambia	12	43	94	80	84	85 000	920 000	16.5
Todos los PMA	18	32	79	68	67	1 009 480	11 822 100	3.2
Todos los países en desarrollo	17	59	85	76	75	2 100 000	34 900 000	1.2

Fuente: UNICEF, *Estado Mundial de la Infancia 2005*; ONUSIDA, *Informe sobre la epidemia mundial de SIDA 2004*.<sup>a</sup> Menos de 2.500 g.<sup>b</sup> Difteria, tos ferina y tétanos.<sup>c</sup> Los datos se refieren al año más reciente del período indicado en el epígrafe de la columna.<sup>d</sup> Los datos se refieren a años o períodos distintos de los indicados en el epígrafe de la columna, que difieren de la definición normal o que atañen a sólo una parte del país.

## 10. INDICADORES DE NUTRICIÓN Y SANEAMIENTO

País	Oferta total de alimentos (ingesta diaria de calorías per cápita)		Población que utiliza fuentes mejoradas de agua potable			Población que utiliza instalaciones adecuadas		
			(porcentaje)			(porcentaje)		
	1990	2003	Total	Urban	Rural	Total	Urban	Rural
Afganistán			13	19	11	8	16	5
Angola	1 791	2 089	50	70	40	30	56	16
Bangladesh	2 071	2 187	75	82	72	48	75	39
Benin	2 305	2 455	68	79	60	32	58	12
Bhután	..	..	62	86	60	70	65	70
Burkina Faso	2 297	2 485	51	82	44	12	45	5
Burundi	1 888	1 612	79	90	78	36	47	35
Cabo Verde	2 940	3 308	80	86	73	42	61	19
Camboya	1 809	1 967	34	58	29	16	53	8
Chad	1 697	2 245	34	40	32	8	30	0
Comoras	1 898	1 735	94	90	96	23	38	15
Djibouti	1 779	2 218	80	82	67	50	55	27
Eritrea	1 483	1 690	57	72	54	9	34	3
Etiopía	1 510	2 037	22	81	11	6	19	4
Gambia	2 412	2 300	82	95	77	53	72	46
Guinea	2 013	2 362	51	78	38	13	25	6
Guinea-Bissau	2 252	2 481	59	79	49	34	57	23
Guinea Ecuatorial	..	..	44	45	42	53	60	46
Haití	1 783	2 045	71	91	59	34	52	23
Islas Salomón	1 953	2 272	70	94	65	31	98	18
Kiribati	2 592	2 922	64	77	53	39	59	22
Lesotho	2 400	2 320	76	88	74	37	61	32
Liberia	2 102	1 946	62	72	52	26	49	7
Madagascar	2 138	2 072	84	75	34	33	49	27
Malawi	1 927	2 168	48	96	62	46	66	42
Maldivas	2 324	2 587	56	99	78	58	100	42
Malí	2 235	2 376	42	76	35	45	59	38
Mauritania	2 517	2 764	80	63	45	42	64	9
Mozambique	1 849	1 980	84	76	24	27	51	14
Myanmar	2 620	2 822	46	95	74	73	96	63
Nepal	2 426	2 459	73	93	82	27	68	20
Níger	2 165	2 118	88	80	36	12	43	4
Rep. Centroafricana	1 863	1 949	75	93	61	27	47	12
Dem. Rep. del Congo	2 204	1 535	46	83	29	29	43	23
Rep. Dem. Pop. Lao	2 158	2 309	43	66	38	24	61	14
Rep. Unida de Tanzania	2 065	1 959	73	92	62	46	54	41
Rwanda	1 827	2 086	79	92	69	41	56	38
Samoa	..	..	72	91	88	100	100	100
Santo Tomé y Príncipe	2 299	2 567	57	89	73	24	32	20
Senegal	2 306	2 277	70	90	54	52	70	34
Sierra Leona	1 991	1 913	57	75	46	39	53	30
Somalia	..	..	29	32	27	25	47	14
Sudán	2 136	2 288	69	78	64	34	50	24
Timor-Leste	2 510	2 819	52	73	51	33	65	30
Togo	2 279	2 358	51	80	36	34	71	15
Tuvalu	..	..	93	94	92	88	92	83
Uganda	2 321	2 360	56	87	52	41	53	39
Vanuatu	2 498	2 604	60	85	52	50	78	42
Yemen	2 022	2 019	69	74	68	30	76	14
Zambia	1 961	1 975	55	90	36	45	68	32
Todos los PMA	2 082	2 148	58	80	50	35	58	27
Todos los países desarrollo	2 517 <sup>a</sup>	2 669	79	92	70	49	73	31

Fuente: FAO, Hojas de balance de alimentos, datos en línea; y UNICEF, Estado Mundial de la Infancia 2005.

a 1993.

## 11. INDICADORES DE EDUCACIÓN Y ALFABETIZACIÓN

País	Tasa de alfabetización de adultos		Tasa de alfabetización de jóvenes			Proporción de matrícula escolar (porcentaje del grupo de edad pertinente)									
			Porcentaje			Primaria <sup>a</sup>			Secundaria <sup>b</sup>			Terciaria <sup>c</sup>			
	2000–2004		2000–2004			1999–2005 <sup>d</sup>			1999–2005 <sup>d</sup>			1999–2005 <sup>d</sup>			
	M	F	T	M	F	T	M	F	T	M	F	T	M	F	T
Afganistán	51	21	36	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	82	54	67	83	63	71	66	57	61	..	..	..	..	..	..
Bangladesh	49	30	40	..	..	..	82	86	84	42	47	44	8	4	6
Benin	46	23	34	58	33	44	69	47	58	26	12	..	6	1	4
Bhután	61	34	47	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	19	8	13	25	14	19	42	31	36	11	7	9	2	1	1
Burundi	67	52	59	76	69	72	62	52	57	10	8	9	3	1	2
Cabo Verde	85	66	74	..	..	..	100	98	99	55	61	58	4	5	5
Camboya	85	64	74	88	79	83	96	91	93	30	19	24	5	2	3
Chad	41	13	26	55	23	37	72	49	61	17	6	12	2	..	1
Comoras	63	49	56	..	..	..	59	50	55	..	..	..	3	2	2
Djibouti	76	54	65	..	..	..	40	32	36	25	17	21	2	2	2
Eritrea	67	45	56	..	..	..	49	42	45	25	18	22	3	..	2
Etiopía	47	31	39	..	..	..	55	47	51	23	13	18	4	1	3
Gambia	44	30	37	..	..	..	79	78	79	39	27	33	..	..	1
Guinea	55	27	41	..	..	..	73	58	65	28	13	21	..	..	..
Guinea-Bissau	54	24	38	..	..	..	53	37	45	11	6	9	1	..	..
Guinea Ecuatorial	92	76	84	94	94	94	91	78	85	..	..	24	4	2	3
Haití	52	48	50	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Islas Salomón	..	..	..	..	..	..	..	..	72	..	..	..	..	..	..
Kiribati	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	74	90	81	..	..	..	83	89	86	18	27	22	2	4	3
Liberia	70	37	54	..	..	..	79	61	70	23	13	18	..	15	..
Madagascar	76	65	71	72	68	70	78	79	79	11	12	11	2	2	2
Malawi	75	54	64	82	71	76	..	..	100	32	26	29	1	..	..
Maldivas	96	96	96	98	98	98	92	93	92	48	55	51	..	..	..
Malí	27	12	19	32	17	24	50	39	44	..	..	..	..	..	2
Mauritania	60	43	51	68	55	61	68	67	68	..	..	..	6	2	4
Mozambique	60	29	44	..	..	..	58	53	55	14	10	12	1	1	1
Myanmar	94	86	90	96	93	94	84	85	84	36	34	35	8	15	12
Nepal	63	35	49	81	60	70	75	66	70	..	..	..	8	3	5
Níger	20	9	14	26	14	20	45	31	38	7	5	6	2	1	1
Rep. Centroafricana	65	33	49	70	47	58	..	..	..	..	..	..	3	1	2
Rep. Dem. del Congo	80	52	65	77	61	69	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Dem. Pop. Lao	77	61	69	83	75	79	88	82	85	38	32	35	7	4	5
Rep. Unida de Tanzania	78	62	69	81	76	78	83	81	82	5	4	5	2	1	1
Rwanda	70	59	64	77	76	76	85	88	87	..	..	..	4	2	3
Samoa	99	98	99	..	..	..	99	96	98	59	65	62	7	6	7
Santo Tomé y Príncipe	..	..	..	..	..	..	100	94	97	32	26	29	1	1	1
Senegal	51	29	39	58	41	49	71	66	69	..	..	..	..	..	..
Sierra Leona	40	21	30	47	30	38	..	..	..	..	..	..	3	1	2
Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	69	50	59	82	69	75	50	42	46	..	..	..	7	6	7
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	20	10	15	12
Togo	68	38	53	83	63	74	99	83	91	36	17	27	6	1	4
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	78	57	67	..	..	..	..	..	..	17	16	16	4	2	3
Vanuatu	..	..	74	..	..	..	93	95	94	27	28	28	..	..	4
Yemen	68	25	46	72	33	53	84	59	72	47	21	35	17	5	11
Zambia	76	60	68	73	66	69	69	68	68	25	21	23	3	2	2
Todos los PMA	63	43	53	70	57	64	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Todos los países en desarrollo	83	69	76	89	81	85	..	..	..	..	..	..	..	..	..

Fuente: Estimaciones y proyecciones de la UNESCO, Instituto de Estadística (IE), datos en línea (septiembre de 2005), IE mayo de 2005, evaluación de 2005 e Informe Mundial sobre la Cultura 2000; PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano 2005; UNICEF, Estado Mundial de la Infancia 2005.

- a Matriculación neta en escuelas primarias.  
b Matriculación neta en escuelas secundarias.  
c Matriculación bruta en escuelas terciarias.  
d O último año disponible.

## 12. INDICADORES DE COMUNICACIONES Y MEDIOS

País	Oficinas de correos abiertas al público <sup>a</sup> Por 100.000	Circulación de periódicos diarios <sup>a</sup>	Aparatos de radio	Aparatos de televisión <sup>a</sup>	Líneas telefónicas <sup>a</sup>	Abonados a telefonía celular <sup>a</sup>	Computadoras personales <sup>a</sup>	Usuarios de Internet <sup>a</sup>				
									Por 1.000 habitantes			
									2001	2001	2003	2003
Afganistán	2	5	132	14	2	10	..	1				
Angola	0	11	54	20	7	10	2	3				
Bangladesh	7	53	50	61	5	10	8	2				
Benin	2	5	110	33	9	30	4	10				
Bhután	5	..	19	27	34	10	14	20				
Burkina Faso	1	1	33	12	5	20	2	4				
Burundi	0	2	152	35	3	10	2	2				
Cabo Verde	11	..	183	100	156	120	76	44				
Camboya	1	2	128	7	3	40	2	2				
Chad	0	0	242	5	2	10	2	2				
Comoras	4	..	141	23	17	..	6	6				
Djibouti	1	..	84	76	15	30	22	10				
Eritrea	2	..	484	53	9	10	3	2				
Etiopía	1	0	196	6	6	..	2	1				
Gambia	1	2	394	15	29	80	14	19				
Guinea	1	..	49	17	3	10	6	5				
Guinea-Bissau	1	5	44	40	8	..	..	15				
Guinea Ecuatorial	4	5	428	..	18	80	6	4				
Haití	1	3	55	60	17	40	..	18				
Islas Salomón	6	..	141	10	13	..	38	5				
Kiribati	26	..	212	44	51	10	11	23				
Lesotho	9	8	49	37	16	50	..	14				
Liberia	0	13	329	..	2	..	..	..				
Madagascar	3	5	198	17	4	20	5	4				
Malawi	3	3	250	6	8	10	2	3				
Maldivas	67	20	129	128	105	230	70	53				
Malí	1	1	54	27	6	20	2	3				
Mauritania	1	1	151	44	14	130	11	4				
Mozambique	2	3	40	163	4	20	4	33				
Myanmar	3	9	70	16	7	..	6	3				
Nepal	16	12	39	..	16	..	4	..				
Níger	0	0	66	119	2	10	1	17				
Rep. Centroafricana	1	2	83	5	2	10	2	1				
Rep. Dem. del Congo	1	3	376	2	..	20	..	1				
Rep. Dem. Pop. Lao	4	4	143	53	12	20	4	3				
Rep. Unida de Tanzania	1	4	279	42	4	30	6	7				
Rwanda	0	0	102	8	3	20	..	3				
Samoa	20	..	1 035	148	73	60	7	22				
Santo Tomé y Príncipe	6	..	272	92	46	30	..	99				
Senegal	1	5	142	39	22	60	21	22				
Sierra Leona	-	4	274	13	5	10	..	2				
Somalia	..	1	53	17	8	20	2	7				
Sudán	1	26	271	378	27	20	6	9				
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..				
Togo	1	4	227	120	12	40	32	42				
Tuvalu	..	..	384	..	68	..	..	188				
Uganda	1	2	127	15	2	30	4	5				
Vanuatu	16	..	350	13	31	40	14	36				
Yemen	1	15	64	298	28	30	7	5				
Zambia	2	12	160	59	8	20	8	6				
Todos los PMA	3	7	170 <sup>b</sup>	50 <sup>c</sup>	8	16	..	4				
Todos los países en desarrollo	8	40	321 <sup>b</sup>	183 <sup>c</sup>	113	134	..	53				

Fuente: PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano 2005; UNCTAD, Manual de Estadísticas 2005; UNESCO, Anuario Estadístico 1999; e Informe Mundial sobre la Cultura 2000; Unión Postal Universal, Postal Statistics, datos en línea.

a O último año disponible.

b Los datos se refieren a 1997.

c Los datos se refieren a 2003.

d Los datos se refieren a 2002.

## 13. INDICADORES DE TRANSPORTE Y REDES DE TRANSPORTE

País	Red de carreteras <sup>a</sup>			Ferrocarriles <sup>b</sup>				Aviación civil <sup>c</sup>	
	Total	Asfaltadas	Densidad	Red	Densidad	Mercancías	Pasajeros	Flete	Pasajeros
	km	%	km/1,000 km <sup>2</sup>	km	km/1,000 km <sup>2</sup>	Mill. ton/km	Mill. pas./km	Mill. ton/km.	Miles
Afganistán	21 000	13,3	32,2	..	..	..	..	7,8 <sup>d</sup>	150 <sup>d</sup>
Angola	51 429	10,4	41,3	2 523	2,0	1 890	360	56,5	198
Bangladesh	207 486	9,5	1 440,9	2 746	19,1	718	5 348	179,0	1 579
Benin	6 787	20,0	60,3	579	5,1	220	230	7,4 <sup>e</sup>	46 <sup>e</sup>
Bhután	4 007	60,7	78,5	..	..	..	..	0,2	36
Burkina Faso	12 506	16,0	45,6	607	2,2	72	152	7,4 <sup>e</sup>	55
Burundi	14 480 <sup>f</sup>	..	520,2	..	..	..	..	..	12 <sup>g</sup>
Cabo Verde	1 100	78,0	272,7	..	..	..	..	0,4	253
Camboya	12 323 <sup>d</sup>	16,2 <sup>d</sup>	68,1 <sup>d</sup>	601	3,3	34	80	2,6	116
Chad	33 400	0,8	26,0	..	..	..	..	7,4	46 <sup>e</sup>
Comoras	880	76,5	393,7	..	..	..	..	..	27 <sup>f</sup>
Djibouti	2 890	12,6	124,6	100	4,3	..	..	..	..
Eritrea	4 010	21,8	34,1	..	..	..	..	..	..
Etiopía	31 571	12,0	28,6	781	0,7	103	185	93,5	1147
Gambia	2 700	35,4	239,0	..	..	..	..	..	..
Guinea	30 500	16,5	124,1	940	3,8	660	116	1,4 <sup>g</sup>	59 <sup>g</sup>
Guinea-Bissau	4 400	10,3	121,8	..	..	..	..	0,1 <sup>h</sup>	20 <sup>e</sup>
Guinea Ecuatorial	2 880	..	102,7	..	..	..	..	..	21 <sup>g</sup>
Haití	4 160	24,3	149,9	100	3,6	..	..	..	..
Islas Salomón	1 360	2,5	47,1	..	..	..	..	0,7	68
Kiribati	670	..	922,9	..	..	..	..	0,8 <sup>g</sup>	28 <sup>g</sup>
Lesotho	5 940	18,3	195,7	16	0,5	..	..	..	1 <sup>g</sup>
Liberia	10 600	6,2	95,2	493	4,4	..	..	..	..
Madagascar	49 827	11,6	84,9	1 030	1,8	93	46	9,6	404
Malawi	28 400	18,5	239,7	789	6,7	48	40	1,2	109
Maldivas	..	..	..	..	..	..	..	13,2 <sup>d</sup>	60
Malí	15 100	12,1	12,2	642	0,5	4	9	7,4 <sup>e</sup>	46 <sup>e</sup>
Mauritania	7 660	11,3	7,5	650	0,6	16 623	7	7,4 <sup>e</sup>	116
Mozambique	30 400	18,7	37,9	3 150	3,9	1 420	500	6,6	281
Myanmar	28 200	12,2	41,7	2 775	4,1	648	4 675	2,1	1117
Nepal	15 308	30,8	89,8	52	0,4	..	..	18,9	625
Níger	10 100	7,9	8,0	..	..	..	..	7,4	46 <sup>e</sup>
Rep. Centroafricana	23 810	2,7 <sup>e</sup>	38,2	..	..	..	..	7,4 <sup>e</sup>	46 <sup>e</sup>
Rep. Dem. del Congo	157 000 <sup>h</sup>	..	67,0	5 088	2,2	1 836	580	7,4	9,5 <sup>e</sup>
Rep. Dem. Pop. Lao	21 716	44,5	91,7	..	..	..	..	1,9	219
Rep. Unida de Tanzania	88 200	4,2	99,8	3 575	4,0	523	935	1,8	150
Rwanda	12 000	8,3	455,6	2 652	100,7	2 140	2 700	..	..
Samoa	790	42,0	279,1	..	..	..	..	1,5	198
Santo Tomé y Príncipe	320	68,1	332,0	..	..	..	..	0,1	36
Senegal	14 576 <sup>d</sup>	29,3 <sup>d</sup>	74,1 <sup>d</sup>	906	4,6	386	179	7,4 <sup>e</sup>	130
Sierra Leona	11 300	8,0	157,9	84	1,2	..	..	6,7	14
Somalia	22 100	11,8	34,7	..	..	..	..	..	..
Sudán	11 900	36,3	4,7	4 756	1,9	1 970	985	36,3	421
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Togo	7 520	31,6	132,4	514	9,1	17	132	7,4 <sup>e</sup>	46 <sup>e</sup>
Tuvalu	8	..	307,7	..	..	..	..	..	..
Uganda	27 000	6,7	112,0	1 100	4,6	82	315	23,4	40
Vanuatu	1 070	23,9	87,8	..	..	..	..	1,5	83
Yemen	67 000	11,5	126,9	..	..	..	..	48,7	844
Zambia	91 440	22,0	88,7	1 924	2,6	1 625	547	0,5 <sup>d</sup>	51

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators 2005, datos en línea; UITC, World Transport Statistics 1996.

a Los datos se refieren a 2002 o bien al último año disponible.

b Los datos se refieren a 1996 o bien al último año disponible.

c Los datos se refieren a 2003.

d 2000. e 2001. f 1996. g 1999. h 1997.





TABLA 15 (CONT.)

País	Educación, formación y alfabetización, diferencias entre varones y mujeres <sup>a</sup>				Salud, fecundidad y mortalidad				Actividad económica, empleo				Participación política			
	Proporción de matrícula escolar <sup>b</sup>				Edad media al contraer el primer matrimonio años	Tasa de fecundidad total (hijos por mujer)	Mortalidad materna (por 100.000 nacidos vivos)	Mujeres en porcentaje del total				Fuerza de trabajo femenina: agrícola/total (%)	Mujeres que ocupan cargos gubernamentales a nivel ministerial (% del total)		Escanos parlamentarios ocupados por mujeres (% del total)	
	Primaria	Secundaria	Terciaria					1997 <sup>c</sup>	2002-2003	2005 <sup>d</sup>	2004		1998 <sup>e</sup>	1998 <sup>e</sup>	2002	2005 <sup>f</sup>
Rep. Centroafricana	52	..	0,19 <sup>h</sup>	..	19	5	1100	46	10	52	78	10	..	..	..	
Rwanda	84	1,04	0,46	..	21	6	1400	49	15	33	97	36	49	..	..	
Samoa	99	0,98	1,11	0,90	25	4	130	37	37	9	33	8	6	..	..	
Santo Tomé y Príncipe	..	0,94 <sup>i</sup>	0,83 <sup>j</sup>	0,56	18	4	..	..	32	26	74	14	9	..	..	
Senegal	57	0,89	..	..	18	5	690	43	20	24	81	21	19	..	..	
Sierra Leona	52	..	0,4 <sup>k</sup>	..	18	7	2000	37	7	..	76	13	15	..	..	
Somalia	72	0,83 <sup>l</sup>	..	..	20	4	1100	43	..	..	82	..	..	..	..	
Sudán	..	..	0,92 <sup>m</sup>	..	19	4	590	31	..	..	74	3	10	..	..	
Togo	56	0,84	0,48 <sup>n</sup>	0,20 <sup>o</sup>	19	5	660	45	15	48	61	20	6	..	..	
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0	..	..	
Uganda	75	..	0,90 <sup>p</sup>	0,52 <sup>q</sup>	18	7	880	47	..	39	83	23	24	..	..	
Vanuatu	..	1,02 <sup>r</sup>	1,01 <sup>s</sup>	..	23	4	130	..	..	..	37	8	4	..	..	
Yemen	41	0,71	0,46 <sup>t</sup>	0,28 <sup>u</sup>	18	6	570	29	8	13	75	3	0	..	..	
Zambia	78	0,98	0,83 <sup>v</sup>	0,46 <sup>w</sup>	19	6	750	43	16	55	75	25	13	..	..	
Todos los PMA	70	..	..	..	19	5	..	43	..	..	78	..	..	..	..	

Fuentes: PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2005; Naciones Unidas, The World's Women 1970-1990 y 2000; Trends and Statistics: Women's Indicators and Statistics (Wistat); UNESCO, datos estadísticos en línea, 2005; Anuario Estadístico, 1999; Informe Mundial sobre la Cultura 2000; UNICEF, Estado Mundial de la Infancia 2005; y FAO, datos en línea.

a Mujeres en porcentaje de varones.

b La matriculación neta en escuelas primarias y secundarias y la matriculación en escuelas terciarias se calculan en general como tasa bruta.

c O último año disponible.

d Datos de UNICEF, OMS y FNUAP ajustados con respecto a datos y estimaciones comunicados para el año 2005.

e Los datos se refieren al año lectivo 2000/01.

f Los datos se refieren al año lectivo 2001/02.

g Datos al 1º de enero de 2005.

h Datos al 1º de marzo de 2005 referidos a la cámara baja o única.

i Las estimaciones están sujetas a revisión.

TABLE 16. POBLACIÓN DE REFUGIADOS EN LOS PMA, POR PAÍS O TERRITORIO DE ASILO O RESIDENCIA A FINES DE 2004

País	Población de refugiados <sup>b</sup>		Solicitantes de asilo <sup>c</sup>	Repatriados <sup>d</sup>	Desplazados internos	Desplazados internos Repatriados <sup>e</sup>	Otros	Total
	Comienzos del año	Fines del año						
Afganistán <sup>g</sup>	22	30	29	940469	159549	27391	-	1127468
Angola	13381	13970	929	90246	-	-	-	105145
Bangladesh	19792	20449	10	-	-	-	250000	270459
Benin	5034	4802	1053	-	-	-	-	5855
Bhután	-	-	-	-	-	-	-	-
Burkina Faso	466	492	518	-	-	-	-	1010
Burundi	40971	48808	11893	90321	-	1970	-	152992
Cabo Verde	-	-	-	-	-	-	-	-
Camboya	76	382	316	-	-	-	-	698
Chad	146400	259880	-	184	-	-	-	260064
Comoras	-	-	-	-	-	-	-	-
Djibouti	27034	18035	-	-	-	-	-	18035
Eritrea	3889	4240	449	9893	-	-	7	14589
Etiopa	130276	115980	40	7	-	-	-	116027
Gambia	7465	7343	602	-	-	-	-	7945
Guinea	184341	139252	6317	2	-	-	-	145571
Guinea Ecuatorial	-	-	-	-	-	-	-	-
Guinea-Bissau	7551	7536	141	-	-	-	-	7677
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Islas Salomón	-	-	-	-	-	-	-	-
Kiribati	-	-	-	-	-	-	-	-
Lesotho	-	-	-	-	-	-	-	-
Liberia	33998	15172	5	56872	498566	33050	35	603700
Madagascar	-	-	-	-	-	-	-	-
Malawi	3202	3682	3335	-	-	-	-	7017
Maldivas	-	-	-	-	-	-	-	-
Malí	10009	11256	1085	-	-	-	-	12341
Mauritania	475	473	117	-	-	-	29500	30090
Mozambique	311	623	4892	-	-	-	-	5515
Myanmar	-	-	-	210	-	-	-	210
Nepal	123667	124928	654	-	-	-	10737	136319
Níger	328	344	41	-	-	-	-	385
Rep. Centroafricana	44753	25020	2748	368	-	-	-	28136
Dem. Rep. of the Congo	234033	199323	354	13843	-	-	-	213520
Rep. Dem. Pop. Lao	-	-	-	-	-	-	-	-
Rep. Unida de Tanzania	649770	602088	166	2	-	-	-	602256
Rwanda	36608	50221	3248	14136	-	-	-	67605
Samoa	-	-	-	-	-	-	-	-
Santo Tomé y Príncipe	-	-	-	-	-	-	-	-
Senegal	20726	20804	2412	-	-	-	-	23216
Sierra Leona	61194	65437	138	26271	-	-	-	91846
Somalia	368	357	334	18069	-	-	-	18760
Sudán	138163	141588	4271	290	662302	-	37416	845867
Timor-Leste	3	3	10	-	-	-	-	13
Togo	12396	11285	390	120	-	-	-	11795
Tuvalu	-	-	-	-	-	-	-	-
Uganda	230903	250482	1809	91	-	-	-	252382
Vanuatu	-	-	-	-	-	-	-	-
Yemen	61881	66384	1270	39	-	-	-	67693
Zambia	226697	173907	84	-	-	-	-	173991
PMA	2476183	2404576	49660	1261433	1320417	62411	327695	5426192

Fuente: ACNUR, 2004 Global Refugee Trends.

Nota: Los datos provienen en general de los gobiernos sobre la base de sus propias definiciones y métodos de reunión de datos.

a País o territorio de asilo o residencia.

b Personas reconocidas como refugiados con arreglo a la Convención de 1951/Protocolo de 1967 de las Naciones Unidas, la Convención de 1969 de la OUA de conformidad con el Estatuto del ACNUR, personas reconocidas por razones humanitarias y personas que reciben protección temporal.

c Personas cuya solicitud de asilo o estatuto de refugiado está pendiente en cualquier etapa del procedimiento o que están inscritos de otra manera como solicitantes de asilo.

d Refugiados que han regresado a su país de origen durante el año.

e Personas desplazadas dentro de su país y a quienes el ACNUR otorga protección y/o asistencia.

f Personas que han regresado a su lugar de origen durante el año.

g De acuerdo con el Gobierno, se calcula que el número de afganos en la República Islámica del Irán y el Pakistán asciende a 2 millones y 1,8 millones respectivamente.

## 17. PRINCIPALES EXPORTACIONES DE TODOS LOS PMA EN 2002-2003

CUCI	Rubro	Valor <sup>a</sup>	En porcentaje		
		(millones de dólares)	PMA	de Países en desarrollo	Mundo
	Todos los productos	37.159,5	100,00	1,69	0,54
333	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos	12.041,8	32,41	4,66	3,33
845	Prendas exteriores y otros artículos de punto	2.394,3	6,44	6,32	4,29
334	Productos de petróleo refinado	1.982,6	5,34	2,76	1,23
842	Prendas exteriores de hombre de tejidos textiles	1.465,7	3,94	6,59	4,00
846	Prendas interiores de tejidos de punto o ganchillo	1.322,6	3,56	5,77	3,60
843	Prendas exteriores de mujer de tejidos textiles	1.059,5	2,85	3,20	1,96
263	Algodón	1.049,4	2,82	37,67	12,86
844	Prendas interiores de tejidos textiles	1.021,5	2,75	11,58	8,78
036	Crustáceos y moluscos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera	902,2	2,43	8,11	5,20
667	Perlas, piedras preciosas y semipreciosas, en bruto o labradas	888,4	2,39	4,61	1,51
341	Gas natural y manufacturado	737,5	1,98	2,21	0,80
971	Oro no monetario	677,2	1,82	5,14	2,54
034	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	563,6	1,52	5,82	2,30
682	Cobre	559,2	1,50	4,33	1,82
247	Madera en bruto o simplemente escuadrada	501,4	1,35	29,89	6,77
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente escuadrada	483,9	1,30	5,99	1,76
071	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas	427,4	1,15	7,59	4,71
684	Aluminio	424,9	1,14	3,72	0,82
892	Material impreso	422,7	1,14	7,51	1,21
121	Tabaco sin elaborar	337,2	0,91	12,07	6,24

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos de la División de Estadística de las Naciones Unidas.  
a Promedio anual 2002-2003.

## 18. PRINCIPALES MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PMA: PARTES PORCENTUALES EN 2004 (O ÚLTIMO AÑO DISPONIBLE)

País	Total	Países desarrollados				Países de Europa Sudoriental Y CEI	Países en desarrollo			Sin asignar
		UE 25	Japón	EE.UU y Canadá	Otros		Total	OPEP	Otros	
Afganistán	34,4	20,3	0,6	12,9	0,6	5,0	60,7	3,9	56,8	0,0
Angola	50,7	10,4	0,1	40,2	0,0	0,0	49,3	1,1	48,2	0,0
Bangladesh	78,3	50,0	1,0	26,5	0,9	0,1	8,7	1,2	7,5	12,9
Benin	11,3	11,0	0,0	0,3	..	0,1	88,4	8,5	79,9	0,2
Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	16,3	13,4	2,6	0,1	0,2	..	81,0	1,9	79,2	..
Burundi	59,0	27,3	0,6	5,6	..	0,8	14,7	0,0	14,7	25,6
Cabo Verde	96,1	78,3	0,5	17,7	..	..	3,4	2,0	1,5	..
Camboya	90,9	25,6	3,5	60,8	0,9	0,1	9,1	0,1	9,0	0,0
Chad	83,9	7,9	0,0	76,0	0,0	0,0	16,1	0,1	16,0	0,0
Comoras	72,9	28,8	1,4	42,5	0,3	0,0	26,0	0,0	26,0	1,1
Djibouti	3,8	3,3	0,0	0,4	0,0	0,0	96,2	0,1	96,1	0,0
Eritrea	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Etiopía	47,5	28,9	8,7	6,0	3,8	0,6	35,7	8,1	27,6	16,2
Gambia	57,0	53,2	2,2	1,3	0,0	0,8	42,2	0,0	42,2	0,0
Guinea	50,1	40,4	0,1	9,5	0,1	23,3	26,6	3,2	23,4	0,0
Guinea Ecuatorial	74,7	28,6	1,4	44,3	0,5	0,0	25,3	0,0	25,3	0,0
Guinea-Bissau	28,6	4,9	0,4	23,3	..	..	71,4	13,9	57,5	..
Haití	90,3	3,4	0,2	85,9	0,8	0,0	9,5	0,7	8,8	0,2
Islas Salomón	20,8	6,9	9,5	1,8	2,5	..	76,8	0,5	76,3	..
Kiribati	87,9	48,3	28,7	9,2	2,3	..	12,1	..	..	..
Lesotho	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Liberia	88,8	72,7	0,0	12,7	3,4	0,2	11,0	0,2	10,8	0,0
Madagascar	87,5	47,5	2,3	37,2	0,6	0,1	10,8	0,2	10,6	1,7
Malawi	52,8	35,7	2,5	12,5	2,1	6,4	39,7	0,9	38,8	1,0
Maldivas	63,4	14,8	8,6	39,9	0,1	0,0	36,6	6,8	29,8	0,0
Malí	23,7	21,9	0,1	1,2	0,5	0,1	72,9	1,9	71,0	3,3
Mauritania	67,5	52,8	12,9	0,9	0,9	5,4	25,5	2,8	22,7	1,6
Mozambique	75,6	73,4	1,2	0,8	0,1	0,6	17,7	0,5	17,1	6,1
Myanmar	21,9	15,6	5,1	0,6	0,6	0,1	76,4	0,7	75,7	1,7
Nepal	43,0	17,5	1,1	23,4	1,1	0,0	54,0	0,0	54,0	3,0
Níger	66,4	48,8	8,0	9,7	0,0	..	33,5	24,4	9,1	..
Rep. Centroafricana	77,3	69,2	1,6	6,4	0,1	0,1	22,7	8,7	14,0	-0,1
Rep. Dem del Congo	76,1	65,6	0,7	9,5	0,2	0,0	23,5	0,0	23,5	0,3
Rep. Dem. Pop. Lao	31,8	27,7	1,3	1,8	1,0	0,1	39,1	0,8	38,3	29,0
Rep. Unida de Tanzania	44,6	33,3	5,5	2,7	3,1	1,4	47,1	4,9	42,2	7,0
Rwanda	13,3	10,7	0,0	2,5	0,1	0,9	53,6	37,6	16,0	32,2
Samoa	70,3	3,8	1,0	5,1	60,5	0,0	24,8	19,0	5,8	4,9
Santo Tomé y Príncipe	64,4	62,4	..	1,0	1,0	..	35,6	2,0	33,7	..
Senegal	28,1	26,0	1,2	0,3	0,7	0,0	57,0	0,5	56,5	14,8
Sierra Leona	88,9	81,5	0,1	7,2	0,1	0,2	10,5	0,5	10,0	0,4
Somalia	2,0	1,0	0,6	0,4	0,1	0,0	97,9	29,9	68,0	0,1
Sudan	19,0	5,0	13,7	0,4	0,0	0,1	80,1	7,6	72,4	0,8
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Togo	19,2	13,9	0,1	0,4	4,9	0,3	79,8	3,4	76,4	0,7
Tuvalu	68,4	68,4	..	..	0,0	0,0	26,3	..	..	5,3
Uganda	54,3	37,0	1,1	4,1	12,1	0,7	38,8	2,3	36,5	6,2
Vanuatu	22,0	12,1	7,3	1,1	1,5	0,0	77,7	6,0	71,7	0,2
Yemen	6,3	1,6	1,4	1,3	2,0	0,0	93,5	9,8	83,7	0,1
Zambia	35,4	17,4	7,7	2,5	7,8	0,1	64,5	0,9	63,6	0,0
Todos los PMA	50,2	26,0	2,7	20,3	1,2	0,7	42,8	2,6	40,2	6,3
Todos los países en desarrollo	53,1	18,0	8,7	24,0	2,4	1,2	43,4	3,8	39,7	2,2

Fuente: UNCTAD, Manual de Estadísticas 2005, sobre la base de datos del FMI, Direction of Trade Statistics, CD-ROM.

19. FUENTES PRINCIPALES DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PMA: PARTES PORCENTUALES EN 2004  
(O ÚLTIMO AÑO DISPONIBLE)

País	Total	Países desarrollados				Países de Europa sudoriental y CEI	Países en desarrollo			Sin asignar
		UE 25	Japón	EE.UU y Canadá	Otros		Total	OPEP	Otros	
Afganistán	27,2	14,9	3,4	8,4	0,6	14,9	57,9	1,5	56,4	0,0
Angola	64,7	43,8	6,7	13,2	1,0	0,9	34,3	0,4	33,9	0,0
Bangladesh	20,8	8,7	5,6	3,2	3,3	2,0	66,3	10,3	56,0	10,9
Benin	33,6	29,0	0,7	2,7	1,3	0,1	65,8	3,2	62,6	0,5
Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	48,3	44,3	0,4	3,1	0,5	3,9	44,1	3,0	41,2	3,7
Burundi	46,8	32,7	4,4	8,7	1,1	0,3	49,2	0,8	48,3	3,8
Cabo Verde	80,7	68,3	0,2	12,1	0,2	0,4	15,0	3,1	11,9	3,8
Camboya	9,3	4,1	2,5	1,9	0,8	0,2	90,5	3,3	87,2	0,0
Chad	66,7	54,2	0,1	11,6	0,7	2,6	30,7	6,3	24,5	0,0
Comoros	41,4	40,1	0,4	0,8	0,1	1,2	56,1	9,3	46,8	1,4
Djibouti	27,1	18,4	3,5	5,0	0,3	0,2	68,5	24,1	44,4	4,2
Eritrea	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Etiopía	38,0	18,3	3,1	15,7	0,9	4,9	48,7	26,6	22,1	8,4
Gambia	29,4	24,0	0,6	4,4	0,4	0,5	70,1	3,3	66,8	0,0
Guinea	54,1	42,8	1,4	6,3	3,6	1,9	43,7	3,4	40,3	0,3
Guinea Ecuatorial	71,3	41,3	1,0	27,3	1,8	0,1	28,5	0,1	28,4	0,0
Guinea-Bissau	40,7	39,4	0,1	1,0	0,1	0,3	46,7	0,0	46,7	12,2
Haití	62,2	7,5	2,8	51,2	0,7	0,1	37,5	2,4	35,1	0,1
Islas Salomón	39,4	3,0	3,6	1,8	30,9	0,0	47,2	1,6	45,6	13,4
Kiribati	61,5	7,7	10,3	2,6	40,9	0,0	38,5	0,3	38,1	0,0
Lesotho	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Liberia	33,0	10,8	19,9	1,3	0,9	5,5	61,6	0,1	61,5	0,0
Madagascar	33,3	28,9	1,6	2,3	0,5	0,3	57,6	10,5	47,1	8,8
Malawi	23,8	18,0	1,5	3,9	0,3	0,1	73,8	0,2	73,5	2,4
Maldivas	20,2	12,3	1,2	2,2	4,5	0,0	79,6	9,6	70,0	0,2
Mali	31,1	27,3	0,3	2,9	0,6	1,6	57,3	0,7	56,5	10,0
Mauritania	57,3	44,9	2,7	7,6	2,1	2,9	30,2	3,2	26,9	9,6
Mozambique	25,1	9,9	1,2	3,8	10,2	0,0	48,2	1,9	46,3	26,6
Myanmar	7,3	3,0	3,1	0,4	0,9	1,9	90,6	1,9	88,7	0,1
Nepal	9,8	5,0	1,4	2,1	1,2	0,5	86,8	16,9	69,9	2,9
Níger	47,1	40,4	0,5	5,6	0,6	0,7	50,1	8,8	41,2	2,1
Rep. Centroafricana	46,3	29,1	1,0	15,9	0,1	0,2	26,9	0,9	26,0	26,6
Rep. Dem. del Congo	48,4	40,3	0,8	6,2	1,1	0,2	49,0	0,4	48,5	2,4
Rep. Dem. Pop. Lao	12,3	8,4	1,4	0,7	1,8	0,6	85,2	0,1	85,1	2,0
Rep. Unida de Tanzania	30,9	19,9	2,8	5,4	2,8	0,2	64,8	11,4	53,4	4,1
Rwanda	29,9	25,1	0,8	2,9	1,1	1,2	45,3	2,5	42,8	23,7
Samoa	46,5	2,3	7,2	4,6	32,4	0,0	52,7	3,3	49,4	0,8
Santo Tomé y Príncipe	85,3	75,3	3,3	5,7	0,0	0,3	14,6	1,1	13,4	-0,1
Senegal	54,9	49,5	0,8	3,8	0,8	2,7	42,3	13,8	28,5	0,1
Sierra Leona	56,0	47,1	0,7	7,8	0,5	6,4	34,0	1,4	32,6	3,6
Somalia	6,8	4,8	0,0	1,8	0,2	0,0	80,4	6,0	74,4	12,7
Sudán	32,5	20,7	3,8	3,1	4,9	2,2	55,1	19,6	35,5	10,3
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Togo	44,1	39,9	1,5	2,4	0,3	2,8	51,8	2,9	48,9	1,3
Tuvalu	46,2	13,8	17,1	1,2	14,4	0,0	53,8	0,0	53,8	0,0
Uganda	30,5	20,0	4,6	4,9	1,0	0,3	68,5	8,9	59,6	0,7
Vanuatu	36,2	3,2	9,5	3,7	19,8	0,0	62,2	0,3	61,9	1,6
Yemen	31,3	21,3	2,7	4,9	2,4	3,5	64,4	27,8	36,7	0,8
Zambia	15,5	10,6	1,0	2,5	1,3	0,1	84,4	5,5	79,0	0,0
Todos los PMA	32,9	20,8	4,1	5,8	2,3	2,2	60,1	8,7	51,3	4,8
Todos los países en desarrollo	50,8	23,6	10,8	13,2	3,3	2,4	43,6	6,5	37,1	3,3

Fuente: UNCTAD, Manual de Estadísticas 2005, sobre la base de datos de FMI, Direction of Trade Statistics, CD-Rom.

20. COMPOSICIÓN DE LAS CORRIENTES FINANCIERAS TOTALES A TODOS LOS PMA EN DÓLARES CORRIENTES Y CONSTANTES  
(Desembolsos netos)

	Millones de dólares corrientes						Millones de dólares de 1995 <sup>f</sup>					
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004
<b>Préstamos concesionales y donaciones</b>	<b>9 503</b>	<b>16 752</b>	<b>13 838</b>	<b>18 094</b>	<b>23 791</b>	<b>24 908</b>	<b>10 677</b>	<b>14 567</b>	<b>14 120</b>	<b>18 094</b>	<b>22 235</b>	<b>..</b>
de los que:												
CAD	8 835	16 175	13 594	17 358	23 678	24 703	9 927	14 065	13 871	17 358	22 129	..
Bilaterales	5 484	9 888	7 766	10 365	16 513	15 852	6 162	8 598	7 924	10 365	15 433	..
Multilaterales <sup>a</sup>	3 351	6 287	5 828	6 993	7 165	8 852	3 765	5 467	5 947	6 993	6 696	..
Donaciones	6 413	11 842	10 822	14 135	20 271	21 626	7 206	10 297	11 042	14 135	18 944	..
Préstamos	2 422	4 333	2 772	3 223	3 407	3 078	2 721	3 768	2 829	3 223	3 184	..
Asistencia técnica	2 221	3 375	2 848	3 391	4 085	4 080	2 496	2 935	2 907	3 391	3 818	..
Otros conceptos <sup>b</sup>	6 614	12 800	10 745	13 967	19 592	20 623	7 431	11 130	10 965	13 967	18 311	..
OPEP	729	581	290	751	50	303	819	505	296	751	47	..
Bilaterales	648	571	187	653	11	59	728	497	191	653	10	..
Multilaterales <sup>c</sup>	81	9	102	98	40	244	91	8	104	98	37	..
Donaciones	434	520	55	156	20	48	488	452	56	156	18	..
Préstamos	295	60	235	595	31	255	331	52	239	595	29	..
<b>Corrientes no concesionales</b>	<b>430</b>	<b>737</b>	<b>1 355</b>	<b>-2 481</b>	<b>4 205</b>	<b>1 742</b>	<b>483</b>	<b>641</b>	<b>1 383</b>	<b>-2 481</b>	<b>3 930</b>	<b>..</b>
en las que:												
CAD	402	743	1 356	-2 485	4 205	1 746	451	646	1 383	-2 485	3 930	..
Oficiales bilaterales	497	692	-119	-403	1 037	-607	559	601	-122	-403	969	..
Multilaterales <sup>a</sup>	248	35	-57	-178	48	156	279	30	-59	-178	45	..
Créditos a la exportación <sup>d</sup>	-330	-528	67	-658	-2 022	-483	-371	-459	69	-658	-1 890	..
Inversión directa	-64	250	135	-985	1 611	1 665	-72	217	138	-985	1 506	..
Otros conceptos <sup>e</sup>	50	295	1 329	-261	3 530	1 015	56	257	1 356	-261	3 299	..
<b>Corrientes financieras totales</b>	<b>9 933</b>	<b>17 489</b>	<b>15 193</b>	<b>15 613</b>	<b>27 996</b>	<b>26 650</b>	<b>11 160</b>	<b>15 208</b>	<b>15 503</b>	<b>15 613</b>	<b>26 165</b>	<b>..</b>

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD: International Development Statistics, datos en línea.

a Procedentes de organismos multilaterales financiados mayormente por países miembros del CAD.

b Donaciones (excluidas las donaciones de asistencia técnica) y préstamos.

c Procedentes de organismos multilaterales financiados mayormente por países miembros de la OPEP.

d Con garantías privadas.

e Corrientes financieras bilaterales originadas en países del CAD y sus mercados de capital en forma de préstamos para bonos y préstamos bancarios (ya sea directamente o mediante «créditos en euromonedas» sindicados). Excluye las corrientes que no pudieron asignarse a ningún país receptor.

f El deflactor usado es el índice del valor unitario de las importaciones de los PMA en 2000. No se dispone de datos para 2004.

21. DISTRIBUCIÓN DE LAS CORRIENTES FINANCIERAS A LOS PMA Y A TODOS  
LOS PAÍSES EN DESARROLLO, POR TIPO DE CORRIENTE  
(Porcentaje)

	A los países menos adelantados						A todos los países en desarrollo					
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004
<b>Préstamos concesionales y donaciones</b>	<b>95,7</b>	<b>95,8</b>	<b>91,1</b>	<b>115,9</b>	<b>85,0</b>	<b>93,5</b>	<b>68,0</b>	<b>70,9</b>	<b>28,4</b>	<b>68,0</b>	<b>39,8</b>	<b>40,3</b>
<i>de los que:</i>												
DAC	88,9	92,5	89,5	111,2	84,6	92,7	61,5	62,9	27,6	63,8	39,3	39,7
Bilaterales	55,2	56,5	51,1	66,4	59,0	59,5	42,8	45,4	18,2	42,2	28,1	27,4
Multilaterales <sup>a</sup>	33,7	35,9	38,4	44,8	25,6	33,2	18,7	17,4	9,4	21,6	11,2	12,3
Donaciones	64,6	67,7	71,2	90,5	72,4	81,1	40,6	43,9	21,7	52,5	36,0	37,6
Préstamos	24,4	24,8	18,2	20,6	12,2	11,5	20,9	19,0	5,9	11,4	3,4	2,1
Asistencia técnica	22,4	19,3	18,7	21,7	14,6	15,3	16,1	15,4	8,3	19,3	11,8	10,4
Otros conceptos <sup>b</sup>	66,6	73,2	70,7	89,5	70,0	77,4	45,4	47,5	19,3	44,5	27,6	29,3
OPEP	7,3	3,3	1,9	4,8	0,2	1,1	6,6	8,1	0,7	3,9	0,2	0,5
Bilaterales	6,5	3,3	1,2	4,2	0,0	0,2	6,3	8,0	0,6	3,7	0,2	0,3
Multilaterales <sup>c</sup>	0,8	0,1	0,7	0,6	0,1	0,9	0,3	0,1	0,1	0,2	0,0	0,2
Donaciones	4,4	3,0	0,4	1,0	0,1	0,2	5,4	7,9	0,3	1,7	0,1	0,2
Préstamos	3,0	0,3	1,5	3,8	0,1	1,0	1,3	0,1	0,4	2,2	0,1	0,3
<b>Corrientes no concesionales</b>	<b>4,3</b>	<b>4,2</b>	<b>8,9</b>	<b>-15,9</b>	<b>15,0</b>	<b>6,5</b>	<b>32,0</b>	<b>29,1</b>	<b>71,6</b>	<b>32,0</b>	<b>60,2</b>	<b>59,7</b>
<i>en las que:</i>												
CAD	4,0	4,2	8,9	-15,9	15,0	6,6	32,6	28,8	71,6	30,1	58,3	57,2
Oficiales bilaterales	5,0	4,0	-0,8	-2,6	3,7	-2,3	8,3	11,6	-1,4	-0,5	-3,6	-5,1
Multilaterales <sup>a</sup>	2,5	0,2	-0,4	-1,1	0,2	0,6	20,1	15,0	5,8	-8,6	-5,4	-3,7
Créditos a la exportación <sup>d</sup>	-3,3	-3,0	0,4	-4,2	-7,2	-1,8	3,7	-0,7	2,9	1,7	4,0	6,2
Inversión directa	-0,6	1,4	0,9	-6,3	5,8	6,2	10,5	28,5	62,8	90,2	45,9	56,5
Otros conceptos <sup>e</sup>	0,5	1,7	8,7	-1,7	12,6	3,8	-9,9	-25,5	1,6	-52,6	17,4	3,4
<b>Corrientes financieras totales</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Para fuentes y notas, véase el cuadro 20.

22. PARTE DE LOS PMA EN LAS CORRIENTES FINANCIERAS  
A TODOS LOS PAÍSES EN DESARROLLO, POR TIPO DE CORRIENTE  
(En porcentaje)

	1985	1990	2001	2002	2003	2004
<b>Préstamos concesionales y donaciones</b>	<b>38,0</b>	<b>35,5</b>	<b>37,2</b>	<b>41,7</b>	<b>48,0</b>	<b>45,5</b>
<i>de los que:</i>						
CAD	39,1	38,6	37,5	42,6	48,4	45,8
Bilaterales	34,9	32,7	32,5	38,5	47,1	42,6
Multilaterales <sup>a</sup>	48,9	54,2	47,1	50,6	51,4	52,9
Donaciones	43,1	40,5	38,0	42,2	45,3	42,4
Préstamos	31,5	34,3	35,9	44,4	81,2	106,7
Asistencia técnica	37,6	32,9	26,1	27,5	27,8	28,9
Otros conceptos <sup>b</sup>	39,7	40,5	42,5	49,1	57,1	51,8
OPEP	29,9	10,8	31,5	30,2	17,3	44,3
Bilaterales	27,9	10,8	23,4	27,6	4,3	17,1
Multilaterales <sup>c</sup>	70,2	14,6	87,1	81,9	94,0	72,1
Donaciones	22,1	9,8	13,9	14,1	14,0	18,5
Préstamos	62,6	70,2	44,9	43,1	20,4	60,1
<b>Corrientes no concesionales</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>	<b>1,4</b>	<b>..</b>	<b>5,6</b>	<b>2,1</b>
<i>de las que:</i>						
CAD	3,4	3,9	1,4	..	5,8	2,2
Oficiales bilaterales	16,2	9,0	6,3	136,4	..	8,7
Multilaterales <sup>a</sup>	3,4	0,3	..	3,2	..	..
Créditos a la exportación <sup>d</sup>	..	110,1	1,8	..	..	..
Inversión directa	..	1,3	0,2	..	2,8	2,2
Otros conceptos <sup>e</sup>	..	..	64,9	0,8	16,3	22,1
<b>Corrientes financieras totales</b>	<b>27,1</b>	<b>26,3</b>	<b>11,6</b>	<b>24,4</b>	<b>22,5</b>	<b>19,6</b>

Nota: No se indica ningún porcentaje cuando la corriente neta a todos los PMA o a todos los países en desarrollo en un determinado año resultan negativas.

Para otras notas y fuentes, véase el cuadro 20.

23. AOD<sup>a</sup> NETA DE CADA UNO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL CAD A LOS PMA EN SU CONJUNTO

País donante <sup>b</sup>	En porcentaje del INB					Milliones de dólares					Variación porcentual 2004/1990
	1990	2000	2002	2003	2004	1990	2000	2002	2003	2004	
Portugal	0,17	0,11	0,10	0,14	0,53	100	118	120	205	878	777,2
Noruega	0,52	0,27	0,33	0,36	0,33	532	424	625	801	837	57,4
Dinamarca	0,37	0,34	0,32	0,32	0,31	462	537	547	673	735	58,9
Luxemburgo	0,08	0,26	0,30	0,27	0,31	10	46	58	65	87	770,9
Países Bajos	0,30	0,21	0,29	0,20	0,25	834	793	1180	981	1453	74,2
Suecia	0,35	0,24	0,26	0,27	0,22	775	528	629	822	762	-1,7
Irlanda	0,06	0,14	0,21	0,21	0,21	21	113	210	266	322	1430,4
Bélgica	0,19	0,09	0,14	0,35	0,18	367	213	353	1088	645	75,6
Francia	0,19	0,09	0,16	0,11	0,15	2286	1141	1626	2965	3169	38,6
Reino Unido	0,09	0,10	0,07	0,12	0,14	834	1406	1153	2273	2988	258,2
Suiza	0,14	0,10	0,08	0,12	0,11	325	269	250	405	399	22,7
Finlandia	0,24	0,09	0,12	0,11	0,08	317	109	154	183	153	-51,8
Alemania	0,12	0,06	0,07	0,10	0,08	1769	1207	1332	2508	2312	30,7
<b>Total del CAD</b>	<b>0,09</b>	<b>0,05</b>	<b>0,06</b>	<b>0,08</b>	<b>0,08</b>	<b>15153</b>	<b>12169</b>	<b>15137</b>	<b>22237</b>	<b>23490</b>	<b>55,0</b>
Nueva Zelandia	0,04	0,06	0,06	0,06	0,07	18	27	30	45	65	257,1
Canadá	0,13	0,04	0,05	0,07	0,07	740	307	349	634	702	-5,1
Austria	0,07	0,05	0,08	0,07	0,06	61	59	170	169	168	175,7
Australia	0,06	0,06	0,05	0,05	0,06	171	211	192	259	350	104,4
Italia	0,13	0,04	0,09	0,08	0,05	1382	388	1045	1104	788	-43,0
Japón	0,06	0,04	0,04	0,04	0,04	1753	2127	1813	1922	1684	-3,9
España	0,00	0,03	0,04	0,04	0,04	194	142	252	342	424	118,0
Estados Unidos	0,04	0,02	0,03	0,04	0,04	2199	1986	3012	4474	4504	104,8
Grecia	-	0,02	0,03	0,03	0,03	-	18	37	55	65	-

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE, *Development Co-operation Report*, varios números, y OCDE/CAD, *International Development Statistics*, base de datos en línea.

a Incluidas las corrientes imputadas que discurren por canales multilaterales.

b Clasificados por orden descendente de la proporción AOD/INB en 2004.

24. AOD BILATERAL DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL CAD Y CORRIENTES FINANCIERAS TOTALES PROCEDENTES DE ORGANISMOS MULTILATERALES<sup>a</sup> EN TODOS LOS PMA  
(En millones de dólares)

	Desembolsos netos						Compromisos						
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004	
<b>A. Donantes bilaterales</b>													
Alemania	584,9	1160,6	601,6	819,6	1551,4	963,2	843,8	1323,2	576,6	952,1	1709,3	1009,5	
Australia	58,2	104,5	151,7	172,8	204,4	296,5	59,1	97,0	179,6	138,0	236,6	249,7	
Austria	12,1	60,9	71,7	125,6	64,3	54,8	11,9	132,4	66,3	137,2	75,4	46,2	
Bélgica	179,2	273,5	190,8	252,7	959,9	458,9	83,5	273,5	209,5	260,7	959,9	488,6	
Canadá	329,6	391,6	198,6	224,8	487,7	548,6	352,0	354,0	208,5	316,4	466,7	655,7	
Dinamarca	126,0	295,1	396,6	371,1	448,0	493,5	148,6	269,2	177,1	371,0	254,8	663,2	
España	-	96,7	78,5	130,4	160,4	169,2	-	-	87,0	138,9	170,4	195,6	
Estados Unidos	1427,0	1098,0	992,4	2086,3	4238,6	3433,5	1362,4	1152,2	1227,3	2321,3	4774,0	4421,2	
Finlandia	60,6	194,6	70,6	78,3	99,3	109,9	127,7	129,8	101,9	97,9	97,5	109,9	
Francia	723,9	1857,1	645,4	1108,7	2247,6	2269,3	901,7	1480,3	765,5	1279,9	2755,8	2503,6	
Grecia	-	-	2,3	9,7	10,8	14,4	-	-	2,3	9,7	10,8	14,4	
Germany	584,9	1160,6	601,6	819,6	1551,4	963,2	843,8	1323,2	576,6	952,1	1709,3	1009,5	
Irlanda	10,4	13,9	123,6	181,1	226,1	270,7	10,4	13,9	123,6	181,1	226,1	270,7	
Italia	420,1	968,8	187,2	772,6	722,1	287,6	530,7	846,0	211,4	782,4	723,2	302,2	
Japón	562,9	1067,2	1188,8	1036,5	1078,0	914,9	633,2	1144,7	1709,7	1207,9	1127,3	1848,8	
Luxemburgo	-	7,9	40,5	50,6	55,9	60,8	-	-	40,5	50,6	55,9	70,8	
Noruega	156,8	356,7	314,9	452,0	577,6	617,4	151,1	187,0	428,2	478,0	649,2	634,2	
Nueva Zelandia	7,0	13,3	25,4	25,5	37,0	56,3	12,2	9,7	25,4	27,9	35,4	57,6	
Países Bajos	256,2	592,8	761,9	920,2	980,7	957,5	251,9	681,7	753,7	857,7	733,9	802,1	
Portugal	-	99,6	155,0	155,9	150,8	824,5	-	-	155,0	155,9	152,6	829,1	
Reino Unido	281,6	473,0	1079,2	855,7	1348,6	2195,7	232,3	480,0	1119,3	885,0	1402,3	2204,1	
Suecia	200,8	530,2	325,7	344,7	608,8	586,9	210,5	332,4	355,1	367,9	739,7	527,7	
Suiza	87,2	232,1	163,3	190,0	255,2	257,7	137,4	214,9	174,2	165,7	269,0	278,8	
<i>Total de la ayuda</i>													
<i>concesional bilateral</i>	5484,4	9888,0	7765,6	10364,8	16513,0	15851,5	6060,4	9121,7	8697,6	11183,3	17625,8	18183,5	
<b>B. Donantes multilaterales</b>													
<i>1. Concesional</i>													
BID (Fondo especial)	10,7	11,7	0,3	3,8	25,8	18,7	24,7	56,0	2,0	1,9	203,7	2,3	
BIRF	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CE	554,8	1168,4	1499,8	1686,8	2309,7	2642,6	579,0	790,8	1316,6	1947,8	3380,5	2585,8	
FAfD	173,4	561,3	307,2	437,0	374,1	675,6	344,4	864,4	973,3	661,1	971,4	967,0	
FAsD	229,6	448,2	271,9	330,6	293,5	161,8	383,7	536,4	422,1	708,5	721,4	638,8	
FIDA	108,0	120,6	88,8	76,7	85,1	109,4	83,2	72,1	158,7	130,0	187,3	185,6	
FMI (SAE+SRAE+PRC)	-108,8 <sup>b</sup>	297,9	86,0	305,6	-272,3	-3,7	-	-	-	-	-	-	
IDA	1178,9	2138,0	2394,5	2897,2	3186,5	3925,7	1584,4	2986,0	3532,4	3253,6	3764,9	4614,7	
Otros:	1204,1	1541,1	1163,4	1239,3	1148,9	1305,5	1314,9	1748,3	269,2	263,1	117,5	91,1	
<i>de las cuales:</i>													
ACNUR	201,8	197,6	201,4	254,9	203,5	164,1	-	-	-	-	-	-	
ATNU	62,0	59,0	81,9	113,2	123,7	114,9	-	-	-	-	-	-	
FNUAP	26,4	46,3	89,3	106,1	110,9	114,1	-	-	-	-	-	-	
PNUD	276,2	366,6	157,2	154,7	171,8	220,0	-	-	-	-	-	-	
PrMA	346,3	501,3	234,8	241,9	229,0	186,0	-	-	-	-	-	-	
UNICEF	126,6	232,7	184,2	168,9	194,5	202,8	-	-	-	-	-	-	
Total	3351,4	6287,1	5828,3	6993,4	7164,6	8851,6	4314,3	7053,9	6724,2	7008,5	9406,1	9144,8	
<i>2. No concesional</i>													
BAfD	142,9	106,9	-66,1	-77,3	-51,7	-87,9	-	-	-	-	-	-	
BAsD	-0,9	-0,5	20,6	24,3	19,1	95,9	-	-	-	-	-	-	
BIRF	55,0	-82,0	-17,7	-118,6	-14,9	-10,4	-	-	-	-	-	-	
CE	20,0	-14,0	8,3	30,6	61,1	165,3	-	-	-	-	-	-	
CFI	20,5	18,5	-2,5	-36,5	34,8	-7,0	-	-	-	-	-	-	
Total	237,6	28,9	-57,5	-177,6	48,4	155,8	-	-	-	-	-	-	
<i>Total de la ayuda</i>													
<i>concesional (A + B,1)</i>	8835,7	16175,1	13593,9	17358,2	23677,6	24703,1							
<b>Total general</b>	<b>9073,3</b>	<b>16203,9</b>	<b>13536,4</b>	<b>17180,6</b>	<b>23725,9</b>	<b>24859,0</b>	<b>10374,7</b>	<b>16175,7</b>	<b>15421,7</b>	<b>18191,8</b>	<b>27031,9</b>	<b>27328,3</b>	

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD, OCDE, *International Development Statistics*, datos en línea.

a Organismos multilaterales financiados principalmente por países del CAD.

b Fondo fiduciario del FMI.

25. AOD A LOS PMA DE PAÍSES MIEMBROS DEL CAD Y ORGANISMOS MULTILATERALES FINANCIADOS PRINCIPALMENTE POR ESTOS ÚLTIMOS PAÍSES: DISTRIBUCIÓN POR DONANTES Y PARTES ASIGNADAS A LOS PMA EN LAS CORRIENTES TOTALES DE AOD A TODOS LOS PAÍSES EN DESARROLLO  
(Porcentaje)

	Distribución por donante						Parte de los PMA en las corrientes de AOD a todos los países en desarrollo					
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004
<b>A. Donantes bilaterales</b>												
Alemania	6,6	7,2	4,4	4,7	6,6	3,9	35,6	29,9	30,0	41,8	50,5	35,9
Australia	0,7	0,6	1,1	1,0	0,9	1,2	11,9	15,4	27,7	29,1	27,6	32,0
Austria	0,1	0,4	0,5	0,7	0,3	0,2	7,5	153,1	19,9	59,1	48,1	23,9
Bélgica	2,0	1,7	1,4	1,5	4,1	1,9	75,6	72,2	60,7	59,8	85,6	71,4
Canadá	3,7	2,4	1,5	1,3	2,1	2,2	44,6	39,5	44,0	32,8	77,2	49,3
Dinamarca	1,4	1,8	2,9	2,1	1,9	2,0	60,6	61,3	55,5	54,4	67,1	57,4
España	-	0,6	0,6	0,8	0,7	0,7	-	19,5	8,6	18,7	19,8	15,8
Estados Unidos	16,2	6,8	7,3	12,0	17,9	13,9	28,3	20,2	23,2	35,7	42,0	34,1
Finlandia	0,7	1,2	0,5	0,5	0,4	0,4	54,9	53,1	54,4	54,1	54,5	52,8
Francia	8,2	11,5	4,7	6,4	9,5	9,2	39,2	38,7	25,5	31,2	45,6	43,1
Grecia	-	-	0,0	0,1	0,0	0,1	-	-	25,6	53,9	26,4	32,0
Irlanda	0,1	0,1	0,9	1,0	1,0	1,1	92,2	87,3	85,2	81,9	78,5	81,1
Italia	4,8	6,0	1,4	4,5	3,0	1,2	65,0	54,4	99,4	91,6	86,7	64,3
Japón	6,4	6,6	8,7	6,0	4,6	3,7	23,3	17,2	20,0	19,8	25,1	21,6
Luxemburgo	-	0,0	0,3	0,3	0,2	0,3	-	60,4	52,4	55,2	49,2	55,0
Noruega	1,8	2,2	2,3	2,6	2,4	2,5	58,1	62,2	56,3	63,8	63,2	66,7
Nueva Zelanda	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	22,1	22,6	40,9	37,1	37,4	46,1
Países Bajos	2,9	3,7	5,6	5,3	4,1	3,9	40,0	37,4	45,6	52,4	56,2	60,9
Portugal	-	0,6	1,1	0,9	0,6	3,3	-	100,0	97,1	95,3	94,2	97,8
Reino Unido	3,2	2,9	7,9	4,9	5,7	8,9	43,4	44,1	57,4	41,8	49,6	55,2
Suecia	2,3	3,3	2,4	2,0	2,6	2,4	50,1	57,8	52,2	55,6	64,1	57,5
Suiza	1,0	1,4	1,2	1,1	1,1	1,0	51,6	60,1	53,4	50,9	53,5	52,8
Total	62,1	61,1	57,1	59,7	69,7	64,2	34,9	32,7	32,5	38,5	47,1	42,6
<b>B. Donantes multilaterales</b>												
AIF	13,3	13,2	17,6	16,7	13,5	15,9	45,4	54,7	51,7	54,6	61,2	59,8
BID (Fondo especial)	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	3,3	10,4	0,1	2,7	10,0	7,9
BIRF	0,0	-	-	-	-	-	1,9	-	-	-	-	-
CE	6,3	7,2	11,0	9,7	9,8	10,7	59,6	53,0	42,7	50,1	53,3	48,3
FAfD	2,0	3,5	2,3	2,5	1,6	2,7	83,8	94,4	76,1	73,8	80,9	82,8
FAsD	2,6	2,8	2,0	1,9	1,2	0,7	59,3	41,3	36,6	38,6	37,6	26,2
FIDA	1,2	0,7	0,7	0,4	0,4	0,4	41,8	49,2	56,9	57,3	63,1	76,1
FMI (SAF+ESAF+PRCF)	n.a.	1,8	0,6	1,8	n.a.	0,0	36,5	92,7	856,8	56,5	n.a.	2,5
Naciones Unidas	11,8	8,7	7,0	6,0	4,4	4,1	45,4	46,3	40,5	41,2	41,4	41,5
Otros	0,6	0,9	1,7	1,2	0,5	1,3	42,8	136,0	70,1	60,0	49,7	52,4
Total	37,9	38,9	42,9	40,3	30,3	35,8	48,9	54,2	47,1	50,6	51,4	52,9
<b>Total general</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>39,1</b>	<b>38,6</b>	<b>37,5</b>	<b>42,6</b>	<b>48,4</b>	<b>45,8</b>

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD, *International Development Statistics*, datos en línea.

n.a.: No puede expresarse la parte porcentual porque el numerador es negativo.

26. CORRIENTES FINANCIERAS TOTALES Y AOD DE TODAS LAS FUENTES A CADA UNO DE LOS PMA  
(Desembolsos netos en millones de dólares)

País	Corrientes financieras totales						De las cuales: AOD					
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004
Afganistán	- 6	129	390	1 305	1 611	2 225	17	131	408	1 305	1 595	2 190
Angola	258	91	854	- 337	446	1 084	92	268	289	421	497	1 144
Bangladesh	1 105	2 167	985	895	1 273	1 515	1 129	2 095	1 030	913	1 396	1 404
Benin	97	243	291	235	286	373	95	268	274	216	293	378
Bhután	24	50	60	96	57	78	24	47	61	73	77	78
Burkina Faso	190	347	391	490	524	643	195	331	392	473	507	610
Burundi	154	255	149	186	224	342	139	264	137	172	225	351
Cabo Verde	71	107	130	161	186	206	70	108	77	92	143	140
Camboya	15	42	443	207	383	316	15	42	420	487	509	478
Chad	179	315	201	247	299	325	181	314	187	229	247	319
Comoras	51	45	16	- 105	26	24	48	45	27	32	24	25
Djibouti	103	192	71	94	99	74	81	194	58	78	79	64
Eritrea	-	-	281	216	302	252	-	-	281	230	316	260
Etiopía	790	988	1 061	1 093	1 594	1 673	720	1 016	1 116	1 307	1 553	1 823
Gambia	48	108	46	47	68	67	50	99	54	61	63	63
Guinea	108	284	230	232	230	230	115	293	282	250	240	279
Guinea Ecuatorial	28	62	24	- 415	845	848	17	61	13	20	21	30
Guinea-Bissau	63	135	59	60	93	75	58	129	59	59	145	76
Haití	142	154	166	170	202	243	150	168	171	156	200	243
Islas Salomón	22	58	54	25	62	124	21	46	59	26	60	122
Kiribati	12	20	13	21	18	17	12	20	12	21	18	17
Lesotho	118	148	- 41	- 44	- 50	96	93	142	56	76	78	102
Liberia	- 294	519	1 033	- 259	4 522	1 225	91	114	39	52	107	210
Madagascar	210	430	374	369	550	1 217	186	398	374	373	539	1 236
Malawi	118	518	457	392	517	471	113	503	404	377	518	476
Maldivas	11	38	38	52	55	76	9	21	25	27	21	28
Mali	377	474	333	330	559	533	376	482	354	467	543	567
Mauritania	224	219	260	306	228	211	207	237	268	345	239	180
Mozambique	330	1 051	1 057	2 091	864	1 368	300	1 003	933	2 203	1 039	1 228
Myanmar	311	117	107	78	61	84	346	163	127	121	126	121
Nepal	244	429	475	280	464	416	234	426	394	365	465	427
Níger	285	382	229	194	486	453	303	396	257	298	457	536
Rep. Centroafricana	112	254	66	54	50	106	104	250	67	60	50	105
Rep. Dem. del Congo	462	1 410	288	1 025	4 707	1 782	306	897	263	1 188	5 421	1 815
Rep. Dem. Pop. Lao	67	151	242	265	152	260	40	151	245	278	299	270
Rep. Unida de Tanzania	556	1 128	1 296	1 019	1 623	1 750	484	1 173	1 271	1 233	1 704	1 746
Rwanda	184	286	296	360	341	471	180	291	299	355	333	468
Samoa	20	54	43	38	40	21	19	48	43	37	33	31
Santo Tomé y Príncipe	12	54	41	28	45	32	13	55	38	26	38	33
Senegal	306	759	456	541	524	996	289	818	413	445	446	1 052
Sierra Leona	56	64	343	353	296	361	65	61	345	353	303	360
Somalia	380	488	153	197	179	191	353	494	150	194	175	191
Sudán	1 117	740	173	423	610	902	1 129	822	185	351	617	882
Timor-Leste	- 5	- 5	249	397	346	527	-	0	195	220	155	153
Togo	91	257	43	60	65	94	111	260	44	51	47	61
Tuvalu	3	5	10	37	6	8	3	5	10	12	6	8
Uganda	220	665	757	702	991	1 143	180	668	793	712	977	1 159
Vanuatu	39	149	- 374	24	32	21	22	50	32	28	32	38
Yemen	402	331	496	759	389	193	397	405	461	584	234	252
Zambia	523	583	382	618	517	909	322	480	349	641	581	1 081
Todos los PMA	9 933	17 489	15 193	15 613	27 996	26 650	9 503	16 752	13 838	18 094	23 791	24 908
Todos los países en desarrollo	36 708	66 608	131 161	63 861	124 454	135 853	24 975	47 216	37 237	43 404	49 578	54 759
<b>Pro memoria:</b>												
<i>En dólares corrientes per cápita</i>												
Todos los PMA	25	34	22	22	39	36	24	32	20	26	33	34
Todos los países en desarrollo	10	16	27	13	25	27	7	12	8	9	10	11
<i>En dólares constantes de 2000<sup>a</sup> (millones):</i>												
Todos los PMA	11 160	15 208	15 503	15 613	26 165	..	10 677	14 567	14 120	18 094	22 235	..
Todos los países en desarrollo	40 787	64 668	135 218	67 222	125 711	..	27 750	45 841	38 389	45 688	50 079	..
<i>En dólares constantes de 2000<sup>a</sup> per cápita:</i>												
Todos los países en desarrollo	11	16	28	14	25	..	8	11	8	9	10	..

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD, *International Development Statistics*, datos en línea.

a. El deflactor usado es el índice del valor unitario de las importaciones par 2000.

## 27. AOD DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL CAD Y LOS ORGANISMOS MULTILATERALES FINANCIADOS PRINCIPALMENTE POR ESTOS PAÍSES, A CADA UNO DE LOS PMA

País <sup>a</sup>	Promedio: 1990-1994					Promedio 2000-2004							
	AOD per cápita	AOD total	De la cual:		AOD multilateral	AOD bilateral	De la cual:		AOD multilateral	AOD bilateral	De la cual:		
			técnica	asistencia			técnica	asistencia					
	Dólares	Millones de dólares	En porcentaje de la AOD total					Dólares	Millones de dólares	En porcentaje de la AOD total			
Rep. Dem. del Congo	9,8	397,5	15,7	67,1	62,2	32,9	18,9	4,5	1 773,8	76,3	73,7	23,7	12,0
Rep. Unida de Tanzania	39,1	1 100,6	15,9	66,2	69,9	33,8	12,3	10,6	1 396,8	66,2	65,8	33,8	16,9
Etiopía	19,7	1 075,6	8,2	44,9	44,0	55,1	36,5	17,6	1 269,0	51,9	52,0	48,1	22,5
Mozambique	82,6	1 181,0	10,1	69,0	58,6	31,0	17,6	67,1	1 253,3	70,7	74,5	29,3	15,2
Bangladesh	16,1	1 756,5	11,4	49,0	49,5	51,0	11,5	8,7	1 163,0	52,3	59,8	47,7	11,1
Argenstán	10,7	182,0	28,2	62,7	64,7	37,3	37,3	42,3	1 102,4	77,9	78,5	22,1	18,6
Uganda	34,7	659,5	10,9	44,8	40,7	55,2	18,1	34,2	889,0	60,8	62,5	39,2	21,5
Zambia	90,1	797,6	15,0	66,1	70,2	33,9	11,7	61,9	687,1	71,5	72,7	28,5	17,5
Madagascar	29,3	374,1	18,3	62,9	72,5	37,1	14,9	33,2	569,6	46,4	50,3	53,6	21,7
Senegal	76,1	641,4	23,4	71,8	77,5	28,2	23,4	51,1	555,2	65,7	72,5	34,3	13,5
Angola	28,9	324,6	10,8	54,7	43,0	45,3	40,6	36,3	531,5	76,8	49,6	23,2	20,6
Burkina Faso	45,5	411,9	24,5	62,9	60,5	37,1	17,7	37,4	450,4	56,6	57,6	43,4	30,8
Uganda	18,6	193,7	21,3	56,9	59,3	43,1	35,3	33,7	446,6	62,8	62,1	37,2	10,0
Cambodia	46,1	432,1	21,8	59,9	55,1	40,1	17,8	44,5	445,3	61,3	68,1	38,7	28,1
Malí	52,4	511,9	10,9	40,7	36,2	59,3	32,7	36,3	438,2	59,9	62,7	40,1	25,2
Sudán	22,3	610,8	9,8	43,1	44,9	56,9	39,6	12,1	414,4	72,7	73,2	27,3	28,4
Nepal	21,2	426,0	21,6	62,0	53,9	38,0	11,4	15,7	401,6	70,7	69,1	29,3	12,4
Rwanda	64,8	411,4	17,2	62,8	61,6	37,2	25,2	41,6	355,2	53,7	54,2	46,3	29,4
Sierra Leona	38,0	156,2	9,0	43,7	37,2	56,3	21,3	62,5	306,9	57,3	57,0	42,7	24,0
Benin	48,3	269,4	15,2	55,4	51,6	44,6	16,8	36,4	279,5	63,1	68,7	36,9	24,3
Rep. Dem. Pop. Lao	40,1	174,5	17,0	47,1	48,3	52,9	14,6	49,3	272,8	65,3	63,8	34,7	6,8
Yemen	19,1	254,5	25,7	65,2	53,0	34,8	15,2	13,8	264,2	49,8	52,4	50,2	16,9
Eritrea	116,8	249,1	26,7	170,4	170,4	79,6	79,6	64,0	248,6	60,2	57,4	39,8	16,7
Guinea	56,1	378,3	11,8	48,5	41,2	51,5	19,7	27,1	239,0	54,7	63,0	45,3	32,7
Chad	38,7	249,3	18,3	57,6	53,8	42,4	18,4	25,1	221,3	40,8	43,5	59,2	27,0
Burundi	46,5	274,2	17,4	48,4	46,7	51,6	31,5	28,5	195,5	7,2	49,7	50,3	37,4
Haítí	33,1	234,7	19,1	87,5	95,7	12,5	11,0	23,9	195,3	79,6	80,4	20,4	18,5
Timor-Leste	-	-	-	-	-	-	-	-	241,3	85,4	86,8	14,6	14,6
Somalia	81,6	531,4	4,7	75,6	75,6	24,4	21,9	20,2	150,9	66,3	67,4	33,7	33,7
Myanmar	3,4	144,1	5,9	68,3	44,8	31,7	18,3	2,4	116,6	68,8	70,3	31,2	31,0
Cabo Verde	305,3	113,9	25,2	69,9	69,3	30,1	19,6	232,2	109,8	62,5	60,0	37,5	13,9
Liberia	55,0	114,6	5,0	32,3	33,4	67,7	62,1	30,0	95,3	62,6	71,1	37,4	38,2
Guinea-Bisáu	111,9	121,2	21,6	61,8	48,3	38,2	17,8	56,0	84,1	53,2	52,7	46,8	36,9
Rep. Centroafricana	59,0	186,5	21,6	55,3	55,4	44,7	19,2	18,3	71,2	63,9	74,4	36,1	36,2

TABLA 27 (CONT.)

País <sup>a</sup>	Promedio: 1990-1994					Promedio 2000-2004							
	AOD per cápita	AOD total	De la cual:		AOD multilateral	AOD bilateral	De la cual:		AOD multilateral	AOD bilateral	De la cual:		
			técnica	asistencia			técnica	asistencia					
	Dólares	Millones de dólares	En porcentaje de la AOD total					Dólares	Millones de dólares	En porcentaje de la AOD total			
Lesotho	81,7	133,3	24,4	52,1	48,8	47,9	25,8	15,4	71,0	42,0	44,4	58,0	34,2
Bhután	95,5	60,8	20,7	63,3	63,3	36,7	28,4	24,3	69,1	64,9	63,2	35,1	14,8
Djibouti	194,1	112,8	33,9	80,0	72,1	20,0	11,6	35,1	67,7	54,2	56,0	45,8	19,7
Islas Salomón	136,9	45,9	41,3	75,2	63,9	24,8	17,8	62,3	66,9	71,7	80,9	28,3	28,7
Cambia	93,2	93,8	18,4	53,4	52,0	46,6	20,5	13,4	55,6	27,7	29,7	72,3	29,2
Islo	43,5	181,4	20,2	61,2	56,8	38,8	16,1	9,3	52,6	83,0	101,3	17,0	22,4
Vanuatu	276,5	43,8	51,6	80,8	78,6	19,2	11,0	175,6	35,0	78,6	79,4	21,4	13,1
Samoa	310,4	50,9	25,1	59,4	59,3	40,6	14,7	189,3	34,2	74,7	74,8	25,3	17,0
Santo Tomé y Príncipe	427,8	51,8	17,1	52,4	48,1	47,6	17,9	233,0	34,1	62,3	59,4	37,7	24,3
Comoras	87,6	48,8	23,8	53,5	54,6	46,5	31,4	32,8	24,2	46,6	53,4	53,4	28,9
Maldivas	129,6	29,8	14,7	53,1	53,1	46,9	17,9	74,7	22,8	51,6	53,8	48,4	14,5
Guinea Ecuatorial	141,3	52,3	30,6	60,8	58,0	39,2	20,5	45,3	21,3	80,4	103,7	19,6	30,3
Kiribati	259,9	19,6	38,8	81,0	81,0	19,0	17,4	184,1	17,2	77,5	77,5	22,5	12,1
Tuvalu	616,7	5,9	47,2	85,5	85,5	14,5	13,8	759,2	7,8	83,6	83,6	16,4	13,0
Todos los PMA	29,5	16 281,8	15,3	58,4	56,5	41,6	20,4	26,0	18 364,2	63,6	64,7	36,4	19,6
Todos los países en desarrollo	10,6	44 469,0	25,9	69,0	54,8	31,0	14,7	8,6	42 710,0	68,7	69,4	31,3	16,7

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD, *International Development Statistics*, datos en línea.<sup>a</sup> Clasificados por orden descendente de la AOD total recibida en 2000-2004.

28. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ENTRADAS A LOS PMA Y SALIDAS DE ESTOS PAÍSES  
(En millones de dólares)

País	Entradas de IED						Salidas de IED					
	1985	1990	2000	2003	2004	2004	1985	1990	2000	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	0,2	0,5	2,0	1,0	..	..	..	..	..	..
Angola	278,0	-334,5	878,5	1672,1	3504,7	2047,5	..	0,9	20,0	28,7	23,6	30
Bangladesh	- 6,7	3,2	280,4	52,3	268,3	460,4	- 0,3	0,5	2,0	2,7	2,8	4,4
Benin	- 0,1	62,4	59,7	13,5	44,7	60,0	..	0,3	3,6	1,4	0,3	..
Bhután	..	1,6	-0,1	0,3	1,1	1,0	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	- 1,4	0,5	23,1	15,0	29,1	35,0	0,0	-0,6	0,2	1,7	1,9	1,0
Burundi	1,6	1,3	11,7	0,0	0,0	3,0	..	0,0	0,0	0,0	0,0	..
Cabo Verde	..	0,3	32,5	12,1	13,8	20,5	..	0,3	1,4	0,0	..	..
Camboya	..	..	148,5	145,1	84,0	131,4	..	..	6,6	6,0	9,7	10,2
Chad	53,7	9,4	114,8	924,1	712,7	478,2	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	..
Comoras	..	0,4	0,1	0,4	1,0	2,0	..	1,1	..	..	..	..
Djiboutí	0,2	0,1	3,3	3,5	11,4	33	..	..	..	..	..	..
Eritrea	..	..	27,9	20	22,0	30,0	..	..	..	..	..	..
Etiopía	0,2	12	134,6	255	465,0	545,1	..	..	-1,0	..	..	..
Gambia	- 0,5	14,1	43,5	42,8	25,0	60,0	..	2,8	4,7	4,8	6,7	1,0
Guinea	1,1	17,9	9,9	30	79,0	100,0	..	0,1	0,0	7,0	..	..
Guinea Ecuatorial	2,4	11,1	107,8	323,4	1430,7	1664,1	..	0,1	-3,6	0,0	0,0	..
Guinea-Bissau	1,4	2	0,7	3,5	4,0	5,0	..	..	..	1,0	0,5	0,5
Haití	4,9	8	13,3	5,7	7,8	6,5	..	-8,0	..	1,0	..	..
Islas Salomón	0,7	10,4	1,4	-1,4	-2,0	-5,0	..	..	..	..	..	..
Kiribati	0,2	0,3	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	4,5	16,1	31,5	27,2	41,9	51,8	..	..	..	0,1	0,0	0,1
Liberia	- 16,2	225,2	20,8	2,8	1,0	20,0	245,0	-3,1	780,3	385,6	80,0	60,0
Madagascar	- 0,2	22,4	83,0	8,3	12,7	45,0	..	1,3	..	..	..	..
Malawi	0,5	23,3	26,0	5,9	10,0	16,0	..	..	..	..	..	..
Maldivas	1,2	5,6	13,0	12,4	13,5	13,0	..	..	..	..	..	..
Mali	2,9	5,7	82,4	243,8	132,3	180,0	..	0,2	4,0	1,6	1,4	1,0
Mauritania	7,0	6,7	40,1	117,6	214,1	300,0	..	..	0,5	..	-1,0	..
Mozambique	0,3	9,2	139,2	347,6	336,7	131,9	..	0,2	-0,2	0,0	0,0	0,0
Myanmar	..	225,1	208	191,4	291,2	556,4	..	..	..	..	..	..
Nepal	0,7	5,9	-0,5	-6,0	14,8	10,0	..	..	..	..	..	..
Níger	- 9,4	40,8	8,4	2,4	11,5	20,0	1,9	0,0	-0,6	-1,7	0,0	..
Rep. Centroafricana	3,0	0,7	0,9	5,6	3,3	-12,7	0,6	3,8	0,0	1,3	0,0	..
Rep. dem. del Congo	69,2	-14,5	23,1	117	158	900	..	..	-1,8	-1,9	..	..
Rep. Dem. Pop. Lao	- 1,6	6	34	25	19,5	17	..	0,2	9,8	..	0,1	..
Rep. Unida de Tanzania	14,5	0	282	429,8	526,8	469,9	..	..	..	..	..	..
Rwanda	14,6	7,7	8,1	7,4	4,7	10,9	0,0	0,0	..	..	..	..
Samoa	0,4	6,6	-1,5	-0,1	0,5	0,5	..	..	..	..	..	..
SantoTomé y Príncipe	..	..	3,8	3,0	7,0	54,0	..	..	..	..	..	..
Senegal	- 18,9	56,9	62,9	78,1	52,5	70	3,1	-9,5	0,6	34	2,7	4,0
Sierra Leona	- 31,0	32,4	38,9	1,6	3,1	4,9	0,0	0,1	..	..	..	..
Somalia	- 0,7	5,6	0,3	0,1	0,3	9,0	..	..	..	..	..	..
Sudán	- 3,0	-31,1	392,2	713,2	1349,2	1511,1	..	..	..	..	..	..
Togo	16,3	22,7	41,5	53,4	33,7	60,0	0,3	4,6	0,4	2,4	-6,3	-3,0
Tuvalu	..	..	-0,9	2,1	0,0	8,5	..	..	..	..	..	..
Uganda	- 4,0	-5,9	180,8	202,9	210,5	237,2	- 34,0	..	-27,6	..	..	..
Vanuatu	4,6	13,1	20,3	8,8	15,5	21,9	..	..	..	0,6	0,7	0,8
Yemen	3,2	-130,9	6,4	101,7	5,5	-20,9	0,5	..	-9,8	11,3	..	..
Zambia	51,5	202,8	121,7	82,0	172,0	334,0	..	..	..	..	..	..
Todos los PMA	445,2	578,7	3758,1	6327,2	10350,6	10702,1	217,6	-4,5	789,6	487,6	123,1	110,0
Todos los países en desarrollo	14 908,8	35 736,3	253 178,8	155 528,4	166 336,6	233 227,3	4 262,9	225 965,1	092 747599895	577323	637360	

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre IED/ETN y Manual de Estadísticas 2005.

29. DEUDA EXTERNA (A FINALES DE AÑO) Y SERVICIO DE LA DEUDA, POR FUENTE DEL PRÉSTAMO  
(En millones de dólares)

	Deuda externa (a finales de año) <sup>a</sup>						% del total		Servicio de la deuda						% del total	
	1985	1990	2000	2002	2003	2004	1985	2004	1985	1990	2000	2002	2003	2004	1985	2004
<b>I. A largo plazo</b>	<b>59 024</b>	<b>106 240</b>	<b>119 963</b>	<b>126 118</b>	<b>136 956</b>	<b>140 360</b>	<b>80,2</b>	<b>86,1</b>	<b>2202</b>	<b>3060</b>	<b>4509</b>	<b>4255</b>	<b>4483</b>	<b>5533</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Pública/con garantía pública	58 539	105 387	117 546	123 870	134 746	138 320	79,5	84,8	2145	2979	4441	4187	4381	5417	97,4	97,9
Acreeedores oficiales	50 739	90 630	107 691	113 708	124 345	127 482	68,9	78,2	1510	2227	2872	2686	2822	3915	68,6	70,7
A. Concesional	38 328	69 406	91 022	100 243	110 090	114 525	52,1	70,2	682	1244	2240	2089	2108	2891	31,0	52,2
De la cual:																
Bilateral	25 447	39 481	36 965	37 768	39 222	37 148	34,6	22,8	457	756	1155	850	922	1262	20,7	22,8
Multilateral	12 881	29 925	54 057	62 475	70 868	77 377	17,5	47,4	226	487	1085	1239	1186	1629	10,3	29,4
B. No-concesional	12 411	21 224	16 669	13 466	14 255	12 958	16,9	7,9	827	984	632	596	714	1024	37,6	18,5
Acreeedores privados	7 800	14 757	9 855	10 161	10 401	10 838	10,6	6,6	635	753	1568	1502	1559	1503	28,9	27,2
Bonos	7	10	7	12	7	5	0,0	0,0	1	1	0	0	2	1	0,1	0,0
Bancos comerciales	2 512	3 174	5 038	4 755	5 423	6 533	3,4	4,0	227	174	1273	1315	1012	1084	10,3	19,6
Otra deuda privada	5 281	11 573	4 810	5 394	4 971	4 301	7,2	2,6	407	578	295	187	545	418	18,5	7,6
Privada no garantizada	486	852	2 418	2 249	2 211	2 039	0,7	1,3	57	81	68	68	102	116	2,6	2,1
<b>II. A corto plazo</b>	<b>9 400</b>	<b>13 072</b>	<b>16 767</b>	<b>14 880</b>	<b>15 119</b>	<b>16 314</b>	<b>12,8</b>	<b>10,0</b>	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>III. Uso de crédito del FMI</b>	<b>5 181</b>	<b>5 397</b>	<b>5 839</b>	<b>6 030</b>	<b>6 191</b>	<b>6 397</b>	<b>7,0</b>	<b>3,9</b>	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Total de la deuda externa</b>	<b>73 605</b>	<b>124 708</b>	<b>142 569</b>	<b>147 029</b>	<b>158 266</b>	<b>163 070</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	..	..	..	..	..	..	..	..

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *Global Development Finance*, datos en línea.

a Se refiere a la deuda acumulada.



30. DEUDA EXTERNA TOTAL Y PAGOS DEL SERVICIO DE LA DEUDA DE CADA UNO DE LOS PMA  
(En millones de dólares)

País	Deuda externa <sup>a</sup> (a finales de año)						Servicio de la deuda <sup>b</sup>					
	1985	1990	2000	2002	2003	2004	1985	1990	2000	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	..	8 592	9 408	9 189	9 316	9 521	..	283	1 680	1 425	1 352	2 044
Bangladesh	6 658	12 439	15 717	17 046	18 759	20 344	195	495	684	624	584	646
Benin	854	1 292	1 591	1 836	1 828	1 916	41	33	60	45	48	60
Bhután	9	84	204	378	419	593	0	5	7	6	7	12
Burkina Faso	513	834	1 426	1 548	1 736	1 967	25	28	38	34	43	62
Burundi	455	907	1 108	1 214	1 328	1 385	21	40	14	19	28	59
Cabo Verde	95	134	327	414	486	517	5	6	16	21	19	24
Camboya	7	1 845	2 628	2 900	3 139	3 377	0	29	19	7	11	16
Chad	217	529	1 138	1 323	1 590	1 701	12	7	24	20	33	35
Comoras	134	189	238	276	293	306	2	1	2	5	3	3
Djibouti	144	205	262	335	396	429	4	11	11	9	14	18
Eritrea	..	..	311	520	635	681	..	..	3	9	11	19
Etiopía	5 206	8 630	5 483	6 526	7 187	6 574	111	201	123	73	82	117
Gambia	245	369	483	576	635	674	1	30	19	14	20	22
Guinea	1 465	2 476	3 388	3 401	3 457	3 539	61	149	132	111	114	149
Guinea Ecuatorial	132	241	248	260	319	291	2	1	2	2	5	5
Guinea-Bissau	318	692	804	699	745	765	5	6	19	9	10	43
Haití	749	911	1 169	1 248	1 309	1 225	21	14	33	15	35	125
Islas Salomón	66	121	155	180	178	176	3	10	9	6	9	17
Kiribati	..	..	..	..	..	..	0	0	0	0	0	0
Lesotho	175	396	672	658	707	764	18	23	56	64	64	52
Liberia	1 243	1 849	2 032	2 324	2 568	2 706	19	2	0	0	0	0
Madagascar	2 520	3 689	4 691	4 511	4 952	3 462	94	155	102	58	64	73
Malawi	1 021	1 558	2 706	2 888	3 099	3 418	76	103	51	28	33	56
Maldivas	83	78	206	272	281	345	9	7	19	21	21	31
Mali	1 456	2 468	2 980	2 827	3 114	3 316	34	43	68	61	56	91
Mauritania	1 454	2 113	2 378	2 240	2 328	2 297	76	118	66	44	44	53
Mozambique	2 871	4 650	7 000	4 592	4 543	4 651	57	64	84	64	73	74
Myanmar	3 098	4 695	5 928	6 583	7 319	7 239	185	57	75	102	107	105
Nepal	590	1 640	2 846	2 972	3 200	3 354	13	54	95	97	109	113
Níger	1 195	1 726	1 673	1 791	2 084	1 950	95	71	22	23	28	46
Dem. Rep. del Congo	6 183	10 259	11 693	10 060	11 254	11 841	300	137	0	412	141	126
Rep. Dem. Pop. Lao	619	1 768	2 502	2 665	2 846	2 961	5	8	32	35	40	45
Rep. Unida de Tanzania	9 105	6 454	6 931	6 800	6 990	7 800	140	137	150	96	77	95
Rep. Centroafricana	344	699	858	1 065	1 038	1 078	12	17	12	0	0	15
Rwanda	366	712	1 273	1 437	1 540	1 656	14	15	21	14	19	29
Samoa	76	92	197	234	365	562	5	4	6	5	6	6
Santo Tomé y Príncipe	63	150	322	343	349	362	3	2	3	5	7	11
Senegal	2 566	3 739	3 607	4 121	4 447	3 938	103	226	185	189	206	311
Sierra Leona	711	1 197	1 229	1 443	1 607	1 723	15	17	19	20	23	27
Somalia	1 639	2 370	2 562	2 689	2 838	2 849	5	7	0	0	0	0
Sudán	8 955	14 762	16 394	17 297	18 389	19 332	89	23	185	118	246	281
Timor Leste	..	..	..	..	..	..	0	0	0	0	0	0
Togo	935	1 281	1 432	1 587	1 715	1 812	90	60	15	1	1	4
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	0	0	0	0	0	0
Uganda	1 231	2 583	3 497	3 992	4 555	4 822	56	84	47	49	57	77
Vanuatu	16	38	75	91	95	118	1	2	2	2	2	2
Yemen	3 339	6 352	5 075	5 225	5 375	5 488	95	108	127	139	150	175
Zambia	4 487	6 905	5 723	6 452	6 914	7 246	87	171	177	157	485	164
Total PMA	73 605	124 708	142 569	147 029	158 266	163 070	2 202	3 060	4 509	4 255	4 483	5 533

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNTAD basados en Banco Mundial, *Global Development Finance 2005*.

a Las cifras del total de la deuda abarcan la deuda a largo plazo, la deuda a corto plazo y el uso de crédito del FMI.

b Las cifras del servicio de la deuda abarcan únicamente la deuda a largo plazo.

31. COEFICIENTES DE LA DEUDA Y DEL SERVICIO DE LA DEUDA  
(En porcentaje)

País	Deuda/PIB						Servicio de la deuda/exportaciones <sup>a</sup>					
	1985	1990	2000	2002	2003	2004	1985	1990	2000	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	..	84	103	85	67	47	..	8	21	17	15	..
Bangladesh	31	41	35	36	36	36	19	26	9	7	6	..
Benin	82	70	71	68	51	47	13	8	12	..	..	..
Bhután	5	29	42	63	70	88	0	5	5	5	..	..
Burkina Faso	32	27	55	48	42	41	10	7	15	14	10	..
Burundi	40	80	163	193	223	211	20	43	40	61	66	..
Camboya	..	166	73	72	76	73	..	..	2	1	1	..
Cabo Verde	..	40	62	67	61	55	10	5	7	8	5	..
Chad	21	30	82	66	61	40	17	4	..	..	..	..
Comoras	117	72	117	112	92	83	9	2	..	..	..	..
Djibouti	42	49	47	57	63	65	..	..	..	..	..	..
Eritrea	..	..	49	82	85	74	..	..	3	7	14	..
Etiopía	78	100	84	108	108	81	25	39	13	8	7	..
Gambia	109	116	115	156	173	162	10	22	..	..	..	..
Guinea	..	88	109	106	95	101	..	20	20	15	15	..
Guinea Ecuatorial	166	182	18	12	11	9	..	12	..	..	..	..
Guinea-Bissau	221	284	373	344	312	273	52	31	..	14	16	..
Haití	37	32	30	36	45	35	11	11	4	3	4	..
Islas Salomón	41	57	52	76	75	73	5	12	..	..	..	..
Kiribati	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	60	64	78	94	66	56	7	4	11	12	9	..
Liberia	133	481	375	414	581	604	9	..	0	0	0	..
Madagascar	88	120	121	103	90	79	42	45	10	9	6	..
Malawi	90	83	155	155	182	189	40	29	13	8	9	..
Maldivas	65	36	33	42	41	46	11	5	4	4	4	..
Malí	111	102	123	85	72	68	17	12	13	7	..	..
Mauritania	213	207	253	226	197	169	25	30	..	..	..	..
Mozambique	64	189	190	128	105	84	34	26	12	7	7	..
Myanmar	..	..	..	..	..	..	..	58	18	4	4	..
Nepal	23	45	52	53	55	50	7	16	7	6	6	..
Níger	83	70	93	83	76	63	34	17	..	..	..	..
Rep. Dem. del Congo	86	110	272	181	198	180	..	..	..	..	..	..
Rep. Dem. Popular Lao	26	204	145	147	136	123	9	9	8	10	10	..
Rep. Unida de Tanzania	..	152	76	70	68	72	40	33	13	7	5	..
Rep. Centroafricana	40	47	90	102	86	81	14	13	..	..	..	..
Rwanda	21	28	70	83	91	90	10	14	24	11	14	..
Samoa	63	46	85	89	115	155	15	6	..	..	..	..
Santo Tomé y Príncipe	121	261	692	682	586	582	29	34	26	26	31	..
Senegal	100	66	82	82	69	51	21	20	14	12	10	..
Sierra Leona	83	184	194	154	162	160	15	10	67	18	12	..
Somalia	187	258	..	..	..	..	16	..	..	..	..	..
Sudán	72	112	134	112	103	99	14	9	10	5	7	..
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Togo	123	79	108	107	98	88	27	12	6	2	2	..
Uganda	35	60	59	68	72	71	42	81	8	6	7	..
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Vanuatu	13	25	30	38	34	37	1	2	1	2	1	..
Yemen	..	132	54	53	49	43	..	6	4	3	3	..
Zambia	199	210	177	175	159	134	16	15	20	20	40	..
Todo los PMA	64	87	85	80	76	68	21	16	..	..	..	..

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, datos en línea, y *Global Development Finance 2005*, datos en línea.

Nota: Las cifras del total de la deuda abarcan la deuda a largo plazo, la deuda a corto plazo y el uso de crédito del FMI.

a Exportaciones de bienes y servicios (incluidos servicios no imputables a los factores)

## 32. REESCALONAMIENTO DE LA DEUDA DE LOS PMA CON ACREDORES OFICIALES, 1990-2003

País	Número de reescalamiento <sup>a</sup>	Fecha de la reunión	Fecha desde donde se cuenta	Período de consolidación (meses)	Condiciones	Atrasos	Reestructuración de deuda previamente reescalada	Cláusula de buena voluntad	Estimación de las cantidades reescaladas (millones de dólares)
Benin	II	Diciembre 1991	31 Marzo 1989	15	Londres	Sí	Sí	Sí	132
	III	Julio 1993	31 Marzo 1989	29	Londres	Sí	No	Sí	25
Burkina Faso	IV <sup>b</sup>	Octubre 1996	31 Marzo 1989	-	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	No	Sí	No	209
	V	Octubre 2000	31 Marzo 1989	12	Colonia	No	Sí	Sí	5
	VI	Abril 2003	31 Marzo 1989	-	Colonia	No	Sí	No	65
	I	Marzo 1991	1 Enero 1991	15	Toronto	Sí	No	Sí	63
	II	Mayo 1993	1 Enero 1991	32	Londres	No	No	Sí	36
	III <sup>b</sup>	Julio 1996	1 Enero 1991	-	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	No	Sí	No	64
	IV	Octubre 2000	1 Enero 1991	12	Colonia	No	Sí	Sí	1
	V	Julio 2002	1 Enero 1991	-	Colonia	Sí	Sí	-	33
	VI	Enero 1995 <sup>d</sup>	31 Diciembre 1985	30	Nápoles (67%)	Sí	Sí	-	249
	VI <sup>b</sup>	Febrero 1995 <sup>d</sup>	30 Junio 1989	-	Nápoles (67%)	-	Sí	-	24
Chad	IV	Junio 2001	30 Junio 1989	32	Nápoles (67%)	No	Sí	No	15
	IV	Junio 2001	30 Junio 1989	23	Colonia	No	Sí	Sí	16
	I	Mayo 2000	31 Marzo 1988	32	No concesional	Sí	-	Sí	441
	II <sup>b</sup>	Diciembre 1992	31 Diciembre 1989	37	Londres terms	Sí	-	Sí	184
	III <sup>b</sup>	Enero 1997	31 Diciembre 1989	34	Nápoles (67%)	No	No	Sí	430
	IV	Abril 2001	31 Diciembre 1989	37	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	7
	V	Abril 2002	31 Diciembre 1989	29	Colonia	No	Sí	-	1 487
	VI	Mayo 2004	31 Diciembre 1989	-	Colonia	No	-	-	203
	VI	Enero 2003	1 Julio 1986	36	Colonia	No	Sí	Sí	156
	VI	Noviembre 1992	1 Enero 1986	12	Londres	Sí	Sí	Sí	151
Guinea Ecuatorial	IV <sup>b</sup>	Enero 1995	1 Enero 1986	36	Nápoles (50%)	Sí	Sí	Sí	151
	VI	Febrero 1997	1 Enero 1986	40	Nápoles (50%)	Sí	Sí	Sí	151
	VI	Mayo 2001	1 Enero 1986	-	Colonia	Sí	Sí	Sí	32
	III	Abril 1992 <sup>d</sup>	...	-	Londres	Sí	Sí	Sí	51
	IV	Febrero 1994 <sup>d</sup>	31 Diciembre 1986	36	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	195
	IV	Enero 2001	31 Diciembre 1986	37	Colonia	Sí	Sí	Sí	141
	IV	Febrero 1995	1 Octubre 1993	13	Toronto	No	Sí	Sí	117
	VII	Julio 1990	1 Julio 1983	35	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	139
	VIII <sup>b</sup>	Marzo 1997	1 Julio 1983	39	Colonia	Sí	Sí	Sí	254
	IX	Marzo 2001	1 Julio 1983	-	Colonia	Sí	-	-	1 057
Malaui	X	Noviembre 2004	1 Enero 1987	37	Colonia	Sí	Sí	Sí	20
	IV	Enero 2001	1 Enero 1988	35	Londres	Sí	No	Sí	33
Mali	III	Octubre 1992	1 Enero 1988	-	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	No	No	No	4
	IV <sup>b</sup>	Mayo 1996	1 Enero 1988	10	Colonia	No	Sí	Sí	155
Mauritania	V	Octubre 2000	1 Enero 1988	24	Colonia	No	Sí	Sí	218
	VI	Marzo 2003	1 Enero 1988	36	Londres	No	Sí	Sí	66
Mozambique	V	Enero 1993	31 Diciembre 1984	24	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	80
	VI <sup>b</sup>	Junio 1995	31 Diciembre 1984	36	Colonia	Sí	Sí	Sí	384
	VII	Marzo 2000	31 Diciembre 1984	-	Toronto	Sí	Sí	Sí	719
	VIII	Julio 2002	31 Diciembre 1984	30	Londres	Sí	Sí	Sí	440
	III	Junio 1990	1 Febrero 1984	24	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	664
	III	Marzo 1993	1 Febrero 1984	32	Lyon	Sí	Sí	Sí	1 860
	V <sup>b</sup>	Noviembre 1996	1 Febrero 1984	32	90% reducción VAN	Sí	Sí	Sí	2 800
	VII <sup>b</sup>	Mayo 1998	1 Febrero 1984	-	Colonia	No	Sí	Sí	151
	VIII	Julio 1999	1 Febrero 1984	-	Colonia	No	Sí	Sí	151
	VIII	Noviembre 2001	1 Febrero 1984	-	Colonia	No	Sí	Sí	151

Tabla 32 (cont.)

País	Número de reescalamiento <sup>a</sup>	Fecha de la reunión	Fecha desde donde se cuenta	Período de consolidación (meses)	Condiciones	Atrasos	Reestructuración de deuda previamente reescalada	Cláusula de buena voluntad	Estimación de las cantidades reescaladas (millones de dólares)
Niger	VII	Septiembre 1990	1 Julio 1983	28	Toronto	Sí	Sí	Sí	116
	VIII	Marzo 1994	1 Julio 1983	15	Londres	Sí	Sí	Sí	160
	IX <sup>b</sup>	Diciembre 1996	1 Julio 1983	31	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	128
	X	Enero 2001	1 Julio 1983	37	Colonia	Sí	-	-	115
	XI	Mayo 2004	1 Julio 1983	-	Colonia	Sí	-	-	250
	X	Septiembre 2002	30 Junio 1983	36	Nápoles	Sí	No	Sí	8 980
	XI	Noviembre 2003	30 Junio 1983	-	Colonia	No	No	Sí	200
	III	Marzo 1990	30 Junio 1986	12	Toronto	Sí	Sí	Sí	691
	IV	Enero 1992	30 Junio 1986	30	Londres	Sí	Sí	Sí	608
	V <sup>b</sup>	Enero 1997	30 Junio 1986	36	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	390
Rwanda	VI	Abril 2000	30 Junio 1986	36	Colonia	Sí	Sí	Sí	1 245
	VII	Enero 2002	30 Junio 1986	36	Colonia	Sí	Sí	Sí	64
	II <sup>b</sup>	Julio 1998	31 Diciembre 1994	35	Nápoles (67%)	Sí	-	Sí	90
	III	Marzo 2002	31 Diciembre 1994	17	Colonia	No	Sí	Sí	27
	III	Mayo 2005	1 Abril 1999	37	Nápoles (67%)	Sí	-	-	107
	VIII	Febrero 1990	1 Enero 1983	12	Toronto	Sí	Sí	Sí	237
	IX	Junio 1991	1 Enero 1983	12	Londres	Sí	Sí	Sí	169
	X	Marzo 1994	1 Enero 1983	15	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	428
	XI <sup>b</sup>	Abril 1995	Junio 1998	29	Nápoles (67%) <sup>c</sup>	No	Sí	Sí	21
	XII <sup>b</sup>	Octubre 2000	Octubre 2000	-	Colonia	No	Sí	Sí	164
Sierra Leona	XIV	Junio 2004	1 Enero 1983	16	Londres	Sí	Sí	Sí	42
	V	Noviembre 1992	1 Julio 1983	24	Londres	No	Sí	Sí	39
	VI	Julio 1994	1 Julio 1983	17	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	180
	VII <sup>b</sup>	Marzo 1996	1 Julio 1983	24	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	3
	VIII	Octubre 2001	1 Julio 1983	31	Colonia	No	Sí	Sí	88
	IX	Julio 1990	1 Enero 1983	24	Toronto	No	Sí	Sí	52
	IX	Junio 1992	1 Enero 1983	24	Londres	No	Sí	Sí	239
	X <sup>b</sup>	Febrero 1995	1 Enero 1983	33	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	39
	V	Junio 1992	1 Julio 1981	18	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	No	Sí	Sí	110
	VI <sup>b</sup>	Febrero 1995 <sup>d</sup>	1 Julio 1981	-	Lyon (80%) <sup>f</sup>	No	Sí	Sí	145
Yemen	VII	Abril 1998	1 Julio 1981	-	Colonia <sup>g</sup>	-	-	-	113
	VIII	Septiembre 2000	1 Julio 1981	-	Nápoles (67%)	Sí	No	Sí	420
	II <sup>b</sup>	Septiembre 1996	1 Enero 1993	10	Nápoles (67%)	Sí	-	Sí	963
	III <sup>b</sup>	Noviembre 1997	1 Enero 1993	36	Nápoles (67%)	-	No	No	566
	IV	Junio 2001	1 Enero 1993	18	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	Sí	Sí	Sí	917
	V	Julio 1990	1 Enero 1983	33	Toronto	Sí	Sí	Sí	1 063
	V	Julio 1992	1 Enero 1983	36	Londres	Sí	Sí	Sí	1 763
	V <sup>b</sup>	Febrero 1996	1 Enero 1983	36	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	1 763
	VII <sup>b</sup>	Abril 1999	1 Enero 1983	27	Colonia	No	Sí	Sí	1 763
	VIII	Septiembre 2002	1 Enero 1983	-	Colonia	No	Sí	Sí	1 763

Fuente: Actas Convenidas del Club de París.

a Los números romanos indican el número de reescalamientos de la deuda del país desde 1976; b Condiciones de Nápoles; los números entre paréntesis indican el porcentaje de reducción aplicado.  
c Reducción de la deuda acumulada; d Fechas de reuniones oficiales de acreedores sobre las condiciones que se aplicarán en los acuerdos bilaterales, cuando los acreedores no acudieron a una reunión plenaria del Club de París; e Enmienda al acuerdo de noviembre de 1996; f Reducción adicional de la deuda acumulada («eliminación») sobre la deuda anteriormente reescalada.



Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI			SAE/SKAE/PRFG		Ajuste estructural			Préstamos y créditos del Banco Mundial			Ajuste sectorial u otro		
	Período	Cantidad	Período	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>3</sup>	Cofinanciación <sup>4</sup>	Finalidad
Guinea	Dic. 1982 - Nov. 1983 Feb. 1986 - Mar. 1987 Jul. 1987 - Ago. 1988	25,07 <sup>1</sup> 33,09 <sup>2</sup> 11,6	Jul. 1987 - Jul. 1990	40,59 <sup>3</sup>	Feb. 1986 Jun. 1988	22,9 47,0	15,6	Francia (26,7); Arabia Saudita (3,2); BND (1,3); Japón (27,8); Suiza (4,8) Estados Unidos (1,1) Japón (11,2)		Jun. 1990	15,4			Educación Sector público Crédito para ajuste estructural IV Infraestructura rural
Guinea-Bissau			Oct. 1987 - Oct. 1990	5,3 <sup>3b</sup>	May. 1987	8,0	4	Suiza (5,2); Arabia Saudita (3,2); BND (1,3); Países Bajos (4,8); USAID (4,5); <sup>1,2</sup> BAD (12,0) <sup>2</sup>		Dic. 1984 Jun. 2005	17,6 10,1	Suiza (4,5 millones de FS)		Programa de recuperación económica <sup>2</sup>
Guinea Ecuatorial	Jul. 1980 - Jun. 1981 Jun. 1985 - Jun. 1986	5,2 <sup>2</sup> 3,2 <sup>2</sup>	Dic. 1988 - Dic. 1992 Feb. 1993 - Feb. 1996	12,9 <sup>3</sup> 12,9 <sup>3</sup>						Nov. 2004 Dic. 2004	2,1 2,8			Medio ambiente Salud
Haití	Oct. 1978 - Oct. 1981 <sup>2</sup> Nov. 1981 - Ago. 1983 Nov. 1983 - Sept. 1985 Sept. 1989 - Dic. 1990 Mar. 1995 - Mar. 1996	32,2 <sup>1</sup> 32,2 <sup>1</sup> 40,9 <sup>2</sup> 21,0 <sup>1</sup> 20,0	Dic. 1986 - Dic. 1989	30,9 <sup>3</sup>	Dic. 1987 May. 1989	0,1 <sup>6</sup> 50,8 39,3				Mar. 1987 Dic. 1994 Ene. 2005 Ene. 2005	32,8 26,8 1,4 8,0			Recuperación económica Ídem Gestión económica Operación de emergencia Crédito para ajuste estructural
Islas Salomón	Sept. 1984 - Sept. 1995 Jul. 1995 - Jul. 1996	9,4 7,4	May. 1991 - Ago. 1994	10,6 18,1 <sup>3</sup>	Jun. 1999	8,9				Jul. 2004 Oct. 2004	3,5 3,6			VHSIDA Aguas
Madagascar	Jun. 1980 - Jun. 1982 Abr. 1981 - Jun. 1982 Jul. 1982 - Jul. 1983 Mar. 1984 - Ago. 1985 Abr. 1985 - Abr. 1986 Sept. 1986 - Feb. 1988 Sept. 1988 - July 1989	64,6 <sup>2</sup> 76,2 <sup>3b</sup> 51,0 <sup>4</sup> 29,0 30,0 13,3 <sup>3a</sup>	Agosto 1987 - May. 1989	46,5 <sup>2</sup>	Mar. 1997 Mar. 1997 May. 1999 Dic. 2000 Jul. 2004	48,6 0,4 73,5 23,5 85,7				May. 1986 Jun. 1988	19 90,5	11,6 <sup>2</sup> 1,2 <sup>2</sup> 1,0 <sup>2</sup> 1,0 <sup>2</sup>	KW (4); Japón (3); BAD (40); Suiza (6)	Sector agrícola Sector público
			May. 1989 - May. 1992	76,9 <sup>5</sup>										Sector público Ídem Ídem Ídem Ídem Ídem Rehabilitación multisectorial Structural adjustment credit II Crédito para ajuste Ídem Ídem Salud

Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI			SAE/SKAE/PRFG		Ajuste estructural			Préstamos y créditos del Banco Mundial			Ajuste sectorial u otro		
	Período	Cantidad	Período	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>3</sup>	Cofinanciación <sup>4</sup>	Finalidad
Malawi	Oct. 1979 - Dic. 1981 <sup>1</sup> Mar. 1982 - Abr. 1983 Sept. 1983 - Sept. 1986 Mar. 1988 - Mar. 1989	26,3 <sup>2</sup> 22,0 81,0 <sup>2</sup> 13,0	Jul. 1988 - Mar. 1994	67,0 <sup>3</sup>	Jun. 1981 Dic. 1983 Dic. 1985	36,7 <sup>3a</sup> 51,9 28,0	37,3	Alemania (KW) OCEC (2,2,6); USAID (1,5); Reno Unido (7,5); Alemania (5)		Apr. 1983 Jun. 1988	4,6 50,6		FIDA (10,3)  OECE (20); USAID (25); BAD (19,5); CEE (1,6)	Fertilizantes para pequeños agricultores Ajuste de política industrial y comercial Ídem Ídem Agricultura
			Oct. 1995 - Dic. 1999	51,0 <sup>3</sup>	Ene. 1987	8,4				Mar. 1989 Oct. 1989 Abr. 1990	4,0 <sup>6</sup> 3,8 <sup>6</sup> 52,6		USAID (25); Países Bajos (5); Alemania, CEE y Japón (6,1)	Industria y comercio Agricultura Desarrollo de la capacidad posterior Recuperación económica Ídem Ídem Programa de reestructuración fiscal y de desregulación
	Nov. 1994 - Jun. 1995	15,0			Nov. 1996 Dic. 1998	2,4 <sup>7b</sup> 67,2				Nov. 1990 Nov. 1991 Jun. 1992	5,1 <sup>6</sup> 4,0 <sup>6</sup> 85,4		BAD (13,4)	Desarrollo de la capacidad posterior y recuperación económica Ídem Ídem Programa de reestructuración fiscal y de desregulación II Crédito para programas III- Reposición de contenidos Crédito para programas III
			Dic. 2000 - Dic. 2003	45,0 <sup>1</sup>	Dic. 2000 Dic. 2000	0,4 43,1				Dic. 1992 Nov. 1994 Dic. 1994	4,3 <sup>6</sup> 2,6 <sup>6</sup> 3,2 <sup>6</sup>			Salud Educación Sector de empresas públicas
Mali	May. 1982 - May. 1993 Dic. 1983 - May. 1985 Nov. 1985 - Mar. 1987 Ago. 1988 - Jun. 1990	30,4 40,5 22,9 <sup>16</sup> 12,7	Ago. 1988 - Ago. 1991	35,6 <sup>4</sup>	Dic. 1990	50,3		CE (9); BAD (18)		Dic. 2004 May. 2005	10,1 22,0		Japón (38,7); Arabia Saudita (5,9); BAD (45)	
			Ago. 1992 - Abr. 1996	79,2 <sup>5</sup>						Jun. 1990	40,7		FAO/CECE (50,8); SSD (6,9) Países Bajos (5,2); Alemania (2,9)	Sector agrícola/ Innovaciones
			Abr. 1996 - Ago. 1999	62,0 <sup>5</sup>	Agosto 1999 - Agosto 2003	19,6 55,0 16,6				Mar. 1994 Ene. 1995 Jun. 1996	18,2 34,3 41,6			Recuperación económica Educación Gestión económica Crédito para ajuste
	Jul. 1980 - Mar. 1982 <sup>3</sup> Abr. 1985 - Abr. 1986 May. 1987 - May. 1988	29,2 <sup>3</sup> 12,0 12,0 10,0	May. 1989 - Ene. 1995	50,9 <sup>5</sup>	Jun. 1987	11,7	21,4	Arabia Saudita (4,8); Alemania (2,8)		Feb. 2005	35,6			Apoyo al crecimiento
			Sept. 1986 - May. 1989	23,7 <sup>3</sup>						Feb. 1990	19,4		CCCE (8); ACE (2); PAM (1); Japón (50); FSD (19,8);	Sector agrícola/ Innovaciones Empresas públicas

Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI				Préstamos y créditos del Banco Mundial								
	Servicio amplio de derecho de giro		SAES/SAE/PRG		Ajuste estructural		Ajuste sectorial u otro						
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cantidad	Finalidad
Mauritania (cont.)	Ene. 1995 - Jul. 1998	42,8 <sup>5</sup>	Ene. 1995 - Jul. 1998	42,8 <sup>5</sup>	Feb. 1999	0,1			Nov. 1990	2,9 <sup>6</sup>			Empresas públicas
	Jul. 1999 - Jul. 2002	42,57 <sup>1</sup>	Jul. 1999 - Jul. 2002	42,57 <sup>1</sup>	Nov. 1999	0,1			Nov. 1991	1,9 <sup>6</sup>			Idem.
	Jul. 2003 - Jul. 2006	6,4	Jul. 2003 - Jul. 2006	6,4	May. 2000	22,4			Dic. 1992	1,6 <sup>6</sup>			Idem.
Mozambique	Jun. 1987 - Jun. 1990	42,7	Jun. 1987 - Jun. 1990	42,7	May. 2000	22,4			Nov. 1996	0,4 <sup>6</sup>			Gestión de los recursos públicos
	Jun. 1990 - Dic. 1995	130,1 <sup>5</sup>	Jun. 1990 - Dic. 1995	130,1 <sup>5</sup>	Dic. 2000	14,1			Dic. 1997	0,3			Idem.
	Jun. 1996 - Ago. 1999	75,5 <sup>5</sup>	Jun. 1996 - Ago. 1999	75,5 <sup>5</sup>									Reforma fiscal
Myanmar	Jun. 1981 - Jun. 1982	27,0	Jun. 1981 - Jun. 1982	27,0	Feb. 1997	69,1			Agro. 2004	10,2			Educación
	Dic. 1985 - Abr. 1987	18,7	Dic. 1985 - Abr. 1987	18,7	Jul. 2004	40,9			Mar. 2005	25,7			Idem.
	Oct. 1987 - Oct. 1990	26,1	Oct. 1987 - Oct. 1990	26,1	Mar. 1987	40,9			May. 1985	45,5			Agricultura
Nepal	Oct. 1992 - Oct. 1995	33,6 <sup>5</sup>	Oct. 1992 - Oct. 1995	33,6 <sup>5</sup>	Jun. 1988	28,9			May. 1989	68,2			Programa de rehabilitación económica I
	Nov. 2003 - Nov. 2007	49,9	Nov. 2003 - Nov. 2007	49,9	Jun. 1990	34,5			Jun. 1992	132			Programa de rehabilitación económica II
	Nov. 1986 - Nov. 1988	23,6 <sup>60</sup>	Nov. 1986 - Nov. 1988	23,6 <sup>60</sup>	Jun. 1994	14,17			Jun. 1994	141,7			Programa de rehabilitación económica III
Níger	Oct. 1983 - Dic. 1984	10,0	Oct. 1983 - Dic. 1984	10,0	Feb. 1997	69,1			Jun. 1992	132			Recuperación económica
	Jul. 1984 - Jul. 1985	15,0 <sup>1</sup>	Jul. 1984 - Jul. 1985	15,0 <sup>1</sup>	Jun. 1990	34,5			Jun. 1994	141,7			Recuperación económica
	Jul. 1985 - Dic. 1986	10,1	Jul. 1985 - Dic. 1986	10,1	Jun. 1990	34,5			Oct. 2004	75,6			Recuperación económica
Rep. Centroafricana	Feb. 1989 - Feb. 1991	4,0 <sup>6</sup>	Feb. 1989 - Feb. 1991	4,0 <sup>6</sup>	Mar. 1987	40,9							Ferrocarriles
	Mar. 1993 - Abr. 1994	18,0 <sup>6</sup>	Mar. 1993 - Abr. 1994	18,0 <sup>6</sup>	Mar. 1987	40,9							
	Jul. 1984 - Jul. 1985	15,0 <sup>1</sup>	Jul. 1984 - Jul. 1985	15,0 <sup>1</sup>	Jun. 1988	28,9							Educación
Rep. Democr. Pop. Lao	Mar. 1987 - May. 1988	8,0	Mar. 1987 - May. 1988	8,0	Jun. 1988	28,9			Jul. 1987	11,5			Sector del algodón
	May. 1987 - May. 1988	100,0 <sup>6</sup>	May. 1987 - May. 1988	100,0 <sup>6</sup>	Jun. 1990	34,5			Dic. 1999	14,4			Crédito para la consolidación fiscal
	Jun. 1989 - Jun. 1990	116,4 <sup>6</sup>	Jun. 1989 - Jun. 1990	116,4 <sup>6</sup>	Jun. 1990	34,5							

Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI				Préstamos y créditos del Banco Mundial								
	Servicio amplio de derecho de giro		SAES/SAE/PRG		Ajuste estructural		Ajuste sectorial u otro						
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cantidad	Finalidad
Rep. Dem. Congo	Apr. 1979 - Feb. 1981	11,0 <sup>60</sup>	Apr. 1979 - Feb. 1981	11,0 <sup>60</sup>	Jun. 2002	340,4			Agro. 2004	41,1			Sector industrial
	Jun. 1981 - Jun. 1982 <sup>1</sup>	912,0 <sup>60</sup>	Jun. 1981 - Jun. 1982 <sup>1</sup>	912,0 <sup>60</sup>	Jun. 1986	17,6			Jun. 1986	17,6			Desarrollo agrícola y rural
	Dic. 1983 - Mar. 1985	228,0 <sup>61</sup>	Dic. 1983 - Mar. 1985	228,0 <sup>61</sup>	Jun. 1987	42,2			Jun. 1987	42,2			Recuperación económica
Rep. Dem. Pop. Lao	Mar. 1987 - May. 1988	8,0	Mar. 1987 - May. 1988	8,0	Jun. 2002	340,4			May. 2005	53,9			Acción social de emergencia
	May. 1987 - May. 1988	100,0 <sup>6</sup>	May. 1987 - May. 1988	100,0 <sup>6</sup>	Jun. 1996 - Jun. 1999	69,5 <sup>5</sup>							Reestablecimiento de servicios básicos
	Jun. 1989 - Jun. 1990	116,4 <sup>6</sup>	Jun. 1989 - Jun. 1990	116,4 <sup>6</sup>	Jun. 2002 - Jun. 2005	580,0							
Rep. Unida de Tanzania	Apr. 1980 - Ago. 1981	14,0	Apr. 1980 - Ago. 1981	14,0	Sept. 1989 - Sept. 1992	20,5			Nov. 1986	41,3			Rehabilitación multisectorial
	Sept. 1980 - Jun. 1982	179,6 <sup>60</sup>	Sept. 1980 - Jun. 1982	179,6 <sup>60</sup>	Jun. 1993 - May. 1997	35,2 <sup>5</sup>			Ene. 1988	22,5			Rehabilitación multisectorial
	Ago. 1986 - Feb. 1988	64,2	Ago. 1986 - Feb. 1988	64,2	Apr. 2001 - Abr. 2004	32,0 <sup>61</sup>			Dic. 1988	97,6			Rehabilitación multisectorial
Rwanda	Oct. 1979 - Oct. 1980	5,0 <sup>2</sup>	Oct. 1979 - Oct. 1980	5,0 <sup>2</sup>	Jun. 1991	67,5			Nov. 1986	41,3			Rehabilitación multisectorial
	Apr. 1991 - Abr. 1994	30,7 <sup>26</sup>	Apr. 1991 - Abr. 1994	30,7 <sup>26</sup>	Mar. 1989	9,7 <sup>6</sup>			Ene. 1988	22,5			Rehabilitación multisectorial
	Jun. 1998 - Ene. 2002	71,4 <sup>71</sup>	Jun. 1998 - Ene. 2002	71,4 <sup>71</sup>	Dic. 1998	97,6			Mar. 1989	9,7 <sup>6</sup>			Rehabilitación multisectorial
Samoa	Ago. 1979 - Ago. 1980	0,7 <sup>2</sup>	Ago. 1979 - Ago. 1980	0,7 <sup>2</sup>	Mar. 1989	9,7 <sup>6</sup>			Dic. 1988	97,6			Rehabilitación industrial y ajuste comercial
	Jun. 1983 - Jun. 1984	3,4	Jun. 1983 - Jun. 1984	3,4	Jun. 2000 - Abr. 2003	135,0 <sup>71</sup>			Mar. 1990	150,4			Rehabilitación industrial y ajuste comercial
	Jul. 1984 - Jul. 1985	3,4	Jul. 1984 - Jul. 1985	3,4	Ago. 2003 - Ago. 2006	19,6			Dic. 1990	1,5 <sup>6</sup>			Rehabilitación industrial y ajuste comercial

Tabla 33 (cont.)

País	Servicio amplio de derecho de giro			SAES/SAE/PREG			Acuerdos con el FMI			Préstamos y créditos del Banco Mundial										
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Ajuste estructural		Fecha de aprobación	AF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cantidad	Ajuste sectorial u otro									
					AF	Servicio Africano <sup>1</sup>					AF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Fecha de aprobación	AF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Finalidad			
Santo Tomé y Príncipe	Jun. 1989 - Jun. 1992	2,8 <sup>60</sup>	Jun. 1989 - Jun. 1992	2,8 <sup>60</sup>	3,1	2,3	Jun. 1987	3,1	BMD (8,5); BMD (12); FMI (2,6)											
	Abr. 2000 - Abr. 2003	6,7 <sup>71</sup>	Abr. 2000 - Abr. 2003	6,7 <sup>71</sup>	7,5	5,8	Jun. 1990	7,5												
Senegal	Nov. 1986 - Nov. 1988	43,0	Nov. 1986 - Nov. 1988	43,0	18,3	18,3	Feb. 1986	18,3	7,1											
	Nov. 1986 - Nov. 1988	144,7	Nov. 1986 - Nov. 1988	144,7	59,6	59,6	Mar. 1987	35,0												
	Nov. 1986 - Nov. 1988	144,7	Nov. 1986 - Nov. 1988	144,7	4,2	4,2	Mar. 1989	4,2												
	Nov. 1988 - Jun. 1992	131,0	Nov. 1988 - Jun. 1992	131,0	62,4	62,4	Feb. 1990	62,4												
	Agosto 1994 - Ene. 1996	107,0 <sup>71</sup>	Agosto 1994 - Ene. 1996	107,0 <sup>71</sup>	5,1	5,1	Nov. 1990	5,1												
Sierra Leona	Mar. 1994 - Ago. 1994	48,0	Mar. 1994 - Ago. 1994	48,0	3,5	3,5	Abr. 1992	3,5												
	Nov. 1979 - Nov. 1980	17,0	Nov. 1979 - Nov. 1980	17,0	74,0	74,0	May. 1998	74,0												
	Mar. 1981 - Feb. 1984 <sup>6</sup>	186,0 <sup>74</sup>	Mar. 1981 - Feb. 1984 <sup>6</sup>	186,0 <sup>74</sup>	20,7	20,7	Sept. 2000	20,7												
	Feb. 1984 - Feb. 1985	50,2 <sup>86</sup>	Feb. 1984 - Feb. 1985	50,2 <sup>86</sup>	20,5	20,5	Dic. 2004	20,5												
	Nov. 1986 - Nov. 1987	23,2	Nov. 1986 - Nov. 1987	23,2			Dic. 2004													
Somalia	Feb. 1986 - Feb. 1981	11,5 <sup>69</sup>	Feb. 1986 - Feb. 1981	11,5 <sup>69</sup>																
	Jul. 1981 - Jul. 1982	43,1	Jul. 1981 - Jul. 1982	43,1																
	Jul. 1982 - Ene. 1984	60,0	Jul. 1982 - Ene. 1984	60,0																
	Feb. 1985 - Sept. 1986	22,1	Feb. 1985 - Sept. 1986	22,1																
	Mar. 1987 - Jun. 1990	30,9 <sup>86</sup>	Mar. 1987 - Jun. 1990	30,9 <sup>86</sup>																
Sudán	Mar. 1979 - Ago. 1987 <sup>60</sup>	437,0	Mar. 1979 - Ago. 1987 <sup>60</sup>	437,0																
	Feb. 1982 - Feb. 1983	196,0 <sup>90</sup>	Feb. 1982 - Feb. 1983	196,0 <sup>90</sup>																
	Jun. 1984 - Jun. 1985	90,0 <sup>91</sup>	Jun. 1984 - Jun. 1985	90,0 <sup>91</sup>																
	Jun. 1979 - Dic. 1980	15,6 <sup>5</sup>	Jun. 1979 - Dic. 1980	15,6 <sup>5</sup>																
	Jun. 1981 - Feb. 1983	47,1 <sup>5</sup>	Jun. 1981 - Feb. 1983	47,1 <sup>5</sup>																
Timor-Leste	Mar. 1983 - Abr. 1984	21,4	Mar. 1983 - Abr. 1984	21,4	36,9	36,9	May. 1983	36,9												
	May. 1984 - May. 1985	19,0	May. 1984 - May. 1985	19,0	28,1	28,1	May. 1985	28,1												
	May. 1985 - May. 1986	15,4	May. 1985 - May. 1986	15,4			Agosto 1985		9,7											
	Jun. 1986 - Abr. 1988	23,0	Jun. 1986 - Abr. 1988	23,0			Mar. 1988	33,0												
	Mar. 1988 - Abr. 1989	13,0	Mar. 1988 - Abr. 1989	13,0			Mar. 1989	0,1 <sup>6</sup>												
Togo	Oct. 1989 - Oct. 1999	46,1 <sup>1</sup>	Oct. 1989 - Oct. 1999	46,1 <sup>1</sup>	0,2 <sup>6</sup>	0,2 <sup>6</sup>	Dic. 1990	39,6												
	Sept. 1994 - Jun. 1998	65,2 <sup>5</sup>	Sept. 1994 - Jun. 1998	65,2 <sup>5</sup>			Oct. 2004	3,4												

Tabla 33 (cont.)

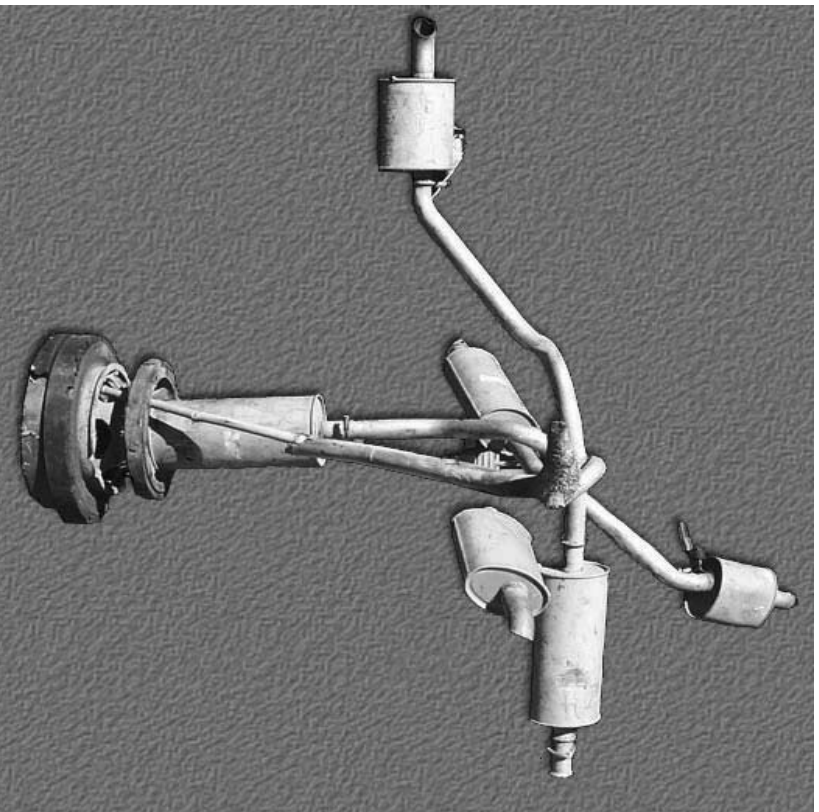
País	Servicio amplio de derecho de giro			SAES/SAE/PREG			Acuerdos con el FMI			Préstamos y créditos del Banco Mundial										
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Ajuste estructural		Fecha de aprobación	AF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cantidad	Ajuste sectorial u otro									
					AF	Servicio Africano <sup>1</sup>					AF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Fecha de aprobación	AF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Finalidad			
Uganda	Ene. 1980 - Dic. 1980	12,5	Jun. 1980 - Dic. 1980	12,5			Feb. 1983	63,5												
	Jun. 1981 - Jun. 1983	112,5	Jun. 1981 - Jun. 1983	112,5			May. 1984	47,2												
	Agosto 1982 - Ago. 1983	112,5	Agosto 1982 - Ago. 1983	112,5			Sept. 1987	50,9												
	Sept. 1983 - Sept. 1984	95,0 <sup>85</sup>	Sept. 1983 - Sept. 1984	95,0 <sup>85</sup>			Mar. 1989	1,9 <sup>6</sup>												
							Abr. 1989	19 <sup>6</sup>												
Yemen	Mar. 1996 - Jun. 1997	132,4	Mar. 1996 - Jun. 1997	132,4			Mar. 1998	59,2												
	Oct. 1997 - Oct. 2001	105,9	Oct. 1997 - Oct. 2001	105,9			Mar. 2004	47,9												
	Abr. 1998 - Abr. 1999	800,0	Abr. 1998 - Abr. 1999	800,0			Sept. 2004	33,2												
	Abr. 1983 - Abr. 1984	211,5 <sup>7</sup>	Abr. 1983 - Abr. 1984	211,5 <sup>7</sup>			Mar. 1996	53,7												
	Jul. 1984 - Abr. 1986	225 <sup>86</sup>	Jul. 1984 - Abr. 1986	225 <sup>86</sup>			Sept. 2004	44,3												
Zambia	Feb. 1986 - Feb. 1988	2,29 <sup>89</sup>	Feb. 1986 - Feb. 1988	2,29 <sup>89</sup>			Ene. 1985	24,7												
							Mar. 1991	149,6												
							Mar. 1991	19,4 <sup>6</sup>												
							May. 1992	7,6 <sup>6</sup>												
							Jun. 1992	146,0												

Fuente: FMI, *Informe anual* (2002 y varios números); FMI Survey (varios números); Banco Mundial, *Informe anual 2002* y varios números; World Bank News (varios números). M = millón.

1. Servicio especial para el África al Sur del Sáhara; las cantidades entre paréntesis se expresan en millones de dólares.
2. Incluye una financiación conjunta especial y apoyo bilateral; las cantidades están en millones de dólares a menos que se indique otra cosa.
3. Acuerdo sobre el Servicio Ampliado, cancelado en junio de 1982.
4. 580 m de DEG no adquiridos.
5. SRAE.
6. Crédito complementario.
7. 6,3 m de DEG no adquiridos.
8. 15,8 m de DEG no adquiridos.
9. 2,4 m de DEG no adquiridos.
10. 13,5 m de DEG no adquiridos.
11. 7,5 m de DEG no adquiridos.
12. 3,8 m de DEG no adquiridos.
13. 3,7 m de DEG no adquiridos.
14. 10,2 m de DEG no adquiridos.
15. Cancelado en abril de 1985.
16. 3,4 m de DEG no adquiridos.
17. 13,5 m de DEG no adquiridos.
18. 6,0 m de DEG no adquiridos.
19. 11,6 m de DEG no adquiridos.
20. 1,5 m de DEG no adquiridos.
21. Con apoyo del FMI; (1,88 m de DEG adquiridos en el primer tramo del crédito).
22. Financiación adicional.
23. 21,4 m de DEG no adquiridos.
24. Acuerdo del Servicio Ampliado.
25. 39 m de DEG no adquiridos.
26. 22,1 m de DEG no adquiridos.
27. Cancelado en abril de 1981; 54,5 m de DEG no adquiridos.
28. Aumentado en junio de 1981 con 32,3 m de DEG no adquiridos.
29. 33,2 m de DEG no adquiridos.
30. Cancelado en mayo de 1989; 10,5 m de DEG no adquiridos.
31. Cancelado en mayo de 1980; 20,9 m de DEG no adquiridos.
32. 9,9 m de DEG no adquiridos.
33. Préstamo del BIRF.
34. Cantidad inicial disminuida de 100 m de DEG; 24 m de DEG no adquiridos.
35. Acuerdo del Servicio Ampliado; cancelado en agosto de 1986.
36. 6,6 m de DEG no adquiridos.
37. 20,8 m de DEG no adquiridos.
38. Cancelado en mayo de 1981.
39. 6,8 m de DEG no adquiridos.
40. 6,7 m de DEG no adquiridos.
41. SRAE; cantidad inicial disminuida de 50,6 m de DEG no adquiridos.
42. No adquiridos.
43. 2 m de DEG no adquiridos.
44. Incluido un incremento de 22,3 m de DEG en junio de 1981. 152 m de DEG no adquiridos.
45. Acuerdo de Servicio Ampliado; cancelado en abril de 1982.
46. 31,2 m de DEG no adquiridos.
47. 29 m de DEG no adquiridos.
48. 5,5 m de DEG no adquiridos.
49. Acuerdo del Servicio Ampliado; cancelado en febrero de 1982; 176 m de DEG no adquiridos.
50. 128 m de DEG no adquiridos.
51. 70 m de DEG no adquiridos.
52. 1,75 m de DEG no adquiridos.
53. 40,3 m de DEG no adquiridos.
54. 19,2 m de DEG no adquiridos.
55. 30,0 m de DEG no adquiridos.
56. 19,9 m de DEG no adquiridos.
57. SRAE; cantidad inicial disminuida de 179,3 m de DEG.
58. 154,6 m de DEG no adquiridos.
59. 9,0 m de DEG no adquiridos.
60. Cancelado en junio de 1982; 737 m de DEG no adquiridos.
61. 30 m de DEG no adquiridos.
62. Cancelado en abril de 1987; 166,6 m de DEG no adquiridos.
63. 58,2 m de DEG no adquiridos.
64. 75,5 m de DEG no adquiridos.
65. 41,4 m de DEG no adquiridos.
66. Cancelado en julio de 1982; 500 m de DEG no adquiridos.
67. 67,5 m de DEG no adquiridos.
68. Cancelado en febrero de 1986; 145 m de DEG no adquiridos.
69. Cancelado en mayo de 1987; 194,8 m de DEG no adquiridos.
70. De reposición de corrientes de la AIF.
71. PRGF, Servicio para el crecimiento y la lucha contra la pobreza, ex Servicio Reforzado de Ajuste Estructural.

# ADELTA

DATOS BÁSICOS DE LOS PAÍSES  
MENOS ADELANTADOS





## Contents

	Página
Notas explicativas .....	308
Siglas y Abreviaturas.....	309
<b>Cuadros</b>	
1. PIB per cápita y población: niveles y crecimiento.....	343
2. PIB real, total y per cápita: tasas de crecimiento anual medio .....	344
3. Producción agrícola, total y per cápita: tasas de crecimiento anual medio.....	345
4. Producción de alimentos, total y per cápita: tasas de crecimiento anual medio .....	346
5. Sector manufacturero: tasas de crecimiento anual medio y proporción respecto del PIB .....	347
6. Formación bruta de capital: crecimiento anual medio y proporción respecto del PIB .....	348
7. Indicadores de superficie y población .....	349
8. Indicadores demográficos .....	350
9. Indicadores de salud.....	351
10. Indicadores de nutrición y saneamiento.....	352
11. Indicadores de educación y alfabetización .....	353
12. Indicadores de comunicaciones y medios .....	354
13. Indicadores de transporte y redes de transporte .....	355
14. Indicadores de energía y medio ambiente.....	356
15. Indicadores de la situación de la mujer en los PMA.....	357
16. Población de refugiados en los PMA, por país o territorio de asilo o residencia a fines de 2004 .....	359
17. Principales exportaciones de todos los PMA en 2002-2003.....	360
18. Principales mercados de las exportaciones de los PMA: partes porcentuales en 2004 (o último año disponible).....	361
19. Fuentes principales de las importaciones de los PMA: partes porcentuales en 2004 (o último año disponible).....	362
20. Composición de las corrientes financieras totales a todos los PMA en dólares corrientes y constantes.....	363
21. Distribución de las corrientes financieras a los PMA y a todos los países en desarrollo, por tipo de corriente.....	364
22. Parte de los PMA en las corrientes financieras a todos los países en desarrollo, por tipo de corriente.....	365
23. AOD <sup>a</sup> neta de cada uno de los países miembros del CAD a los PMA en su conjunto.....	366
24. AOD bilateral de los países miembros del CAD y corrientes financieras totales procedentes de organismos multilaterales <sup>a</sup> a todos los PMA .....	367
25. AOD a los PMA de países miembros del CAD y organismos multilaterales financiados principalmente por estos últimos países: distribución por donantes y partes asignadas a los PMA en las corrientes totales de AOD a todos los países en desarrollo.....	368
26. Corrientes financieras totales y AOD de todas las fuentes a cada uno de los PMA .....	369
27. AOD de los países miembros del CAD y de los organismos multilaterales financiados principalmente por estos países, a cada uno de los PMA .....	370
28. Inversión extranjera directa: entradas a los PMA y salidas de estos países .....	372
29. Deuda externa (a finales de año) y servicio de la deuda, por fuente del préstamo .....	373
30. Deuda externa total y pagos del servicio de la deuda de cada uno de los PMA.....	374
31. Coeficientes de la deuda y del servicio de la deuda .....	375
32. Reescalonamiento de la deuda de los PMA con acreedores oficiales, 1990-2003 .....	376
33. Acuerdos en apoyo del ajuste estructural en los PMA (a diciembre de 2004).....	378

*El anexo estadístico se ha preparado con las mismas fuentes de datos que los informes sobre los países menos adelantados recientes. Con ello se quiere asegurar la continuidad.*

## Notas explicativas

### Definición de los grupos de países

#### Países menos adelantados

Las Naciones Unidas han designado a 50 países como menos adelantados: Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhután, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Chad, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Islas Salomón, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Rwanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Timor-Leste (a partir de diciembre de 2003), Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia.

#### Grandes zonas económicas

La clasificación de países y territorios con arreglo a grandes zonas económicas usada en este documento se ha adoptado sólo por razones de conveniencia estadística y es la que figura en la publicación de la UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics 2005*<sup>1</sup>. Los países y territorios se clasifican según las principales zonas económicas como sigue:

**Países desarrollados de economía de mercado:** Andorra, Australia, Canadá, Estados Unidos, Gibraltar, Islas Feroe, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mónaco, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza y la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia).

#### Estados de Europa sudoriental y Comunidad de Estados Independientes (CEI):

*Europa sudoriental:* Albania, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, la ex República Yugoslava de Macedonia, Rumania, Serbia y Montenegro.

*Comunidad de Estados Independientes (CEI):* Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Federación de Rusia, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, República de Moldova, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

**Países y territorios en desarrollo:** Todos los demás países, territorios y zonas de África, Asia, América, Europa y Oceanía no especificados en las categorías anteriores.

#### Otros grupos de países

**Países miembros del CAD:** Los países miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la OCDE son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza.

**Países miembros de la OPEP:** Los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo son: Arabia Saudita, Argelia, Emiratos Árabes Unidos, Indonesia, Jamahiriya Árabe Libia, Iraq, Kuwait, Nigeria, Qatar, República Islámica del Irán y Venezuela.

## Otras notas

Cálculos de las tasas de crecimiento anual medio. Por lo general, se definen como el coeficiente  $b$  en la función exponencial (de la tendencia)  $y^t = ae^{bt}$ , donde  $t$  indica el tiempo. Este método toma en cuenta todas las observaciones de un período. Por tanto, las tasas de crecimiento resultantes reflejan tendencias que no se ven influidas indebidamente por valores excepcionales.

Las tasas de crecimiento de la población se calculan como tasas de crecimiento exponencial.

La palabra «dólares» denota dólares de los Estados Unidos, salvo que se indique otra cosa.

cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Se han empleado los siguientes signos:

La raya (-) indica que la cantidad es nula o despreciable.

Dos puntos (..) indica que los datos faltan o no constan por separado.

Un cero (0) indica que la cantidad es nula o despreciable.

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1980-1990, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

## SIGLAS Y ABBREVIATURAS

ACBF	African Capacity Building Foundation
ACNUR	Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados
AIF	Asociación Internacional de Fomento
AOD	asistencia oficial para el desarrollo
ATNU	asistencia técnica de las Naciones Unidas
BADEA	Banco Árabe para el Desarrollo Económico de África
BAfD	Banco Africano de Desarrollo
BAAsD	Banco Asiático de Desarrollo
BDEAC	Banque de Développement des États de l'Afrique Centrale
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BIsD	Banco Islámico de Desarrollo
BITS	Organismo Sueco de Cooperación Económica y Técnica Internacional
BOAD	Banco del África Occidental de Desarrollo
CAD	Comité para la Asistencia al Desarrollo
CCCE	Caisse centrale de coopération économique
CCE	Comisión de las Comunidades Económicas
CE	Comunidad Europea
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPA	Comisión Económica para África
CESPAP	Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico
CFI	Corporación Financiera Internacional
CIDA	Organismo Canadiense para el Desarrollo Internacional
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
DANIDA	Organismo Danés para el Desarrollo Internacional
DCD	Departamento de Cooperación para el Desarrollo
DEG	derechos especiales de giro
FAC	Fonds d'aide et de coopération
FAfD	Fondo Africano de Desarrollo
FAsD	Fondo Asiático de Desarrollo

FADES	Fondo Árabe para el Desarrollo Económico y Social
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FDAO	Fondo de Desarrollo para el África Occidental
FED	Fondo Europeo de Desarrollo
FIC	Federación Internacional de Carreteras
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FMI	Fondo Monetario Internacional
FNUAP	Fondo de Población de las Naciones Unidas
FSD	Fondo Saudí para el Desarrollo
GTZ	Corporación Alemana de Asistencia Técnica
KFAED	Fondo Kuwaití para el Desarrollo Económico Árabe
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OECD	Overseas Economic Co-operation Fund
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMS	Organización Mundial de la Salud
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PED	país en desarrollo
PIB	producto interior bruto
PMA	país menos adelantado
PNB	producto nacional bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PrMA	Programa Mundial de Alimentos
PRGF	Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza
SAE	Servicio de Ajuste Estructural
SDC	Corporación Suiza para el Desarrollo
SRAE	Servicio Reforzado de Ajuste Estructural
TIC	tecnología de información y comunicaciones
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
UITC	Unión Internacional de Transportes por Carretera
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
UNICEF	Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia
USAID	Organismo de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

## 1. PIB PER CÁPITA Y POBLACIÓN: NIVELES Y CRECIMIENTO

País	PIB per cápita de 2004			Tasas de crecimiento anual medio del PIB real per cápita (porcentaje)			Población (millones)	Población Tasas de crecimiento anual medio (porcentaje)			
	1980	1990	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004		2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004
	Afganistán	..	..	..	..	..	..	28,6	-0,8	5,0	4,8
Angola	1 398	1 304	1 298	0,4	-1,1	5,1	15,5	3,0	2,8	2,9	
Bangladesh	246	280	408	1,3	2,6	3,1	139,2	2,4	2,2	1,9	
Benin	445	415	498	-0,9	1,4	1,2	8,2	3,4	3,3	3,2	
Bhután	285	476	751	5,4	3,4	3,6	0,9	2,1	3,0	2,7	
Burkina Faso	291	311	376	0,9	1,2	1,9	12,8	2,6	2,8	3,2	
Burundi	109	123	90	1,1	-3,8	-0,2	7,3	3,3	1,2	2,9	
Camboya	..	..	333	..	4,2	3,5	13,8	4,1	2,7	2,0	
Cabo Verde	..	1 263	1 915	3,7	3,5	2,3	0,5	2,1	2,4	2,4	
Chad	258	328	454	3,3	-1,1	10,3	9,4	2,7	3,1	3,6	
Comoras	579	567	472	-0,3	-1,6	-0,5	0,8	3,1	2,9	2,7	
Djibouti	..	1 178	851	-6,7	-3,7	0,6	0,8	5,2	2,4	2,2	
Eritrea	..	..	219	..	3,8 <sup>a</sup>	-1,2	4,2	2,6	1,5	4,5	
Etiopía	..	97	107	-1,1 <sup>b</sup>	1,1	1,2	75,6	3,3	3,0	2,5	
Gambia	273	271	281	-0,1	-0,5	0,8	1,5	3,7	3,5	2,9	
Guinea	..	341	381	1,6	1,2	0,7	9,2	2,6	3,1	2,2	
Guinea-Bissau	192	244	182	1,5	-1,8	-4,1	1,5	2,4	3,0	3,0	
Guinea Ecuatorial	..	1 127	6 572	-0,7	18,4	9,3	0,5	5,0	2,5	2,3	
Haití	807	615	421	-2,5	-2,9	-2,4	8,4	2,4	1,4	1,4	
Islas Salomón	493	677	519	3,2	-0,4	-2,8	0,5	3,3	2,8	2,7	
Kiribati	550	482	636	-1,2	3,2	-0,3	0,1	2,8	2,2	2,1	
Lesotho	436	543	765	2,3	2,6	3,1	1,8	2,1	1,2	0,1	
Liberia	814	222	138	-8,3	-0,2	-9,6	3,2	1,4	4,1	1,3	
Madagascar	360	285	241	-1,7	-1,0	-1,9	18,1	2,9	3,0	2,8	
Malawi	159	129	144	-1,9	1,8	-0,5	12,6	4,6	1,9	2,3	
Maldivas	..	..	2 345	..	5,6	4,1	0,3	3,2	3,0	2,6	
Mali	345	287	371	-1,6	1,3	3,2	13,1	2,5	2,7	3,0	
Mauritania	384	359	455	-0,5	1,7	2,2	3,0	2,3	2,7	3,0	
Mozambique	188	172	286	-1,0	3,2	6,3	19,4	0,9	3,0	2,0	
Myanmar	..	..	..	..	..	..	50,0	1,9	1,6	1,2	
Nepal	152	191	252	2,2	2,4	0,4	26,6	2,3	2,5	2,1	
Níger	359	260	228	-3,2	-1,0	0,6	13,5	3,2	3,4	3,5	
Rep, Centrafricana	456	392	334	-1,1	-0,3	-2,7	4,0	2,6	2,4	1,3	
Rep, Dem, del Congo	337	272	118	-1,4	-7,5	0,7	55,9	3,0	2,8	2,8	
Rep, Dem, Pop, Lao	..	254	416	1,1	3,9	3,3	5,8	2,6	2,5	2,3	
Rep, Unida de Tanzania	..	239	288	1,9	0,1	4,7	37,6	3,3	2,9	2,0	
Equatorial Guinea	..	1 127	6 572	-0,7	18,4	9,3	0,5	5,0	2,5	2,3	
Rwanda	234	209	208	-1,3	-1,4	2,6	8,9	3,5	1,2	2,5	
Samoa	1 694	1 605	1 978	0,6	1,7	1,0	0,2	0,4	1,0	0,9	
Santo Tomé y Príncipe	..	375	407	-0,6	0,0	1,9	0,2	2,2	1,8	2,3	
Senegal	564	572	673	0,1	0,9	2,1	11,4	3,0	2,6	2,4	
Sierra Leona	278	241	202	-1,9	-5,9	11,0	5,3	2,4	0,8	4,4	
Somalia	..	..	..	..	..	..	8,0	0,1	0,4	3,2	
Súdan	348	341	551	..	3,0	4,0	35,5	2,7	2,4	1,9	
Timor-Leste	..	..	382	..	-12,2	-5,7	0,9	2,6	-0,5	5,4	
Togo	488	381	344	-1,9	0,4	-0,2	6,0	3,7	3,1	2,8	
Tuvalu <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	0,0	1,6	0,8	0,5	
Uganda	..	160	246	-0,7	3,8	2,3	27,8	3,5	3,2	3,4	
Vanuatu	1 439	1 457	1 526	-0,3	1,1	-2,7	0,2	2,4	2,5	2,0	
Yemen	..	538	631	..	1,9	0,4	20,3	3,9	4,0	3,2	
Zambia	629	505	469	-2,2	-1,9	2,6	11,5	3,3	2,5	1,8	
Somalia	..	..	..	..	..	..	8,0	0,1	0,4	3,2	
Todos los PMA	343	297	349	-0,1	0,9	2,5	740,4	2,6	2,6	2,4	
Todos los países en desarrollo	964	1 079	1 604	1,1	3,1	2,0	5100,7	2,1	1,7	1,5	
Países desarrollados de economía de mercado	21 543	25 621	32 732	2,6	1,9	1,3	956,6	0,6	0,6	0,5	
Países de Europa sudoriental y Comunidad de Estados independientes	..	3 336	2 793	..	-4,0	6,6	331,9	0,8	-0,1	-0,3	

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, datos en línea.

Nota: Los datos del PIB per cápita se basan en datos del Banco Mundial sobre el PIB y los datos de población se basan en los de la División de Población/DAES/Naciones Unidas. Los datos de Etiopía anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. Las cifras de población de Bhután se tomaron de fuentes nacionales.

<sup>a</sup> 1993-2000.<sup>b</sup> Población 10.466 y superficie 26 km<sup>2</sup>.

## 2. PIB REAL, TOTAL Y PER CÁPITA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO (En porcentaje)

País	PIB real							PIB real per cápita						
	1980-1990	1990-2000	2000-2004	2001	2002	2003	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004	2001	2002	2003	2004
	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	3,4	1,6	8,1	3,1	14,4	3,4	11,2	0,4	-1,1	5,1	0,4	11,2	0,5	8,0
Bangladesh	3,7	4,8	5,1	5,3	4,4	5,3	5,5	1,3	2,6	3,1	3,2	2,4	3,3	3,5
Benin	2,5	4,8	4,5	5,0	6,0	3,9	2,7	-0,9	1,4	1,2	1,8	2,7	0,6	-0,5
Bhután	7,6	6,5	6,4	7,0	6,7	6,7	4,9	5,4	3,4	3,6	4,0	3,8	3,9	2,3
Burkina Faso	3,6	4,0	5,2	5,9	4,4	6,5	3,9	0,9	1,2	1,9	2,7	1,1	3,1	0,6
Burundi	4,4	-2,6	2,7	3,2	4,5	-1,2	5,5	1,1	-3,8	-0,2	0,9	1,7	-4,3	1,9
Cabo Verde	5,9	6,0	4,7	3,8	4,6	5,0	5,5	3,7	3,5	2,3	1,4	2,2	2,5	3,1
Cambodia	..	6,7	5,6	5,6	5,5	5,3	6,0	..	4,2	3,5	3,4	3,4	3,3	4,0
Chad	6,1	1,9	14,3	9,9	9,9	11,3	31,0	3,3	-1,1	10,3	6,2	6,0	7,4	26,6
Comoras	2,8	1,3	2,2	2,3	2,3	2,1	1,9	-0,3	-1,6	-0,5	-0,4	-0,4	-0,6	-0,7
Djibouti	-0,7	-1,4	2,8	1,9	2,6	3,5	3,0	-6,7	-3,7	0,6	-0,7	0,3	1,5	1,1
Eritrea	..	4,3 <sup>a</sup>	3,3	9,2	0,7	3,0	1,8	..	3,8 <sup>a</sup>	-1,2	4,8	-3,7	-1,5	-2,5
Etiopía	2,2 <sup>b</sup>	4,2	3,7	8,8	1,9	-3,7	13,4	-1,1 <sup>b</sup>	1,1	1,2	6,1	-0,6	-6,0	10,7
Gambia	3,6	3,0	3,8	5,8	-3,2	6,7	8,3	-0,1	-0,5	0,8	2,6	-6,0	3,7	5,4
Guinea	4,6	4,4	2,9	3,8	4,2	1,2	2,6	1,6	1,2	0,7	1,6	2,0	-1,0	0,4
Guinea-Bissau	4,0	1,2	-1,2	0,2	-7,2	0,6	4,3	1,5	-1,8	-4,1	-2,7	-9,9	-2,4	1,2
Guinea Ecuatorial	1,5	21,3	11,8	1,5	17,6	14,7	10,0	-0,7	18,4	9,3	-0,9	14,9	12,1	7,5
Haití	-0,2	-1,5	-1,0	-1,1	-0,5	0,4	-3,8	2,5	-2,9	-2,4	-2,5	-1,9	-1,0	-5,2
Islas Salomón	6,6	2,4	-0,1	-9,0	-1,6	5,1	3,8	3,2	-0,4	-2,8	-11,5	-4,2	2,4	1,1
Kiribati	1,5	5,5	1,8	1,8	1,0	2,5	1,8	-1,2	3,2	-0,3	-0,3	-1,1	0,4	-0,2
Lesotho	4,5	3,9	3,3	3,2	3,5	3,3	3,0	2,3	2,6	3,1	2,7	3,3	3,3	3,2
Liberia	-7,0	3,9	-8,4	4,9	3,3	-31,0	2,0	-8,3	-0,2	-9,6	1,7	1,8	-31,3	1,4
Madagascar	1,1	2,0	0,9	6,0	-12,7	9,8	5,3	-1,7	-1,0	-1,9	3,0	-15,1	6,8	2,4
Malawi	2,5	3,7	1,8	-5,0	2,7	4,4	3,8	-1,9	1,8	-0,5	-7,3	0,3	2,1	1,6
Maldivas	..	..	6,7	3,3	6,1	8,4	8,8	..	5,6	4,1	0,6	3,4	5,7	6,1
Malí	0,8	4,1	6,3	12,1	4,2	7,4	2,2	-1,6	1,3	3,2	8,9	1,1	4,3	-0,8
Mauritania	1,8	4,4	5,3	2,8	3,2	8,3	6,6	-0,5	1,7	2,2	-0,2	0,1	5,1	3,5
Mozambique	-0,1	6,4	8,5	13,0	7,4	7,1	7,8	-1,0	3,2	6,3	10,6	5,2	5,0	5,7
Myanmar	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Nepal	4,6	4,9	2,6	5,5	-0,6	3,1	3,7	2,2	2,4	0,4	3,2	-2,7	1,0	1,6
Níger	-0,1	2,4	4,1	7,1	3,0	5,3	0,9	-3,2	-1,0	0,6	3,5	-0,5	1,8	-2,4
Rep. Centroafricana	1,4	2,0	-1,4	1,5	-0,8	-5,4	0,9	-1,1	-0,3	-2,7	0,0	-2,1	-6,6	-0,4
Rep. Dem. del Congo	1,6	-4,9	3,5	-2,0	3,5	5,6	6,3	-1,4	-7,5	0,7	-4,4	0,8	2,6	3,2
Rep. Dem. Pop. Lao	3,8	6,5	5,7	5,8	5,8	5,3	6,0	1,1	3,9	3,3	3,3	3,4	2,9	3,6
Rep. Unida de Tanzania	5,4	2,9	6,8	6,2	7,2	7,1	6,3	1,9	0,1	4,7	4,1	5,1	5,0	4,3
Rwanda	2,2	-0,3	5,1	6,7	9,4	1,0	3,7	-1,3	-1,4	2,6	2,2	6,5	-0,7	2,2
Samoa	1,0	2,7	1,9	6,2	1,2	-1,0	3,2	0,6	1,7	1,0	5,2	0,3	-1,8	2,4
Sao Tomé and Príncipe	1,8	1,8	4,3	4,0	4,1	4,5	4,5	-0,6	0,0	1,9	1,8	1,8	2,1	2,1
Senegal	3,1	3,6	4,6	5,6	1,1	6,5	6,0	0,1	0,9	2,1	3,0	-1,3	3,9	3,5
Sierra Leona	0,5	-5,1	15,8	18,2	27,4	9,2	7,4	-1,9	-5,9	11,0	13,8	21,9	4,4	3,0
Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	2,3	5,4	6,0	6,1	6,0	6,0	6,0	..	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Timor-Leste	..	..	-0,6	16,5	-6,7	-6,2	1,8	..	-12,2	-5,7	14,0	-11,1	-12,1	-5,0
Togo	1,7	3,5	2,6	-0,2	4,1	2,7	3,0	-1,9	0,4	-0,2	-3,1	1,3	0,0	0,4
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	2,9	7,1	5,8	6,1	6,8	4,7	5,7	-0,7	3,8	2,3	2,7	3,3	1,2	2,1
Vanuatu	2,1	3,7	-0,7	-2,7	-4,9	2,4	3,0	-0,3	1,1	-2,7	-4,6	-6,8	0,4	1,0
Yemen	..	6,0	3,6	4,6	3,9	3,1	2,7	..	1,9	0,4	1,3	0,7	0,0	-0,5
Zambia	1,0	0,5	4,4	4,9	3,3	5,1	4,6	-2,2	-1,9	2,6	2,9	1,5	3,3	2,9
Todos los PMA	2,6	3,6	5,0	5,2	4,6	4,6	5,9	-0,1	0,9	2,5	2,7	2,1	2,1	3,4
Todos los países en desarrollo	3,5	4,9	3,4	2,5	2,3	3,7	5,5	1,1	3,1	2,0	1,1	1,0	2,2	4,1
Países desarrollados de economía de mercado	3,3	2,6	1,9	1	1,3	2,2	3,3	2,6	1,9	1,3	0,4	0,7	1,6	2,7
Países de Europa Sudoriental y Comunidad de Estados independientes	..	-3,9	6,4	5,8	5,1	7,1	7,8	..	-4,0	6,6	6,1	5,4	7,4	8,1

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, datos en línea; División de Población/DAES/Naciones Unidas.

a 1993-2000.

b Los datos de Etiopía anteriores a 1992 incluyen a Eritrea.

## 3. PRODUCCIÓN AGRÍCOLA, TOTAL Y PER CÁPITA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO

País	Porcentaje de la agricultura en:				Tasas de crecimiento anual medio (%)					Tasas de crecimiento anual medio (%)				
	Fuerza de trabajo total		PIB		Producción total*					Producción agrícola per cápita*				
	1990	2002	1990	2004	1990-1994	2000-2004	2002	2003	2004	1990-1994	2000-2004	2002	2003	2004
	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Afganistán	70	66	..	52 <sup>a</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	75	71	18	9 <sup>b</sup>	4,9	2,5	0,2	2,0	-1,1	1,8	-0,7	-3,0	-1,3	-4,3
Bangladesh	65	54	30	21	0,1	0,9	2,2	3,0	-1,3	-2,3	-1,2	0,2	0,9	-3,3
Benin	64	52	36	36	6,3	7,5	9,3	15,2	2,9	2,8	4,7	6,3	12,2	0,2
Bhután	94	94	43	33 <sup>b</sup>	1,8	0,8	-6,6	5,1	-1,7	0,5	-2,2	-9,5	2,1	-4,4
Burkina Faso	92	92	28	31	5,8	8,6	3,7	6,3	0,7	2,8	5,5	0,6	3,2	-2,1
Burundi	92	90	56	51	-2,2	2,1	4,7	-1,7	-2,7	-3,8	-1,0	1,6	-4,9	-6,0
Cabo Verde	31	22	14	7	0,4	-1,4	-5,8	3,0	-2,3	-1,9	-3,3	-7,7	0,9	-4,3
Cambodia	74	69	47 <sup>c</sup>	36	0,7	2,2	-4,3	15,6	-7,5	-2,7	-0,2	-6,6	12,9	-9,7
Chad	83	73	29	61	1,5	3,9	-1,1	-0,3	5,7	-1,3	0,9	-4,1	-3,1	2,6
Comoras	78	73	39	41 <sup>b</sup>	2,7	1,1	-0,5	2,9	0,2	-0,3	-1,7	-3,3	0,1	-2,6
Djibouti	82	78	3	4 <sup>d</sup>	-4,9	2,9	3,3	6,4	0,0	-6,2	1,2	1,4	4,9	-1,3
Eritrea	80	77	22 <sup>c</sup>	15	35,8	-2,5	-22,1	13,7	-0,8	35,3	-6,0	-24,9	9,6	-4,4
Etiopía	86	82	49	46	1,1	2,6	2,6	-2,8	4,3	-1,9	0,1	0,1	-5,2	1,8
Gambia	82	78	29	32	0,9	-11,0	-40,1	9,8	-3,8	-2,6	-13,4	-41,7	6,8	-6,1
Guinea	87	83	24	25	5,0	2,9	1,4	3,3	2,4	1,2	1,3	-0,1	1,9	0,8
Guinea-Bissau	85	82	61	71	1,4	1,9	-1,8	2,5	5,2	-1,8	-1,1	-4,7	-0,6	2,2
Guinea Ecuatorial	75	69	62	7 <sup>b</sup>	-2,4	-1,7	-5,3	1,2	0,0	-4,8	-4,3	-7,8	-1,5	-2,5
Haití	68	61	33 <sup>e</sup>	28 <sup>a</sup>	-2,0	-0,1	2,4	1,7	-2,7	-3,6	-1,4	1,1	0,3	-3,9
Islas Salomón	77	72	..	..	3,0	8,5	2,1	4,6	42,3	-0,2	5,4	-0,8	1,5	38,3
Kiribati	30	26	19	14 <sup>a</sup>	4,8	2,2	1,6	0,5	6,2	3,1	0,6	-0,7	-0,7	5,1
Lesotho	41	39	24	16	3,4	0,4	-5,7	-1,2	9,0	2,0	0,2	-6,1	-1,3	9,0
Liberia	72	67	..	..	-5,3	-0,6	-2,5	0,1	2,4	-4,4	-4,7	-6,7	-3,7	-1,1
Madagascar	78	73	29	29	1,1	1,5	-2,0	1,9	8,0	-1,7	-1,3	-4,8	-0,9	4,9
Malawi	87	82	45	39	-0,8	-3,9	-25,6	9,9	8,5	-1,9	-5,8	-27,1	7,8	6,4
Maldivas	33	21	..	..	3,7	3,1	9,4	0,2	1,0	0,7	0,1	6,2	-2,6	-2,1
Malí	86	80	46	38 <sup>b</sup>	2,6	6,1	-6,6	15,6	-1,1	-0,2	3,0	-9,2	12,1	-4,2
Mauritania	55	52	30	19	-1,1	2,1	5,6	2,4	0,5	-3,5	-0,9	2,5	-0,7	-2,5
Mozambique	83	81	37	26 <sup>b</sup>	-3,4	2,7	1,8	3,1	0,0	-6,7	0,9	0,0	1,2	-1,6
Myanmar	73	70	57	57 <sup>d</sup>	6,7	3,9	2,9	6,6	-2,7	4,9	2,5	1,5	5,3	-4,0
Nepal	94	93	52	40	1,0	2,7	2,8	4,9	-0,7	-1,4	0,5	0,5	2,7	-3,0
Níger	90	87	35	40 <sup>b</sup>	3,0	5,9	2,5	7,8	-1,4	-0,3	2,2	-1,2	4,0	-4,9
Rep. Centroafricana	80	71	48	61 <sup>b</sup>	2,5	0,3	0,0	-2,1	1,8	-0,2	-1,0	-1,3	-3,2	0,5
Rep. Dem. del Congo	68	62	30	58 <sup>a</sup>	1,3	-0,6	-0,9	0,6	-0,7	-2,3	-3,4	-3,6	-2,4	-3,8
Rep. Dem. Pop. Lao	78	76	61	49 <sup>b</sup>	2,0	2,3	8,4	-3,9	4,1	-0,6	0,0	6,0	-6,1	1,7
Rep. Unida de Tanzania	84	80	46	45 <sup>b</sup>	-1,0	1,6	1,6	-0,8	3,8	-4,3	-0,4	-0,4	-2,7	1,8
Rwanda	92													

4. PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS, TOTAL Y PER CÁPITA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO  
(En Porcentaje)

País	Producción de alimentos total <sup>a</sup>					Producción neta de alimentos per cápita <sup>a</sup>				
	1990-1994	2000-2004	2002	2003	2004	1990-1994	2000-2004	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	5,2	2,7	0,4	2,0	-1,1	2,0	-0,6	-2,8	-1,3	-4,3
Bangladesh	0,0	0,9	2,5	3,0	-1,4	-2,4	-1,2	0,4	1,0	-3,4
Benin	4,2	9,1	6,1	23,0	3,2	0,8	6,2	3,3	19,7	0,5
Bhután	1,8	0,8	-6,6	5,1	-1,7	0,5	-2,2	-9,5	2,1	-4,6
Burkina Faso	7,2	6,8	-1,5	7,2	-4,6	4,2	3,7	-4,3	4,0	-7,3
Burundi	-2,4	2,1	2,5	0,2	-2,8	-4,0	-1,0	-0,4	-3,1	-6,2
Cabo Verde	0,4	-1,4	-5,8	3,0	-2,3	-1,9	-3,3	-7,7	0,9	-4,3
Camboya	0,5	2,2	-4,2	15,0	-7,7	-2,9	-0,2	-6,4	12,3	-9,9
Chad	2,6	3,9	-1,4	3,3	1,1	-0,4	0,9	-4,3	0,3	-2,0
Comoras	2,7	1,1	-0,5	2,9	0,2	-0,3	-1,7	-3,3	0,1	-2,6
Djibouti	-4,9	2,9	3,3	6,4	0,0	-6,2	1,2	1,4	4,9	-1,3
Eritrea	36,4	-2,5	-22,2	13,9	-0,8	35,7	-6,0	-25,1	9,7	-4,4
Etiopía	0,3	2,6	3,0	-2,9	3,6	-2,9	0,1	0,4	-5,2	1,1
Gambia	0,5	-11,1	-40,2	9,8	-3,8	-2,9	-13,5	-41,8	6,8	-6,1
Guinea	5,0	3,8	3,9	3,5	2,5	1,2	2,2	2,5	2,0	0,9
Guinea-Bissau	1,6	1,8	-1,9	2,5	5,4	-1,6	-1,1	-4,8	-0,5	2,2
Guinea Ecuatorial	-1,8	-1,9	-5,9	1,3	0,0	-4,2	-4,5	-8,5	-1,4	-2,6
Haití	-1,9	-0,1	2,4	1,7	-2,7	-3,5	-1,4	1,0	0,4	-3,9
Islas Salomón	3,0	8,5	2,1	4,6	42,5	-0,2	5,4	-0,8	1,5	38,4
Kiribati	4,8	2,2	1,6	0,5	6,2	3,1	0,6	-0,7	-0,7	5,1
Lesotho	2,5	0,4	-6,0	-1,2	9,3	1,1	0,2	-6,2	-1,4	9,4
Liberia	-4,9	-1,5	-4,0	-0,2	1,8	-4,1	-5,6	-8,2	-4,0	-1,7
Madagascar	1,3	1,5	-1,4	1,5	8,0	-1,5	-1,3	-4,1	-1,4	5,1
Malawi	-1,1	-3,5	-28,1	12,0	9,3	-2,2	-5,4	-29,6	10,0	7,2
Maldivas	3,7	3,1	9,4	0,2	1,0	0,7	0,1	6,2	-2,6	-2,1
Malí	2,8	3,8	-1,4	9,4	0,9	0,1	0,7	-4,3	6,2	-2,2
Mauritania	-1,1	2,1	5,6	2,4	0,5	-3,5	-0,9	2,5	-0,7	-2,5
Mozambique	-3,8	2,3	1,7	2,9	0,0	-7,1	0,5	-0,1	1,1	-1,6
Myanmar	6,8	4,0	3,0	6,6	-2,9	5,0	2,6	1,5	5,4	-4,0
Nepal	1,0	2,7	2,9	4,9	-0,9	-1,3	0,5	0,6	2,6	-3,0
Níger	2,9	6,3	2,4	8,7	-1,3	-0,4	2,5	-1,2	4,8	-4,8
Rep. Centroafricana	3,2	1,3	1,3	-0,2	1,9	0,4	0,0	-1,4	0,6	0,6
Rep. Dem del Congo	1,5	-0,6	-1,5	1,0	-0,5	-2,2	-3,4	-4,3	-2,0	-3,5
Rep. Dem. pop. Lao	3,4	3,2	9,2	-2,7	2,6	0,8	0,9	6,7	-4,9	0,4
Rep. Unida de Tanzania	-0,9	1,2	2,9	-0,5	1,1	-4,2	-0,7	0,9	-2,4	-0,7
Rwanda	-12,5	3,1	25,9	-9,1	-0,3	-6,3	0,8	22,8	-10,4	-1,4
Samoa	-3,5	0,6	-0,4	1,7	0,0	-4,1	-0,3	-1,0	0,5	-1,1
Santo Tomé y Príncipe	9,8	2,2	1,3	4,5	0,9	7,2	-0,4	-1,4	1,9	-1,5
Senegal	1,7	-5,6	-36,3	35,4	-0,9	-0,9	-7,9	-37,7	32,3	-3,3
Sierra Leona	-1,3	4,9	5,0	5,4	-1,0	-1,4	0,8	0,9	1,0	-4,7
Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	9,4	2,7	-2,9	9,4	-4,1	6,9	0,4	-5,1	7,1	-6,1
Timor-Leste	5,8	3,4	9,3	-0,6	4,2	2,4	-0,6	5,1	-5,6	-1,1
Togo	3,8	2,1	7,3	0,1	-0,1	1,6	-0,3	4,7	-2,1	-2,3
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	1,7	2,0	3,6	-2,4	3,3	-1,4	-1,2	0,4	-5,5	-0,1
Vanuatu	-2,7	-0,6	-9,3	4,7	3,6	-5,4	-3,0	-11,5	2,2	1,1
Yemen	4,2	2,0	-0,7	-0,8	4,8	-0,7	-1,5	-4,2	-4,3	1,3
Zambia	3,5	2,7	0,2	12,3	0,0	0,8	1,4	-1,0	11,0	-1,1
Todos los PMA	1,7	2,3	1,4	4,1	-0,6	..	..	..	..	..
Todos los países en desarrollo	4,0	3,1	2,8	4,3	2,4	2,1	1,6	1,3	2,7	0,9

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos en línea de la FAO.  
a Año de base: 1999-2001.

5. SECTOR MANUFACTURERO: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO Y PROPORCIÓN RESPECTO DEL PIB  
(En porcentaje)

País	Proporción respecto del PIB			Tasas de crecimiento anual medio						
	1980	1990	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004	2001	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	18 <sup>a</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Angola	10 <sup>b</sup>	5	4 <sup>c</sup>	-11,1 <sup>d</sup>	-0,3	11,3	9,8	10,2	12,1	13,5
Bangladesh	14	13	16	5,2	7,2	6,5	6,7	5,5	6,7	7,4
Benin	8	8	9	5,1	5,8	5,9	9,0	5,5	4,6	5,4
Bhután	3	8	8 <sup>c</sup>	13,0	6,5	5,8 <sup>h</sup>	9,3	0,3	10,1	..
Burkina Faso	15	15	14	2,0	1,6	2,2 <sup>h</sup>	8,1	-0,3	0,0	..
Burundi	7	13	9 <sup>e</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Cabo Verde	7 <sup>i</sup>	8	1	8,6 <sup>j</sup>	4,8	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7
Camboya	..	9 <sup>f</sup>	22 <sup>c</sup>	..	17,9 <sup>g</sup>	13,9 <sup>h</sup>	14,2	15,1	12,0	..
Chad	11 <sup>l</sup>	14	7	..	..	..	..	..	..	..
Comoras	4	4	4 <sup>c</sup>	4,9	1,7	1,3	4,1	-0,6	1,4	1,0
Djibouti	..	5	3 <sup>k</sup>	..	-7,3	..	..	..	..	..
Eritrea	..	9 <sup>f</sup>	11	..	8,2 <sup>s</sup>	6,6	8,0	10,0	5,5	2,0
Etiopía	8	8	..	..	..	..	..	..	..	..
Gambia	6	7	5	7,8	0,9	4,2	2,7	4,5	4,7	4,7
Guinea	..	5	4	..	4,0	2,0	5,5	6,0	-4,0	2,0
Guinea-Bissau	14 <sup>i</sup>	8	9	9,2	-2,0	14,6	5,9	14,4	27,5	6,0
Guinea Ecuatorial	..	2 <sup>f</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..
Haití	..	..	..	-1,7	-8,4	-3,3	-9,6	1,6	0,5	-9,3
Islas Salomón	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kiribati	2	1	1 <sup>a</sup>	-10,7	8,9	7,3	18,6	-3,0	..	..
Lesotho	8	14	20 <sup>a</sup>	9,8	6,6	5,8	7,9	6,9	5,2	3,0
Liberia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Madagascar	11 <sup>b</sup>	11	15	2,4 <sup>m</sup>	2,0	1,4	10,7	-18,3	15,3	6,1
Malawi	14	19	10	3,6	0,5	-2,1	-14,2	-0,2	0,8	4,0
Maldivas	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Malí	7	9	3 <sup>c</sup>	6,8	-1,4	5,3	-14,0	22,7	-5,5	20,9
Mauritania	13 <sup>b</sup>	10	9	-2,1 <sup>d</sup>	-1,3	5,9 <sup>n</sup>	5,9	..	..	..
Mozambique	..	10	15 <sup>a</sup>	..	19,1 <sup>o</sup>	12,2	27,2	4,0	12,8	10,0
Myanmar	10	8	7 <sup>k</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Nepal	4	6	9	9,3	8,9	-2,5 <sup>h</sup>	3,8	-10,0	2,0	..
Níger	4	7	7 <sup>c</sup>	-2,7 <sup>d</sup>	2,6	3,9 <sup>h</sup>	3,4	3,3	5,0	..
Rep. Centroafricana	7	11	9 <sup>k</sup>	5,0	-0,2	4,0 <sup>h</sup>	4,0	4,0	4,0	..
Rep. Dem. del Congo	14	11	4 <sup>a</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Dem. Pop. Lao	..	10	19 <sup>a</sup>	8,7 <sup>d</sup>	11,7	10,7 <sup>h</sup>	12,1	13,0	6,3	..
Rep. Unida de Tanzania	..	9	7 <sup>c</sup>	..	2,7	7,6	5,0	8,0	8,6	8,0
Rwanda	15	18	11	2,6	-6,0	5,8	7,8	5,0	5,2	5,8
Samoa	..	..	..	..	-2,6 <sup>o</sup>	5,8 <sup>h</sup>	12,2	-0,9	8,8	..
Santo Tomé y Príncipe	9 <sup>i</sup>	5	4	0,5 <sup>j</sup>	1,4	2,9 <sup>h</sup>	2,7	3,0	3,0	..
Senegal	11	13	13	4,6	4,0	5,3	5,1	10,1	0,3	5,9
Sierra Leona	5	5	5	..	..	..	..	..	..	..
Somalia	5	5	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudán	7	..	9 <sup>a</sup>	4,8	4,4	-7,5 <sup>q</sup>	-16,2	2,1	..	..
Timor-Leste	..	..	3 <sup>p</sup>	..	-26,0	6,9 <sup>n</sup>	6,9	..	..	..
Togo	8	10	9	1,7	1,8	7,6	6,5	10,6	6,3	6,6
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	4	6	9	3,9 <sup>m</sup>	14,1	5,0	7,0	5,3	4,0	4,0
Vanuatu	4	5	4 <sup>p</sup>	12,2 <sup>m</sup>	2,3	-8,5 <sup>n</sup>	-8,5	..	..	..
Yemen	..	9	5	..	3,7	2,5	3,3	4,8	-2,0	5,3
Zambia	18	36	12 <sup>c</sup>	4,1	0,8	5,8	4,2	5,7	7,6	5,1
Todos los PMA	11	11	12 <sup>c</sup>	2,9	4,8	5,4 <sup>h</sup>	5,2	4,8	6,3	..

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos del Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, datos en línea.  
a 2002. b 1985. c 2003. d 1985-1990. e 1999. f 1993. g 1993-2000. h 2000-2003. i 1986. j 1986-1990. k 2000. l 1983. m 1983-1990. n 2000-2001. o 1994-2000. p 2001. q 2000-2002.

6. FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL: CRECIMIENTO ANUAL MEDIO Y PROPORCIÓN RESPECTO DEL PIB  
(En porcentaje)

País	Proporción respecto del PIB			Tasa de crecimiento anual medio						
	1980	1990	2004	1980-1990	1990-2000	2000-2004	2001	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	18 <sup>a</sup>	12	12	..	..	..	..	..	..	..
Bangladesh	14	17	23	7,2	9,2	7,5	5,8	8,2	7,9	7,7
Benin	15	14	20	-5,3	12,2	6,4	6,4	-1,5	12,2	10,3
Bhután	31	32	53 <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	15	18	19	8,6	7,0	7,7	10,5	10,6	1,1	10,8
Burundi	14	15	11	6,9	0,4	4,8 <sup>c</sup>	2,8	6,9	..	..
Cabo Verde	33 <sup>f</sup>	23	22	-4,7 <sup>g</sup>	0,2	7,7	-3,6	19,5	1,5	12,8
Camboya	9 <sup>d</sup>	8	23	..	11,2 <sup>e</sup>	13,2	19,4	10,5	19,5	2,8
Chad	3	7	25	19,0 <sup>h</sup>	4,4	12,8	102,0	56,7	-16,6	-39,5
Comoras	33	19	11	-4,2	-4,1	-2,4	4,4	6,3	-2,0	-9,4
Djibouti	..	8 <sup>i</sup>	13 <sup>i</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Eritrea	..	8 <sup>k</sup>	22	..	19,1	-13,5	-2,5	-12,4	-26,7	-3,4
Etiopía	13 <sup>l</sup>	12	20	4,7 <sup>m</sup>	6,4	10,8	15,8	13,3	2,4	15,4
Gambia	27	22	24	0,0	1,9	2,3	3,2	1,0	0,0	6,9
Guinea	15 <sup>f</sup>	18	11	3,3 <sup>g</sup>	2,8	-7,7	5,6	-2,2	-21,9	-5,1
Guinea-Bissau	28	30	12	12,9	-6,5	-8,6	-1,6	-43,3	2,7	21,8
Guinea Ecuatorial	..	17	..	..	..	..	..	..	..	..
Haití	17	13	23	-0,6	7,7	-0,5	-2,1	-3,9	24,9	-21,4
Islas Salomón	36	29	..	..	..	..	..	..	..	..
Kiribati	33	93	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	29	53	41	5,0	1,5	-7,1	-4,0	-11,6	-6,0	-4,7
Liberia	..	..	14	..	..	..	..	..	..	..
Madagascar	15	17	24	4,9	3,4	12,0	22,6	-31,4	33,8	63,8
Malawi	25	23	11	-2,8	-8,0	-6,0	-87,4	-15,9	-1,7	-0,6
Maldivas	..	31 <sup>i</sup>	26 <sup>b</sup>	..	9,2 <sup>n</sup>	1,9 <sup>c</sup>	8,6	-4,4	..	..
Malí	16	23	20	3,6	0,4	4,7	55,4	-28,2	35,2	-15,2
Mauritania	26	20	17 <sup>b</sup>	6,9	8,6	..	13,8	..	..	..
Mozambique	8	22	22	3,8	11,4	12,7	0,9	12,2	19,1	-5,9
Myanmar	22	13	12 <sup>i</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Nepal	18	18	24 <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..
Níger	28	8	16	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Centroafricana	7	12	7	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Dem. del Congo	10	9	18	-5,1	2,6	-4,1 <sup>c</sup>	-12,1	4,7	..	..
Rep. Dem. Pop. Lao	7 <sup>a</sup>	26 <sup>i</sup>	19	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Unida de Tanzania	..	26	19	..	-1,6	9,6	5,8	17,8	4,6	9,1
Rwanda	16	15	21	4,3	1,4	0,4	1,6	-11,3	2,8	14,0
Samoa	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Santo Tomé y Príncipe	17	16	33	-0,8 <sup>g</sup>	0,7	..	-28,5	..	..	..
Senegal	12	14	21	5,2	7,6	10,0	5,2	5,4	16,4	12,4
Sierra Leona	16	10	20	..	..	..	..	..	..	..
Somalia	42	16	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudan	15	..	20	-1,8	0,2 <sup>o</sup>	19,5	6,9	25,6	21,7	20,5
Timor-Leste	..	..	27	..	..	..	..	..	..	..
Togo	28	27	18	2,7	-0,1	5,8	2,8	7,7	5,0	7,6
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	6	13	22	8,0 <sup>p</sup>	8,9	6,2	-6,0	9,9	10,0	8,1
Vanuatu	26 <sup>a</sup>	35	..	..	..	..	..	..	..	..
Yemen	..	15	17	..	10,9	6,6	4,2	0,0	11,2	13,0
Zambia	23	17	25	-4,3	5,4	7,4	15,9	10,7	12,8	-11,8
Todos los PMA	16	16	21	3,0 <sup>g</sup>	6,1	8,1	8,4	7,3	9,5	6,8

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos del Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, datos en línea. a 1985. b 2002. c 2000-2002. d 1988. e 1993-2000. f 1986. g 1986-1990. h 1983-1990. i 1995. j 2000. k 1992. l 1981. m 1981-1990. n 1995-2000. o 1996-2000. p 1982-1990.

## 7. INDICADORES DE SUPERFICIE Y POBLACIÓN

País	Superficie				Población			Tasa de actividad <sup>d</sup> (porcentaje)		
	Total	Porcentaje de tierra cultivable y tierra con cultivos permanentes	Porcentaje superficie terrestre cubiera por bosques	Densidad	Total	Urbana	M	F	T	
	(000 km <sup>2</sup> ) 2004	2002	2002	Pop./km <sup>2</sup> 2004	(Millones) 2004	Porcentaje 2004	2002			
Afganistán	652,1	12,4	2,1	44	28,6	24	88	50	69	
Angola	1 246,7	2,6	56,0	12	15,5	36	90	75	83	
Bangladesh	144,0	58,5	10,2	967	139,2	25	87	56	78	
Benin	112,6	25,0	24,0	73	8,2	45	83	76	79	
Bhután	47,0	3,5	64,2	19	0,9	9	91	60	76	
Burkina Faso	274,0	16,1	25,9	47	12,8	18	90	78	84	
Burundi	27,8	48,5	3,7	262	7,3	10	94	86	90	
Cabo Verde	4,0	11,2	21,1	123	0,5	57	90	50	68	
Camboya	181,0	21	52,9	76	13,8	19	86	85	86	
Chad	1 284,0	2,8	10,1	7	9,4	25	90	70	80	
Comoras	2,2	59,2	4,3	348	0,8	36	86	64	75	
Djibouti	23,2	0,1	0,3	34	0,8	84	..	..	..	
Eritrea	117,6	4,3	13,5	36	4,2	20	87	77	82	
Etiopía	1 104,3	9,7	4,2	68	75,6	16	86	59	73	
Gambia	11,3	22,6	48,1	131	1,5	26	90	70	80	
Guinea	245,9	6,3	28,2	37	9,2	35	87	80	84	
Guinea-Bissau	36,1	15,2	60,5	43	1,5	35	91	60	75	
Guinea Ecuatorial	28,1	8,2	62,5	18	0,5	49	91	48	69	
Haití	27,8	39,6	3,2	303	8,4	38	82	58	70	
Islas Salomón	28,9	2,6	88,8	16	0,5	17	89	82	86	
Kiribati	0,7	53,4	38,4	134	0,1	47	..	..	..	
Lesotho	30,4	11,0	0,5	59	1,8	18	85	50	67	
Liberia	111,4	5,4	31,3	29	3,2	47	83	56	70	
Madagascar	587,0	6,0	20,2	31	18,1	27	89	71	80	
Malawi	118,5	20,6	27,2	106	12,6	17	87	79	83	
Maldivas	0,3	40,0	3,3	1078	0,3	29	86	68	77	
Malí	1 240,2	3,8	10,8	11	13,1	33	90	74	82	
Mauritania	1 025,5	0,5	0,3	3	3,0	63	87	65	76	
Mozambique	801,6	5,5	39,0	24	19,4	37	91	83	87	
Myanmar	676,6	15,7	52,3	74	50,0	30	90	68	79	
Nepal	147,2	22,4	27,3	181	26,6	15	86	58	72	
Níger	1 267,0	3,6	1,0	11	13,5	23	93	71	82	
Republic Centroafricana	623,0	3,2	36,8	6	4,0	43	87	68	77	
Rep. Dem. del Congo	2 344,9	3,3	59,6	24	55,9	32	85	63	74	
Rep. Dem. Pop. Lao	236,8	4,2	54,4	24	5,8	21	90	78	84	
Rep. Unida de Tanzania	883,7	5,4	43,9	43	37,6	36	88	83	86	
Rwanda	26,3	52,6	12,4	337	8,9	20	94	86	90	
Samoa	2,8	45,4	37,2	65	0,2	22	..	..	..	
Santo Tomé y Príncipe	1,0	56,3	28,3	159	0,2	38	..	..	..	
Senegal	196,7	12,7	32,2	58	11,4	50	87	63	75	
Sierra Leona	71,7	8,4	14,7	74	5,3	40	85	46	65	
Somalia	637,7	1,7	12,0	12	8,0	35	87	65	76	
Sudán	2 505,8	6,6	25,9	14	35,5	40	86	35	61	
Timor-Leste	14,9	9,2	34,3	60	0,9	8	..	..	..	
Togo	56,8	46,3	9,4	105	6,0	36	87	55	71	
Tuvalu <sup>b</sup>	0,0	..	..	400	0,0	55	..	..	..	
Uganda	241,0	29,9	21	115	27,8	12	91	81	86	
Vanuatu	12,2	9,8	36,7	17	0,2	23	..	..	..	
Yemen	528,0	3,2	0,9	39	20,3	26	84	32	58	
Zambia	752,6	7,0	42,0	15	11,5	36	87	67	77	
Todos los PMA	20 740,9	6,8	27,6	36	740,4	27	88	66	77	
Todos los países en desarrollo	80 828,5	11,5	20,3	63	5 100,7	42	87	60	73	

Fuente: UNCTAD, *Manual de Estadísticas 2005*; FAO, datos en línea y *Situación de los Bosques en el Mundo 2003*; OIT, *Informe sobre el trabajo en el mundo 2000*, y PNUD, *Informe sobre el Desarrollo Humano 2005*.

a Población económicamente activa, tasas de participación de la fuerza de trabajo calculadas en porcentaje de las personas activas en edades comprendidas entre 15 y 64 años respecto de la población total en esas edades.

b Población: 10.466, superficie: 26 km<sup>2</sup>.

## 8. INDICADORES DEMOGRÁFICOS

País	Tasa de mortalidad infantil		Tasa de mortalidad niños menores		Esperanza de vida media al nacer				Tasa bruta de natalidad		Tasa bruta de mortalidad	
	(Por 1,000 nacidos vivos)				Años				(Por 1,000 habitantes)			
	1990	2004	1990	2004	1990		2004		1990	2004	1990	2004
				M	F	M	F	T				
Afganistán	153	147	260	248	45	45	45	46	47	46	51	49
Angola	158	136	275	241	38	42	40	40	42	41	53	48
Bangladesh	96	56	138	74	54	55	55	62	64	63	35	27
Benin	119	103	190	157	52	54	53	54	55	54	47	42
Bhután	91	53	145	79	53	55	54	62	65	63	39	30
Burkina Faso	129	120	214	194	46	50	48	47	49	48	50	47
Burundi	121	104	210	183	43	47	45	43	45	44	47	45
Cabo Verde	49	28	63	34	62	68	65	67	73	71	39	30
Camboya	113	93	176	136	53	56	54	53	60	56	44	30
Chad	121	115	213	202	44	48	46	43	45	44	48	48
Comoras	88	55	125	73	55	58	56	62	66	64	41	36
Djibouti	116	90	175	136	49	52	51	52	54	53	43	35
Eritrea	98	62	147	90	46	50	48	52	56	54	42	39
Etiopía	118	97	206	168	45	49	47	47	49	48	47	40
Gambia	106	74	185	123	48	51	50	55	58	56	43	35
Guinea	142	103	240	159	47	48	47	54	54	54	45	42
Guinea-Bissau	145	117	255	206	41	44	42	43	46	45	50	50
Guinea Ecuatorial	123	100	215	178	44	48	46	42	43	43	44	43
Haití	88	60	145	107	47	51	49	51	53	52	38	30
Islas Salomón	38	33	63	56	60	62	61	62	63	63	38	33
Kiribati	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	80	65	116	122	56	60	58	34	36	35	35	28
Liberia	159	139	244	219	42	45	43	42	43	42	50	50
Madagascar	103	76	176	127	49	52	51	54	57	56	44	39
Malawi	141	108	237	179	44	48	46	40	40	40	51	44
Maldivas	74	40	101	51	62	59	60	67	67	67	41	31
Malí	146	131	251	216	45	47	46	47	49	48	50	49
Mauritania	112	94	186	152	47	51	49	51	55	53	42	41
Mozambique	140	98	242	176	42	45	43	41	42	42	44	40
Myanmar	94	72	147	108	54	58	56	58	63	61	31	20
Nepal	98	61	142	83	54	54	54	62	62	62	39	30
Níger	178	150	315	259	40	40	40	45	45	45	57	54
Rep. Centroafricana	104	97	179	174	46	52	49	38	40	39	42	37
Rep. Dem. del Congo	117	117	205	208	44	48	46	43	45	44	48	50
Rep. Dem. Pop. Lao	110	86	181	136	48	51	50	54	56	55	43	35
Rep. Unida de Tanzania	108	105	166	164	52	56	54	46	46	46	44	37
Rwanda	123	115	205	190	30	34	32	43	46	44	48	41
Samoa	40	25	50	30	62	68	65	68	74	70	34	28
Santo Tomé y Príncipe	83	81	113	110	61	62	62	62	64	63	37	34
Senegal	94	82	152	129	52	54	53	55	57	56	44	37
Sierra Leona	183	163	326	286	38	40	39	40	42	41	48	47
Somalia	150	122	250	203	40	44	42	46	48	47	46	45
Sudán	95	70	159	116	51	54	52	55	58	57	39	33
Timor-Leste	150	90	224	128	45	47	45	55	57	56	40	50
Togo	101	91	152	135	56	60	58	53	56	54	44	39
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	94	80	167	136	44	48	46	48	49	48	50	51
Vanuatu	46	33	58	40	62	65	64	67	71	69	37	31
Yemen	97	66	140	90	54	55	54	60	62	61	51	40
Zambia	101	93	175	170	45	48	47	38	37	38	46	41
Todos los PMA	114	96	187	157	48	59	49	50	52	51	43	38
Todos los países en desarrollo	75	61	111	92	60	62	61	62	66	64	29	23

Fuente: División de Población de las Naciones Unidas, World Population Prospects: 2004 Revision.

## 9. INDICADORES DE SALUD

País	Niñas y niños con peso bajo <sup>a</sup> al nacer (porcentaje)	Porcentaje mujeres asistidas durante el parto por personal capacitado	Porcentaje de niñas y niños de 1 año de edad inmunizados contra:			Número estimado de personas que viven con VIH/SIDA		Prevalencia de adultos
			Tuberculosis	DPT3 <sup>b</sup>	Sarampión	(0-14 años)	(15-49 años)	
			1998-2003 <sup>c</sup>	1995-2003 <sup>c</sup>	2003		Fines de 2003	
Afganistán	..	14	59	54	50	..	..	..
Angola	12	45	62	46	62	23 000	240 000	3.9
Bangladesh	30	14	95	85	77	..	..	..
Benin	16	66	99	88	83	5 700	68 000	1.9
Bhután	15	24	93	95	88	..	..	..
Burkina Faso	19	31	83	84	76	31 000	300 000	4.2
Burundi	16	25	84	74	75	27 000	250 000	6.0
Cabo Verde	13	89	78	78	68	..	..	..
Camboya	11	32	76	69	65	7 300	170 000	2.6
Chad	17 <sup>d</sup>	16	72	47	61	18 000	200 000	4.8
Comoras	25	62	75	75	63	..	..	..
Djibouti	..	61	63	68	66	680	9 100	2.9
Eritrea	21 <sup>d</sup>	28	91	83	84	5 600	60 000	2.7
Etiopía	15	6	76	56	52	120 000	1 500 000	4.4
Gambia	17	55	99	90	90	500	6 800	1.2
Guinea	12	35	78	45	52	9 200	140 000	3.2
Guinea-Bissau	22	35	84	77	61	..	..	..
Guinea Ecuatorial	13	65	73	33	51	..	..	..
Haití	21	24	71	43	53	19 000	280 000	5.6
Islas Salomón	13 <sup>d</sup>	85	76	71	78	..	..	..
Kiribati	5	85	99	99	88	..	..	..
Lesotho	14	60	83	79	70	22 000	320 000	28.9
Liberia	..	51	43	38	53	8 000	100 000	5.9
Madagascar	14	46	72	55	55	8 600	140 000	1.7
Malawi	16	61	91	84	77	83 000	900 000	14.2
Maldivas	22	70	98	98	96	..	..	..
Malí	23	41	63	69	68	13 000	140 000	1.9
Mauritania	..	57	84	76	71	..	9 500	0.6
Mozambique	14 <sup>d</sup>	48	87	72	77	99 000	1 300 000	12.2
Myanmar	15	56	79	77	75	7 600	330 000	1.2
Nepal	21	11	91	78	75	..	61 000	0.5
Níger	17	16	64	52	64	5 900	70 000	1.2
Rep. Centroafricana	14	44	70	40	35	21 000	260 000	13.5
Rep. Dem. del Congo	12	61	68	49	54	110 000	1 100 000	4.2
Rep. Dem. Pop. Lao	14	19	65	50	42	..	1 700	0.1
Rep. Unida de Tanzania	13	36	91	95	97	140 000	1 600 000	8.8
Rwanda	9	31	88	96	90	22 000	250 000	5.1
Samoa	4 <sup>d</sup>	100	73	94	99	..	..	..
Santo Tomé y Príncipe	..	79	99	94	87	..	..	..
Senegal	18	58	97	73	60	3 100	44 000	0.8
Sierra Leona	..	42	80	70	73	..	..	..
Somalia	..	34	65	40	40	..	..	..
Sudán	31	86	53	50	57	21 000	400 000	2.3
Timor-Leste	24	24	80	70	60	..	..	..
Togo	15	49	84	64	58	9 300	110 000	4.1
Tuvalu	5	99	99	93	95	..	..	..
Uganda	12	39	96	81	82	84 000	530 000	4.1
Vanuatu	6	89	63	49	48	..	..	..
Yemen	32 <sup>d</sup>	22	67	66	66	..	12 000	0.1
Zambia	12	43	94	80	84	85 000	920 000	16.5
Todos los PMA	18	32	79	68	67	1 009 480	11 822 100	3.2
Todos los países en desarrollo	17	59	85	76	75	2 100 000	34 900 000	1.2

Fuente: UNICEF, Estado Mundial de la Infancia 2005; ONUSIDA, Informe sobre la epidemia mundial de SIDA 2004.

<sup>a</sup> Menos de 2.500 g.<sup>b</sup> Difteria, tos ferina y tétanos.<sup>c</sup> Los datos se refieren al año más reciente del período indicado en el epígrafe de la columna.<sup>d</sup> Los datos se refieren a años o períodos distintos de los indicados en el epígrafe de la columna, que difieren de la definición normal o que atañen a sólo una parte del país.

## 10. INDICADORES DE NUTRICIÓN Y SANEAMIENTO

País	Oferta total de alimentos (ingesta diaria de calorías per cápita)		Población que utiliza fuentes mejoradas de agua potable			Población que utiliza instalaciones adecuadas		
	1990	2003	(porcentaje) 2002			(porcentaje) 2002		
			Total	Urban	Rural	Total	Urban	Rural
Afganistán			13	19	11	8	16	5
Angola	1 791	2 089	50	70	40	30	56	16
Bangladesh	2 071	2 187	75	82	72	48	75	39
Benin	2 305	2 455	68	79	60	32	58	12
Bhután	..	..	62	86	60	70	65	70
Burkina Faso	2 297	2 485	51	82	44	12	45	5
Burundi	1 888	1 612	79	90	78	36	47	35
Cabo Verde	2 940	3 308	80	86	73	42	61	19
Camboya	1 809	1 967	34	58	29	16	53	8
Chad	1 697	2 245	34	40	32	8	30	0
Comoras	1 898	1 735	94	90	96	23	38	15
Djibouti	1 779	2 218	80	82	67	50	55	27
Eritrea	1 483	1 690	57	72	54	9	34	3
Etiopía	1 510	2 037	22	81	11	6	19	4
Gambia	2 412	2 300	82	95	77	53	72	46
Guinea	2 013	2 362	51	78	38	13	25	6
Guinea-Bissau	2 252	2 481	59	79	49	34	57	23
Guinea Ecuatorial	..	..	44	45	42	53	60	46
Haití	1 783	2 045	71	91	59	34	52	23
Islas Salomón	1 953	2 272	70	94	65	31	98	18
Kiribati	2 592	2 922	64	77	53	39	59	22
Lesotho	2 400	2 320	76	88	74	37	61	32
Liberia	2 102	1 946	62	72	52	26	49	7
Madagascar	2 138	2 072	84	75	34	33	49	27
Malawi	1 927	2 168	48	96	62	46	66	42
Maldivas	2 324	2 587	56	99	78	58	100	42
Malí	2 235	2 376	42	76	35	45	59	38
Mauritania	2 517	2 764	80	63	45	42	64	9
Mozambique	1 849	1 980	84	76	24	27	51	14
Myanmar	2 620	2 822	46	95	74	73	96	63
Nepal	2 426	2 459	73	93	82	27	68	20
Níger	2 165	2 118	88	80	36	12	43	4
Rep. Centroafricana	1 863	1 949	75	93	61	27	47	12
Dem. Rep. del Congo	2 204	1 535	46	83	29	29	43	23
Rep. Dem. Pop. Lao	2 158	2 309	43	66	38	24	61	14
Rep. Unida de Tanzania	2 065	1 959	73	92	62	46	54	41
Rwanda	1 827	2 086	79	92	69	41	56	38
Samoa	..	..	72	91	88	100	100	100
Santo Tomé y Príncipe	2 299	2 567	57	89	73	24	32	20
Senegal	2 306	2 277	70	90	54	52	70	34
Sierra Leona	1 991	1 913	57	75	46	39	53	30
Somalia	..	..	29	32	27	25	47	14
Sudan	2 136	2 288	69	78	64	34	50	24
Timor-Leste	2 510	2 819	52	73	51	33	65	30
Togo	2 279	2 358	51	80	36	34	71	15
Tuvalu	..	..	93	94	92	88	92	83
Uganda	2 321	2 360	56	87	52	41	53	39
Vanuatu	2 498	2 604	60	85	52	50	78	42
Yemen	2 022	2 019	69	74	68	30	76	14
Zambia	1 961	1 975	55	90	36	45	68	32
Todos los PMA	2 082	2 148	58	80	50	35	58	27
Todos los países desarrollo	2 517 <sup>a</sup>	2 669	79	92	70	49	73	31

Fuente: FAO, Hojas de balance de alimentos, datos en línea; y UNICEF, Estado Mundial de la Infancia 2005.

a 1993.

## 11. INDICADORES DE EDUCACIÓN Y ALFABETIZACIÓN

País	Tasa de alfabetización de adultos			Tasa de alfabetización de jóvenes			Proporción de matrícula escolar (porcentaje del grupo de edad pertinente)								
							Primaria <sup>a</sup>			Secundaria <sup>b</sup>			Tertiary <sup>c</sup>		
	2000–2004			2000–2004			1999–2005 <sup>d</sup>			1999–2005 <sup>d</sup>			1999–2005 <sup>d</sup>		
	M	F	T	M	F	T	M	F	T	M	F	T	M	F	T
Afganistán	51	21	36	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	82	54	67	83	63	71	66	57	61	..	..	..	..	..	..
Bangladesh	49	30	40	..	..	..	82	86	84	42	47	44	8	4	6
Benin	46	23	34	58	33	44	69	47	58	26	12	..	6	1	4
Bhután	61	34	47	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	19	8	13	25	14	19	42	31	36	11	7	9	2	1	1
Burundi	67	52	59	76	69	72	62	52	57	10	8	9	3	1	2
Cabo Verde	85	66	74	..	..	..	100	98	99	55	61	58	4	5	5
Camboya	85	64	74	88	79	83	96	91	93	30	19	24	5	2	3
Chad	41	13	26	55	23	37	72	49	61	17	6	12	2	..	1
Comoras	63	49	56	..	..	..	59	50	55	..	..	..	3	2	2
Djibouti	76	54	65	..	..	..	40	32	36	25	17	21	2	2	2
Eritrea	67	45	56	..	..	..	49	42	45	25	18	22	3	..	2
Etiopía	47	31	39	..	..	..	55	47	51	23	13	18	4	1	3
Gambia	44	30	37	..	..	..	79	78	79	39	27	33	..	..	1
Guinea	55	27	41	..	..	..	73	58	65	28	13	21	..	..	..
Guinea-Bissau	54	24	38	..	..	..	53	37	45	11	6	9	1	..	..
Guinea Ecuatorial	92	76	84	94	94	94	91	78	85	..	..	24	4	2	3
Haití	52	48	50	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Islas Salomón	..	..	..	..	..	..	..	..	72	..	..	..	..	..	..
Kiribati	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	74	90	81	..	..	..	83	89	86	18	27	22	2	4	3
Liberia	70	37	54	..	..	..	79	61	70	23	13	18	..	15	..
Madagascar	76	65	71	72	68	70	78	79	79	11	12	11	2	2	2
Malawi	75	54	64	82	71	76	..	..	100	32	26	29	1	..	..
Maldivas	96	96	96	98	98	98	92	93	92	48	55	51	..	..	..
Malí	27	12	19	32	17	24	50	39	44	..	..	..	..	..	2
Mauritania	60	43	51	68	55	61	68	67	68	..	..	..	6	2	4
Mozambique	60	29	44	..	..	..	58	53	55	14	10	12	1	1	1
Myanmar	94	86	90	96	93	94	84	85	84	36	34	35	8	15	12
Nepal	63	35	49	81	60	70	75	66	70	..	..	..	8	3	5
Níger	20	9	14	26	14	20	45	31	38	7	5	6	2	1	1
Rep. Centroafricana	65	33	49	70	47	58	..	..	..	..	..	..	3	1	2
Rep. Dem. del Congo	80	52	65	77	61	69	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Rep. Dem. Pop. Lao	77	61	69	83	75	79	88	82	85	38	32	35	7	4	5
Rep. Unida de Tanzania	78	62	69	81	76	78	83	81	82	5	4	5	2	1	1
Rwanda	70	59	64	77	76	76	85	88	87	..	..	..	4	2	3
Samoa	99	98	99	..	..	..	99	96	98	59	65	62	7	6	7
Santo Tomé y Príncipe	..	..	..	..	..	..	100	94	97	32	26	29	1	1	1
Senegal	51	29	39	58	41	49	71	66	69	..	..	..	..	..	..
Sierra Leona	40	21	30	47	30	38	..	..	..	..	..	..	3	1	2
Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Sudan	69	50	59	82	69	75	50	42	46	..	..	..	7	6	7
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	20	10	15	12
Togo	68	38	53	83	63	74	99	83	91	36	17	27	6	1	4
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	78	57	67	..	..	..	..	..	..	17	16	16	4	2	3
Vanuatu	..	..	74	..	..	..	93	95	94	27	28	28	..	..	4
Yemen	68	25	46	72	33	53	84	59	72	47	21	35	17	5	11
Zambia	76	60	68	73	66	69	69	68	68	25	21	23	3	2	2
Todos los PMA	63	43	53	70	57	64	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Todos los países en desarrollo	83	69	76	89	81	85	..	..	..	..	..	..	..	..	..

Fuente: Estimaciones y proyecciones de la UNESCO, Instituto de Estadística (IE), datos en línea (septiembre de 2005), IE mayo de 2005, evaluación de 2005 e Informe Mundial sobre la Cultura 2000; PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano 2005; UNICEF, Estado Mundial de la Infancia 2005.

a Matriculación neta en escuelas primarias.

b Matriculación neta en escuelas secundarias.

c Matriculación bruta en escuelas terciarias.

d O último año disponible.



## 12. INDICADORES DE COMUNICACIONES Y MEDIOS

País	Oficinas de correos abiertas al público <sup>a</sup> Por 100.000	Circulación de periódicos diarios <sup>a</sup>	Aparatos de radio	Aparatos de televisión <sup>a</sup>	Líneas telefónicas <sup>a</sup>	Abonados a telefonía celular <sup>a</sup>	Computadoras personales <sup>a</sup>	Usuarios de Internet <sup>a</sup>						
									Por 1.000 habitantes					
									2004	2001	2001	2003	2003	2003
Afganistán	2	5	132	14	2	10	..	1						
Angola	0	11	54	20	7	10	2	3						
Bangladesh	7	53	50	61	5	10	8	2						
Benin	2	5	110	33	9	30	4	10						
Bhután	5	..	19	27	34	10	14	20						
Burkina Faso	1	1	33	12	5	20	2	4						
Burundi	0	2	152	35	3	10	2	2						
Cabo Verde	11	..	183	100	156	120	76	44						
Camboya	1	2	128	7	3	40	2	2						
Chad	0	0	242	5	2	10	2	2						
Comoras	4	..	141	23	17	..	6	6						
Djibouti	1	..	84	76	15	30	22	10						
Eritrea	2	..	484	53	9	10	3	2						
Etiopía	1	0	196	6	6	..	2	1						
Gambia	1	2	394	15	29	80	14	19						
Guinea	1	..	49	17	3	10	6	5						
Guinea-Bissau	1	5	44	40	8	..	..	15						
Guinea Ecuatorial	4	5	428	..	18	80	6	4						
Haití	1	3	55	60	17	40	..	18						
Islas Salomón	6	..	141	10	13	..	38	5						
Kiribati	26	..	212	44	51	10	11	23						
Lesotho	9	8	49	37	16	50	..	14						
Liberia	0	13	329	..	2	..	..	..						
Madagascar	3	5	198	17	4	20	5	4						
Malawi	3	3	250	6	8	10	2	3						
Maldivas	67	20	129	128	105	230	70	53						
Malí	1	1	54	27	6	20	2	3						
Mauritania	1	1	151	44	14	130	11	4						
Mozambique	2	3	40	163	4	20	4	33						
Myanmar	3	9	70	16	7	..	6	3						
Nepal	16	12	39	..	16	..	4	..						
Níger	0	0	66	119	2	10	1	17						
Rep. Centroafricana	1	2	83	5	2	10	2	1						
Rep. Dem. del Congo	1	3	376	2	..	20	..	1						
Rep. Dem. Pop. Lao	4	4	143	53	12	20	4	3						
Rep. Unida de Tanzania	1	4	279	42	4	30	6	7						
Rwanda	0	0	102	8	3	20	..	3						
Samoa	20	..	1 035	148	73	60	7	22						
Santo Tomé y Príncipe	6	..	272	92	46	30	..	99						
Senegal	1	5	142	39	22	60	21	22						
Sierra Leona	-	4	274	13	5	10	..	2						
Somalia	..	1	53	17	8	20	2	7						
Sudán	1	26	271	378	27	20	6	9						
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..						
Togo	1	4	227	120	12	40	32	42						
Tuvalu	..	..	384	..	68	..	..	188						
Uganda	1	2	127	15	2	30	4	5						
Vanuatu	16	..	350	13	31	40	14	36						
Yemen	1	15	64	298	28	30	7	5						
Zambia	2	12	160	59	8	20	8	6						
Todos los PMA	3	7	170 <sup>b</sup>	50 <sup>c</sup>	8	16	..	4						
Todos los países en desarrollo	8	40	321 <sup>b</sup>	183 <sup>c</sup>	113	134	..	53						

Fuente: PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano 2005; UNCTAD, Manual de Estadísticas 2005; UNESCO, Anuario Estadístico 1999; e Informe Mundial sobre la Cultura 2000; Unión Postal Universal, Postal Statistics, datos en línea.

- a O último año disponible.  
b Los datos se refieren a 1997.  
c Los datos se refieren a 2003.  
d Los datos se refieren a 2002.

## 13. INDICADORES DE TRANSPORTE Y REDES DE TRANSPORTE

País	Red de carreteras <sup>a</sup>			Ferrocarriles <sup>b</sup>				Aviación civil <sup>c</sup>	
	Total	Asfaltadas	Densidad	Red	Densidad	Mercancías	Pasajeros	Flete	Pasajeros
	km	%	km/ 1,000 km <sup>2</sup>	km	km/ 1,000 km <sup>2</sup>	Mill. ton/ km	Mill. pas./ km	Mill. ton/ km.	Miles
Afganistán	21 000	13,3	32,2	..	..	..	..	7,8 <sup>d</sup>	150 <sup>d</sup>
Angola	51 429	10,4	41,3	2 523	2,0	1 890	360	56,5	198
Bangladesh	207 486	9,5	1 440,9	2 746	19,1	718	5 348	179,0	1 579
Benin	6 787	20,0	60,3	579	5,1	220	230	7,4 <sup>e</sup>	46 <sup>e</sup>
Bhután	4 007	60,7	78,5	..	..	..	..	0,2	36
Burkina Faso	12 506	16,0	45,6	607	2,2	72	152	7,4 <sup>e</sup>	55
Burundi	14 480 <sup>f</sup>	..	520,2	..	..	..	..	..	12 <sup>g</sup>
Cabo Verde	1 100	78,0	272,7	..	..	..	..	0,4	253
Camboya	12 323 <sup>d</sup>	16,2 <sup>d</sup>	68,1 <sup>d</sup>	601	3,3	34	80	2,6	116
Chad	33 400	0,8	26,0	..	..	..	..	7,4	46 <sup>e</sup>
Comoras	880	76,5	393,7	..	..	..	..	..	27 <sup>f</sup>
Djibouti	2 890	12,6	124,6	100	4,3	..	..	..	..
Eritrea	4 010	21,8	34,1	..	..	..	..	..	..
Etiopía	31 571	12,0	28,6	781	0,7	103	185	93,5	1147
Gambia	2 700	35,4	239,0	..	..	..	..	..	..
Guinea	30 500	16,5	124,1	940	3,8	660	116	1,4 <sup>g</sup>	59 <sup>g</sup>
Guinea-Bissau	4 400	10,3	121,8	..	..	..	..	0,1 <sup>h</sup>	20 <sup>e</sup>
Guinea Ecuatorial	2 880	..	102,7	..	..	..	..	..	21 <sup>g</sup>
Haití	4 160	24,3	149,9	100	3,6	..	..	..	..
Islas Salomón	1 360	2,5	47,1	..	..	..	..	0,7	68
Kiribati	670	..	922,9	..	..	..	..	0,8 <sup>g</sup>	28 <sup>g</sup>
Lesotho	5 940	18,3	195,7	16	0,5	..	..	..	1 <sup>g</sup>
Liberia	10 600	6,2	95,2	493	4,4	..	..	..	..
Madagascar	49 827	11,6	84,9	1 030	1,8	93	46	9,6	404
Malawi	28 400	18,5	239,7	789	6,7	48	40	1,2	109
Maldivas	..	..	..	..	..	..	..	13,2 <sup>d</sup>	60
Malí	15 100	12,1	12,2	642	0,5	4	9	7,4 <sup>e</sup>	46 <sup>e</sup>
Mauritania	7 660	11,3	7,5	650	0,6	16 623	7	7,4 <sup>e</sup>	116
Mozambique	30 400	18,7	37,9	3 150	3,9	1 420	500	6,6	281
Myanmar	28 200	12,2	41,7	2 775	4,1	648	4 675	2,1	1117
Nepal	15 308	30,8	89,8	52	0,4	..	..	18,9	625
Níger	10 100	7,9	8,0	..	..	..	..	7,4	46 <sup>e</sup>
Rep. Centroafricana	23 810	2,7 <sup>e</sup>	38,2	..	..	..	..	7,4 <sup>e</sup>	46 <sup>e</sup>
Rep. Dem. del Congo	157 000 <sup>h</sup>	..	67,0	5 088	2,2	1 836	580	7,4	9,5 <sup>e</sup>
Rep. Dem. Pop. Lao	21 716	44,5	91,7	..	..	..	..	1,9	219
Rep. Unida de Tanzania	88 200	4,2	99,8	3 575	4,0	523	935	1,8	150
Rwanda	12 000	8,3	455,6	2 652	100,7	2 140	2 700	..	..
Samoa	790	42,0	279,1	..	..	..	..	1,5	198
Santo Tomé y Príncipe	320	68,1	332,0	..	..	..	..	0,1	36
Senegal	14 576 <sup>d</sup>	29,3 <sup>d</sup>	74,1 <sup>d</sup>	906	4,6	386	179	7,4 <sup>e</sup>	130
Sierra Leona	11 300	8,0	157,9	84	1,2	..	..	6,7	14
Somalia	22 100	11,8	34,7	..	..	..	..	..	..
Sudán	11 900	36,3	4,7	4 756	1,9	1 970	985	36,3	421
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Togo	7 520	31,6	132,4	514	9,1	17	132	7,4 <sup>e</sup>	46 <sup>e</sup>
Tuvalu	8	..	307,7	..	..	..	..	..	..
Uganda	27 000	6,7	112,0	1 100	4,6	82	315	23,4	40
Vanuatu	1 070	23,9	87,8	..	..	..	..	1,5	83
Yemen	67 000	11,5	126,9	..	..	..	..	48,7	844
Zambia	91 440	22,0	88,7	1 924	2,6	1 625	547	0,5 <sup>d</sup>	51

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators 2005, datos en línea; UITC, World Transport Statistics 1996.

- a Los datos se refieren a 2002 o bien al último año disponible.  
b Los datos se refieren a 1996 o bien al último año disponible.  
c Los datos se refieren a 2003.  
d 2000. e 2001. f 1996. g 1999. h 1997.



TABLA 15 (CONT.)

País	Educación, formación y alfabetización, diferencias entre varones y mujeres <sup>a</sup>				Salud, fecundidad y mortalidad				Actividad económica, empleo				Participación política			
	Proporción de matrícula escolar <sup>b</sup>				Edad media al contraer el primer matrimonio años	Tasa de fecundidad total (hijos por mujer)	Mortalidad materna (por 100.000 nacidos vivos)	Mujeres en porcentaje del total				Fuerza de trabajo femenina: agrícola/total (%)	Mujeres que ocupan cargos gubernamentales a nivel ministerial (% del total)		Escanos parlamentarios ocupados por mujeres (% del total)	
	Primaria	Secundaria	Terciaria	2002-2003				1997 <sup>c</sup>	2002-2003	2005 <sup>d</sup>	2004		1998 <sup>e</sup>	1998 <sup>e</sup>	2002	2005 <sup>f</sup>
Rep. Centroafricana	52	..	0,19 <sup>h</sup>	..	19	5	1100	46	10	52	78	10	..	..		
Rwanda	84	1,04	0,46	..	21	6	1400	49	15	33	97	36	49	..		
Samoa	99	0,98	1,11	0,90	25	4	130	37	37	9	33	8	6	..		
Santo Tomé y Príncipe	..	0,94 <sup>i</sup>	0,83 <sup>j</sup>	0,56	18	4	..	..	32	26	74	14	9	..		
Senegal	57	0,89	..	..	18	5	690	43	20	24	81	21	19	..		
Sierra Leona	52	..	0,4 <sup>k</sup>	..	18	7	2000	37	7	..	76	13	15	..		
Somalia	72	0,83 <sup>l</sup>	..	0,92 <sup>m</sup>	20	4	1100	43	..	..	82	..	..	..		
Sudán	..	..	1,58 <sup>n</sup>	..	19	8	660	31	..	..	74	3	10	..		
Togo	56	0,84	0,48 <sup>o</sup>	0,20 <sup>p</sup>	19	5	570	40	15	48	61	20	6	..		
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0	..		
Uganda	75	..	0,90 <sup>q</sup>	0,52 <sup>r</sup>	18	7	880	47	..	39	83	23	24	..		
Vanuatu	..	1,02 <sup>s</sup>	1,01 <sup>t</sup>	..	23	4	130	..	..	..	37	8	4	..		
Yemen	41	0,71	0,46 <sup>u</sup>	0,28 <sup>v</sup>	18	6	570	29	8	13	69	75	3	0		
Zambia	78	0,98	0,83 <sup>w</sup>	0,46 <sup>x</sup>	19	6	750	43	16	55	75	25	13	..		
Todos los PMA	70	..	..	..	19	5	..	43	..	..	78	..	..	..		

Fuentes: PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2005; Naciones Unidas, The World's Women 1970-1990 y 2000; Trends and Statistics: Women's Indicators and Statistics (Wistat); UNESCO, datos estadísticos en línea, 2005; Anuario Estadístico, 1999; Informe Mundial sobre la Cultura 2000; UNICEF, Estado Mundial de la Infancia 2005; y FAO, datos en línea.

a Mujeres en porcentaje de varones.

b La matriculación neta en escuelas primarias y secundarias y la matriculación en escuelas terciarias se calculan en general como tasa bruta.

c O último año disponible.

d Datos de UNICEF, OMS y FNUAP ajustados con respecto a datos y estimaciones comunicados para el año 2005.

e Los datos se refieren al año lectivo 2000/01.

f Los datos se refieren al año lectivo 2001/02.

g Datos al 1º de enero de 2005.

h Datos al 1º de marzo de 2005 referidos a la cámara baja o única.

i Las estimaciones están sujetas a revisión.

TABLE 16. POBLACIÓN DE REFUGIADOS EN LOS PMA, POR PAÍS O TERRITORIO DE ASILO O RESIDENCIA A FINES DE 2004

País	Población de refugiados <sup>b</sup>		Solicitantes de asilo <sup>c</sup>	Repatriados <sup>d</sup>	Desplazados internos	Desplazados internos Repatriados <sup>e</sup>	Otros	Total
	Comienzos del año	Fines del año						
Afganistán <sup>g</sup>	22	30	29	940469	159549	27391	-	1127468
Angola	13381	13970	929	90246	-	-	-	105145
Bangladesh	19792	20449	10	-	-	-	250000	270459
Benin	5034	4802	1053	-	-	-	-	5855
Bhután	-	-	-	-	-	-	-	-
Burkina Faso	466	492	518	-	-	-	-	1010
Burundi	40971	48808	11893	90321	-	1970	-	152992
Cabo Verde	-	-	-	-	-	-	-	-
Camboya	76	382	316	-	-	-	-	698
Chad	146400	259880	-	184	-	-	-	260064
Comoras	-	-	-	-	-	-	-	-
Djibouti	27034	18035	-	-	-	-	-	18035
Eritrea	3889	4240	449	9893	-	-	7	14589
Etiopa	130276	115980	40	7	-	-	-	116027
Gambia	7465	7343	602	-	-	-	-	7945
Guinea	184341	139252	6317	2	-	-	-	145571
Guinea Ecuatorial	-	-	-	-	-	-	-	-
Guinea-Bissau	7551	7536	141	-	-	-	-	7677
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Islas Salomón	-	-	-	-	-	-	-	-
Kiribati	-	-	-	-	-	-	-	-
Lesotho	-	-	-	-	-	-	-	-
Liberia	33998	15172	5	56872	498566	33050	35	603700
Madagascar	-	-	-	-	-	-	-	-
Malawi	3202	3682	3335	-	-	-	-	7017
Maldivas	-	-	-	-	-	-	-	-
Malí	10009	11256	1085	-	-	-	-	12341
Mauritania	475	473	117	-	-	-	29500	30090
Mozambique	311	623	4892	-	-	-	-	5515
Myanmar	-	-	-	210	-	-	-	210
Nepal	123667	124928	654	-	-	-	10737	136319
Níger	328	344	41	-	-	-	-	385
Rep. Centroafricana	44753	25020	2748	368	-	-	-	28136
Dem. Rep. of the Congo	234033	199323	354	13843	-	-	-	213520
Rep. Dem. Pop. Lao	-	-	-	-	-	-	-	-
Rep. Unida de Tanzania	649770	602088	166	2	-	-	-	602256
Rwanda	36608	50221	3248	14136	-	-	-	67605
Samoa	-	-	-	-	-	-	-	-
Santo Tomé y Príncipe	-	-	-	-	-	-	-	-
Senegal	20726	20804	2412	-	-	-	-	23216
Sierra Leona	61194	65437	138	26271	-	-	-	91846
Somalia	368	357	334	18069	-	-	-	18760
Sudán	138163	141588	4271	290	662302	-	37416	845867
Timor-Leste	3	3	10	-	-	-	-	13
Togo	12396	11285	390	120	-	-	-	11795
Tuvalu	-	-	-	-	-	-	-	-
Uganda	230903	250482	1809	91	-	-	-	252382
Vanuatu	-	-	-	-	-	-	-	-
Yemen	61881	66384	1270	39	-	-	-	67693
Zambia	226697	173907	84	-	-	-	-	173991
PMA	2476183	2404576	49660	1261433	1320417	62411	327695	5426192

Fuente: ACNUR, 2004 Global Refugee Trends.

Nota: Los datos provienen en general de los gobiernos sobre la base de sus propias definiciones y métodos de reunión de datos.

- a País o territorio de asilo o residencia.
- b Personas reconocidas como refugiados con arreglo a la Convención de 1951/Protocolo de 1967 de las Naciones Unidas, la Convención de 1969 de la OUA de conformidad con el Estatuto del ACNUR, personas reconocidas por razones humanitarias y personas que reciben protección temporal.
- c Personas cuya solicitud de asilo o estatuto de refugiado está pendiente en cualquier etapa del procedimiento o que están inscritos de otra manera como solicitantes de asilo.
- d Refugiados que han regresado a su país de origen durante el año.
- e Personas desplazadas dentro de su país y a quienes el ACNUR otorga protección y/o asistencia.
- f Personas que han regresado a su lugar de origen durante el año.
- g De acuerdo con el Gobierno, se calcula que el número de afganos en la República Islámica del Irán y el Pakistán asciende a 2 millones y 1,8 millones respectivamente.

## 17. PRINCIPALES EXPORTACIONES DE TODOS LOS PMA EN 2002-2003

CUCI	Rubro	Valor <sup>a</sup>	PMA	En porcentaje de Países en desarrollo	Mundo
		(millones de dólares)			
	Todos los productos	37.159,5	100,00	1,69	0,54
333	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos	12.041,8	32,41	4,66	3,33
845	Prendas exteriores y otros artículos de punto	2.394,3	6,44	6,32	4,29
334	Productos de petróleo refinado	1.982,6	5,34	2,76	1,23
842	Prendas exteriores de hombre de tejidos textiles	1.465,7	3,94	6,59	4,00
846	Prendas interiores de tejidos de punto o ganchillo	1.322,6	3,56	5,77	3,60
843	Prendas exteriores de mujer de tejidos textiles	1.059,5	2,85	3,20	1,96
263	Algodón	1.049,4	2,82	37,67	12,86
844	Prendas interiores de tejidos textiles	1.021,5	2,75	11,58	8,78
036	Crustáceos y moluscos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera	902,2	2,43	8,11	5,20
667	Perlas, piedras preciosas y semipreciosas, en bruto o labradas	888,4	2,39	4,61	1,51
341	Gas natural y manufacturado	737,5	1,98	2,21	0,80
971	Oro no monetario	677,2	1,82	5,14	2,54
034	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	563,6	1,52	5,82	2,30
682	Cobre	559,2	1,50	4,33	1,82
247	Madera en bruto o simplemente escuadrada	501,4	1,35	29,89	6,77
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente escuadrada	483,9	1,30	5,99	1,76
071	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas	427,4	1,15	7,59	4,71
684	Aluminio	424,9	1,14	3,72	0,82
892	Material impreso	422,7	1,14	7,51	1,21
121	Tabaco sin elaborar	337,2	0,91	12,07	6,24

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos de la División de Estadística de las Naciones Unidas.  
a Promedio anual 2002-2003.

## 18. PRINCIPALES MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PMA: PARTES PORCENTUALES EN 2004 (O ÚLTIMO AÑO DISPONIBLE)

País	Total	Países desarrollados				Países de Europa Sudoriental Y CEI	Países en desarrollo			Sin asignar
		UE 25	Japón	EE.UU y Canadá	Otros		Total	OPEP	Otros	
Afganistán	34,4	20,3	0,6	12,9	0,6	5,0	60,7	3,9	56,8	0,0
Angola	50,7	10,4	0,1	40,2	0,0	0,0	49,3	1,1	48,2	0,0
Bangladesh	78,3	50,0	1,0	26,5	0,9	0,1	8,7	1,2	7,5	12,9
Benin	11,3	11,0	0,0	0,3	..	0,1	88,4	8,5	79,9	0,2
Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	16,3	13,4	2,6	0,1	0,2	..	81,0	1,9	79,2	..
Burundi	59,0	27,3	0,6	5,6	..	0,8	14,7	0,0	14,7	25,6
Cabo Verde	96,1	78,3	0,5	17,7	..	..	3,4	2,0	1,5	..
Camboya	90,9	25,6	3,5	60,8	0,9	0,1	9,1	0,1	9,0	0,0
Chad	83,9	7,9	0,0	76,0	0,0	0,0	16,1	0,1	16,0	0,0
Comoras	72,9	28,8	1,4	42,5	0,3	0,0	26,0	0,0	26,0	1,1
Djibouti	3,8	3,3	0,0	0,4	0,0	0,0	96,2	0,1	96,1	0,0
Eritrea	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Etiopía	47,5	28,9	8,7	6,0	3,8	0,6	35,7	8,1	27,6	16,2
Gambia	57,0	53,2	2,2	1,3	0,0	0,8	42,2	0,0	42,2	0,0
Guinea	50,1	40,4	0,1	9,5	0,1	23,3	26,6	3,2	23,4	0,0
Guinea Ecuatorial	74,7	28,6	1,4	44,3	0,5	0,0	25,3	0,0	25,3	0,0
Guinea-Bissau	28,6	4,9	0,4	23,3	..	..	71,4	13,9	57,5	..
Haití	90,3	3,4	0,2	85,9	0,8	0,0	9,5	0,7	8,8	0,2
Islas Salomón	20,8	6,9	9,5	1,8	2,5	..	76,8	0,5	76,3	..
Kiribati	87,9	48,3	28,7	9,2	2,3	..	12,1	..	..	..
Lesotho	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Liberia	88,8	72,7	0,0	12,7	3,4	0,2	11,0	0,2	10,8	0,0
Madagascar	87,5	47,5	2,3	37,2	0,6	0,1	10,8	0,2	10,6	1,7
Malawi	52,8	35,7	2,5	12,5	2,1	6,4	39,7	0,9	38,8	1,0
Maldivas	63,4	14,8	8,6	39,9	0,1	0,0	36,6	6,8	29,8	0,0
Malí	23,7	21,9	0,1	1,2	0,5	0,1	72,9	1,9	71,0	3,3
Mauritania	67,5	52,8	12,9	0,9	0,9	5,4	25,5	2,8	22,7	1,6
Mozambique	75,6	73,4	1,2	0,8	0,1	0,6	17,7	0,5	17,1	6,1
Myanmar	21,9	15,6	5,1	0,6	0,6	0,1	76,4	0,7	75,7	1,7
Nepal	43,0	17,5	1,1	23,4	1,1	0,0	54,0	0,0	54,0	3,0
Níger	66,4	48,8	8,0	9,7	0,0	..	33,5	24,4	9,1	..
Rep. Centroafricana	77,3	69,2	1,6	6,4	0,1	0,1	22,7	8,7	14,0	-0,1
Rep. Dem del Congo	76,1	65,6	0,7	9,5	0,2	0,0	23,5	0,0	23,5	0,3
Rep. Dem. Pop. Lao	31,8	27,7	1,3	1,8	1,0	0,1	39,1	0,8	38,3	29,0
Rep. Unida de Tanzania	44,6	33,3	5,5	2,7	3,1	1,4	47,1	4,9	42,2	7,0
Rwanda	13,3	10,7	0,0	2,5	0,1	0,9	53,6	37,6	16,0	32,2
Samoa	70,3	3,8	1,0	5,1	60,5	0,0	24,8	19,0	5,8	4,9
Santo Tomé y Príncipe	64,4	62,4	..	1,0	1,0	..	35,6	2,0	33,7	..
Senegal	28,1	26,0	1,2	0,3	0,7	0,0	57,0	0,5	56,5	14,8
Sierra Leona	88,9	81,5	0,1	7,2	0,1	0,2	10,5	0,5	10,0	0,4
Somalia	2,0	1,0	0,6	0,4	0,1	0,0	97,9	29,9	68,0	0,1
Sudan	19,0	5,0	13,7	0,4	0,0	0,1	80,1	7,6	72,4	0,8
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Togo	19,2	13,9	0,1	0,4	4,9	0,3	79,8	3,4	76,4	0,7
Tuvalu	68,4	68,4	..	..	0,0	0,0	26,3	..	..	5,3
Uganda	54,3	37,0	1,1	4,1	12,1	0,7	38,8	2,3	36,5	6,2
Vanuatu	22,0	12,1	7,3	1,1	1,5	0,0	77,7	6,0	71,7	0,2
Yemen	6,3	1,6	1,4	1,3	2,0	0,0	93,5	9,8	83,7	0,1
Zambia	35,4	17,4	7,7	2,5	7,8	0,1	64,5	0,9	63,6	0,0
Todos los PMA	50,2	26,0	2,7	20,3	1,2	0,7	42,8	2,6	40,2	6,3
Todos los países en desarrollo	53,1	18,0	8,7	24,0	2,4	1,2	43,4	3,8	39,7	2,2

Fuente: UNCTAD, Manual de Estadísticas 2005, sobre la base de datos del FMI, Direction of Trade Statistics, CD-ROM.

19. FUENTES PRINCIPALES DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PMA: PARTES PORCENTUALES EN 2004  
(O ÚLTIMO AÑO DISPONIBLE)

País	Total	Países desarrollados				Países de Europa sudoriental y CEI	Países en desarrollo			Sin asignar
		UE 25	Japón	EE.UU y Canadá	Otros		Total	OPEP	Otros	
Afganistán	27,2	14,9	3,4	8,4	0,6	14,9	57,9	1,5	56,4	0,0
Angola	64,7	43,8	6,7	13,2	1,0	0,9	34,3	0,4	33,9	0,0
Bangladesh	20,8	8,7	5,6	3,2	3,3	2,0	66,3	10,3	56,0	10,9
Benin	33,6	29,0	0,7	2,7	1,3	0,1	65,8	3,2	62,6	0,5
Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	48,3	44,3	0,4	3,1	0,5	3,9	44,1	3,0	41,2	3,7
Burundi	46,8	32,7	4,4	8,7	1,1	0,3	49,2	0,8	48,3	3,8
Cabo Verde	80,7	68,3	0,2	12,1	0,2	0,4	15,0	3,1	11,9	3,8
Camboya	9,3	4,1	2,5	1,9	0,8	0,2	90,5	3,3	87,2	0,0
Chad	66,7	54,2	0,1	11,6	0,7	2,6	30,7	6,3	24,5	0,0
Comoros	41,4	40,1	0,4	0,8	0,1	1,2	56,1	9,3	46,8	1,4
Djibouti	27,1	18,4	3,5	5,0	0,3	0,2	68,5	24,1	44,4	4,2
Eritrea	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Etiopía	38,0	18,3	3,1	15,7	0,9	4,9	48,7	26,6	22,1	8,4
Gambia	29,4	24,0	0,6	4,4	0,4	0,5	70,1	3,3	66,8	0,0
Guinea	54,1	42,8	1,4	6,3	3,6	1,9	43,7	3,4	40,3	0,3
Guinea Ecuatorial	71,3	41,3	1,0	27,3	1,8	0,1	28,5	0,1	28,4	0,0
Guinea-Bissau	40,7	39,4	0,1	1,0	0,1	0,3	46,7	0,0	46,7	12,2
Haití	62,2	7,5	2,8	51,2	0,7	0,1	37,5	2,4	35,1	0,1
Islas Salomón	39,4	3,0	3,6	1,8	30,9	0,0	47,2	1,6	45,6	13,4
Kiribati	61,5	7,7	10,3	2,6	40,9	0,0	38,5	0,3	38,1	0,0
Lesotho	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Liberia	33,0	10,8	19,9	1,3	0,9	5,5	61,6	0,1	61,5	0,0
Madagascar	33,3	28,9	1,6	2,3	0,5	0,3	57,6	10,5	47,1	8,8
Malawi	23,8	18,0	1,5	3,9	0,3	0,1	73,8	0,2	73,5	2,4
Maldivas	20,2	12,3	1,2	2,2	4,5	0,0	79,6	9,6	70,0	0,2
Mali	31,1	27,3	0,3	2,9	0,6	1,6	57,3	0,7	56,5	10,0
Mauritania	57,3	44,9	2,7	7,6	2,1	2,9	30,2	3,2	26,9	9,6
Mozambique	25,1	9,9	1,2	3,8	10,2	0,0	48,2	1,9	46,3	26,6
Myanmar	7,3	3,0	3,1	0,4	0,9	1,9	90,6	1,9	88,7	0,1
Nepal	9,8	5,0	1,4	2,1	1,2	0,5	86,8	16,9	69,9	2,9
Níger	47,1	40,4	0,5	5,6	0,6	0,7	50,1	8,8	41,2	2,1
Rep. Centroafricana	46,3	29,1	1,0	15,9	0,1	0,2	26,9	0,9	26,0	26,6
Rep. Dem. del Congo	48,4	40,3	0,8	6,2	1,1	0,2	49,0	0,4	48,5	2,4
Rep. Dem. Pop. Lao	12,3	8,4	1,4	0,7	1,8	0,6	85,2	0,1	85,1	2,0
Rep. Unida de Tanzania	30,9	19,9	2,8	5,4	2,8	0,2	64,8	11,4	53,4	4,1
Rwanda	29,9	25,1	0,8	2,9	1,1	1,2	45,3	2,5	42,8	23,7
Samoa	46,5	2,3	7,2	4,6	32,4	0,0	52,7	3,3	49,4	0,8
Santo Tomé y Príncipe	85,3	75,3	3,3	5,7	0,0	0,3	14,6	1,1	13,4	-0,1
Senegal	54,9	49,5	0,8	3,8	0,8	2,7	42,3	13,8	28,5	0,1
Sierra Leona	56,0	47,1	0,7	7,8	0,5	6,4	34,0	1,4	32,6	3,6
Somalia	6,8	4,8	0,0	1,8	0,2	0,0	80,4	6,0	74,4	12,7
Sudán	32,5	20,7	3,8	3,1	4,9	2,2	55,1	19,6	35,5	10,3
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Togo	44,1	39,9	1,5	2,4	0,3	2,8	51,8	2,9	48,9	1,3
Tuvalu	46,2	13,8	17,1	1,2	14,4	0,0	53,8	0,0	53,8	0,0
Uganda	30,5	20,0	4,6	4,9	1,0	0,3	68,5	8,9	59,6	0,7
Vanuatu	36,2	3,2	9,5	3,7	19,8	0,0	62,2	0,3	61,9	1,6
Yemen	31,3	21,3	2,7	4,9	2,4	3,5	64,4	27,8	36,7	0,8
Zambia	15,5	10,6	1,0	2,5	1,3	0,1	84,4	5,5	79,0	0,0
Todos los PMA	32,9	20,8	4,1	5,8	2,3	2,2	60,1	8,7	51,3	4,8
Todos los países en desarrollo	50,8	23,6	10,8	13,2	3,3	2,4	43,6	6,5	37,1	3,3

Fuente: UNCTAD, Manual de Estadísticas 2005, sobre la base de datos de FMI, Direction of Trade Statistics, CD-Rom.

20. COMPOSICIÓN DE LAS CORRIENTES FINANCIERAS TOTALES A TODOS LOS PMA EN DÓLARES CORRIENTES Y CONSTANTES  
(Desembolsos netos)

	Millones de dólares corrientes						Millones de dólares de 1995 <sup>f</sup>					
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004
<b>Préstamos concesionales y donaciones</b>	<b>9 503</b>	<b>16 752</b>	<b>13 838</b>	<b>18 094</b>	<b>23 791</b>	<b>24 908</b>	<b>10 677</b>	<b>14 567</b>	<b>14 120</b>	<b>18 094</b>	<b>22 235</b>	<b>..</b>
de los que:												
CAD	8 835	16 175	13 594	17 358	23 678	24 703	9 927	14 065	13 871	17 358	22 129	..
Bilaterales	5 484	9 888	7 766	10 365	16 513	15 852	6 162	8 598	7 924	10 365	15 433	..
Multilaterales <sup>a</sup>	3 351	6 287	5 828	6 993	7 165	8 852	3 765	5 467	5 947	6 993	6 696	..
Donaciones	6 413	11 842	10 822	14 135	20 271	21 626	7 206	10 297	11 042	14 135	18 944	..
Préstamos	2 422	4 333	2 772	3 223	3 407	3 078	2 721	3 768	2 829	3 223	3 184	..
Asistencia técnica	2 221	3 375	2 848	3 391	4 085	4 080	2 496	2 935	2 907	3 391	3 818	..
Otros conceptos <sup>b</sup>	6 614	12 800	10 745	13 967	19 592	20 623	7 431	11 130	10 965	13 967	18 311	..
OPEP	729	581	290	751	50	303	819	505	296	751	47	..
Bilaterales	648	571	187	653	11	59	728	497	191	653	10	..
Multilaterales <sup>c</sup>	81	9	102	98	40	244	91	8	104	98	37	..
Donaciones	434	520	55	156	20	48	488	452	56	156	18	..
Préstamos	295	60	235	595	31	255	331	52	239	595	29	..
<b>Corrientes no concesionales</b>	<b>430</b>	<b>737</b>	<b>1 355</b>	<b>-2 481</b>	<b>4 205</b>	<b>1 742</b>	<b>483</b>	<b>641</b>	<b>1 383</b>	<b>-2 481</b>	<b>3 930</b>	<b>..</b>
en las que:												
CAD	402	743	1 356	-2 485	4 205	1 746	451	646	1 383	-2 485	3 930	..
Oficiales bilaterales	497	692	-119	-403	1 037	-607	559	601	-122	-403	969	..
Multilaterales <sup>a</sup>	248	35	-57	-178	48	156	279	30	-59	-178	45	..
Créditos a la exportación <sup>d</sup>	-330	-528	67	-658	-2 022	-483	-371	-459	69	-658	-1 890	..
Inversión directa	-64	250	135	-985	1 611	1 665	-72	217	138	-985	1 506	..
Otros conceptos <sup>e</sup>	50	295	1 329	-261	3 530	1 015	56	257	1 356	-261	3 299	..
<b>Corrientes financieras totales</b>	<b>9 933</b>	<b>17 489</b>	<b>15 193</b>	<b>15 613</b>	<b>27 996</b>	<b>26 650</b>	<b>11 160</b>	<b>15 208</b>	<b>15 503</b>	<b>15 613</b>	<b>26 165</b>	<b>..</b>

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD: International Development Statistics, datos en línea.

a Procedentes de organismos multilaterales financiados mayormente por países miembros del CAD.

b Donaciones (excluidas las donaciones de asistencia técnica) y préstamos.

c Procedentes de organismos multilaterales financiados mayormente por países miembros de la OPEP.

d Con garantías privadas.

e Corrientes financieras bilaterales originadas en países del CAD y sus mercados de capital en forma de préstamos para bonos y préstamos bancarios (ya sea directamente o mediante «créditos en euromonedas» sindicados). Excluye las corrientes que no pudieron asignarse a ningún país receptor.

f El deflactor usado es el índice del valor unitario de las importaciones de los PMA en 2000. No se dispone de datos para 2004.

21. DISTRIBUCIÓN DE LAS CORRIENTES FINANCIERAS A LOS PMA Y A TODOS  
LOS PAÍSES EN DESARROLLO, POR TIPO DE CORRIENTE  
(Porcentaje)

	A los países menos adelantados						A todos los países en desarrollo					
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004
<b>Préstamos concesionales y donaciones</b>	<b>95,7</b>	<b>95,8</b>	<b>91,1</b>	<b>115,9</b>	<b>85,0</b>	<b>93,5</b>	<b>68,0</b>	<b>70,9</b>	<b>28,4</b>	<b>68,0</b>	<b>39,8</b>	<b>40,3</b>
<i>de los que:</i>												
DAC	88,9	92,5	89,5	111,2	84,6	92,7	61,5	62,9	27,6	63,8	39,3	39,7
Bilaterales	55,2	56,5	51,1	66,4	59,0	59,5	42,8	45,4	18,2	42,2	28,1	27,4
Multilaterales <sup>a</sup>	33,7	35,9	38,4	44,8	25,6	33,2	18,7	17,4	9,4	21,6	11,2	12,3
Donaciones	64,6	67,7	71,2	90,5	72,4	81,1	40,6	43,9	21,7	52,5	36,0	37,6
Préstamos	24,4	24,8	18,2	20,6	12,2	11,5	20,9	19,0	5,9	11,4	3,4	2,1
Asistencia técnica	22,4	19,3	18,7	21,7	14,6	15,3	16,1	15,4	8,3	19,3	11,8	10,4
Otros conceptos <sup>b</sup>	66,6	73,2	70,7	89,5	70,0	77,4	45,4	47,5	19,3	44,5	27,6	29,3
OPEP	7,3	3,3	1,9	4,8	0,2	1,1	6,6	8,1	0,7	3,9	0,2	0,5
Bilaterales	6,5	3,3	1,2	4,2	0,0	0,2	6,3	8,0	0,6	3,7	0,2	0,3
Multilaterales <sup>c</sup>	0,8	0,1	0,7	0,6	0,1	0,9	0,3	0,1	0,1	0,2	0,0	0,2
Donaciones	4,4	3,0	0,4	1,0	0,1	0,2	5,4	7,9	0,3	1,7	0,1	0,2
Préstamos	3,0	0,3	1,5	3,8	0,1	1,0	1,3	0,1	0,4	2,2	0,1	0,3
<b>Corrientes no concesionales</b>	<b>4,3</b>	<b>4,2</b>	<b>8,9</b>	<b>-15,9</b>	<b>15,0</b>	<b>6,5</b>	<b>32,0</b>	<b>29,1</b>	<b>71,6</b>	<b>32,0</b>	<b>60,2</b>	<b>59,7</b>
<i>en las que:</i>												
CAD	4,0	4,2	8,9	-15,9	15,0	6,6	32,6	28,8	71,6	30,1	58,3	57,2
Oficiales bilaterales	5,0	4,0	-0,8	-2,6	3,7	-2,3	8,3	11,6	-1,4	-0,5	-3,6	-5,1
Multilaterales <sup>a</sup>	2,5	0,2	-0,4	-1,1	0,2	0,6	20,1	15,0	5,8	-8,6	-5,4	-3,7
Créditos a la exportación <sup>d</sup>	-3,3	-3,0	0,4	-4,2	-7,2	-1,8	3,7	-0,7	2,9	1,7	4,0	6,2
Inversión directa	-0,6	1,4	0,9	-6,3	5,8	6,2	10,5	28,5	62,8	90,2	45,9	56,5
Otros conceptos <sup>e</sup>	0,5	1,7	8,7	-1,7	12,6	3,8	-9,9	-25,5	1,6	-52,6	17,4	3,4
<b>Corrientes financieras totales</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Para fuentes y notas, véase el cuadro 20.

22. PARTE DE LOS PMA EN LAS CORRIENTES FINANCIERAS  
A TODOS LOS PAÍSES EN DESARROLLO, POR TIPO DE CORRIENTE  
(En porcentaje)

	1985	1990	2001	2002	2003	2004
<b>Préstamos concesionales y donaciones</b>	<b>38,0</b>	<b>35,5</b>	<b>37,2</b>	<b>41,7</b>	<b>48,0</b>	<b>45,5</b>
<i>de los que:</i>						
CAD	39,1	38,6	37,5	42,6	48,4	45,8
Bilaterales	34,9	32,7	32,5	38,5	47,1	42,6
Multilaterales <sup>a</sup>	48,9	54,2	47,1	50,6	51,4	52,9
Donaciones	43,1	40,5	38,0	42,2	45,3	42,4
Préstamos	31,5	34,3	35,9	44,4	81,2	106,7
Asistencia técnica	37,6	32,9	26,1	27,5	27,8	28,9
Otros conceptos <sup>b</sup>	39,7	40,5	42,5	49,1	57,1	51,8
OPEP	29,9	10,8	31,5	30,2	17,3	44,3
Bilaterales	27,9	10,8	23,4	27,6	4,3	17,1
Multilaterales <sup>c</sup>	70,2	14,6	87,1	81,9	94,0	72,1
Donaciones	22,1	9,8	13,9	14,1	14,0	18,5
Préstamos	62,6	70,2	44,9	43,1	20,4	60,1
<b>Corrientes no concesionales</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>	<b>1,4</b>	<b>..</b>	<b>5,6</b>	<b>2,1</b>
<i>de las que:</i>						
CAD	3,4	3,9	1,4	..	5,8	2,2
Oficiales bilaterales	16,2	9,0	6,3	136,4	..	8,7
Multilaterales <sup>a</sup>	3,4	0,3	..	3,2	..	..
Créditos a la exportación <sup>d</sup>	..	110,1	1,8	..	..	..
Inversión directa	..	1,3	0,2	..	2,8	2,2
Otros conceptos <sup>e</sup>	..	..	64,9	0,8	16,3	22,1
<b>Corrientes financieras totales</b>	<b>27,1</b>	<b>26,3</b>	<b>11,6</b>	<b>24,4</b>	<b>22,5</b>	<b>19,6</b>

Nota: No se indica ningún porcentaje cuando la corriente neta a todos los PMA o a todos los países en desarrollo en un determinado año resultan negativas.

Para otras notas y fuentes, véase el cuadro 20.

23. AOD<sup>a</sup> NETA DE CADA UNO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL CAD A LOS PMA EN SU CONJUNTO

País donante <sup>b</sup>	En porcentaje del INB					Milliones de dólares					Variación porcentual 2004/1990
	1990	2000	2002	2003	2004	1990	2000	2002	2003	2004	
Portugal	0,17	0,11	0,10	0,14	0,53	100	118	120	205	878	777,2
Noruega	0,52	0,27	0,33	0,36	0,33	532	424	625	801	837	57,4
Dinamarca	0,37	0,34	0,32	0,32	0,31	462	537	547	673	735	58,9
Luxemburgo	0,08	0,26	0,30	0,27	0,31	10	46	58	65	87	770,9
Países Bajos	0,30	0,21	0,29	0,20	0,25	834	793	1180	981	1453	74,2
Suecia	0,35	0,24	0,26	0,27	0,22	775	528	629	822	762	-1,7
Irlanda	0,06	0,14	0,21	0,21	0,21	21	113	210	266	322	1430,4
Bélgica	0,19	0,09	0,14	0,35	0,18	367	213	353	1088	645	75,6
Francia	0,19	0,09	0,16	0,11	0,15	2286	1141	1626	2965	3169	38,6
Reino Unido	0,09	0,10	0,07	0,12	0,14	834	1406	1153	2273	2988	258,2
Suiza	0,14	0,10	0,08	0,12	0,11	325	269	250	405	399	22,7
Finlandia	0,24	0,09	0,12	0,11	0,08	317	109	154	183	153	-51,8
Alemania	0,12	0,06	0,07	0,10	0,08	1769	1207	1332	2508	2312	30,7
<b>Total del CAD</b>	<b>0,09</b>	<b>0,05</b>	<b>0,06</b>	<b>0,08</b>	<b>0,08</b>	<b>15153</b>	<b>12169</b>	<b>15137</b>	<b>22237</b>	<b>23490</b>	<b>55,0</b>
Nueva Zelandia	0,04	0,06	0,06	0,06	0,07	18	27	30	45	65	257,1
Canadá	0,13	0,04	0,05	0,07	0,07	740	307	349	634	702	-5,1
Austria	0,07	0,05	0,08	0,07	0,06	61	59	170	169	168	175,7
Australia	0,06	0,06	0,05	0,05	0,06	171	211	192	259	350	104,4
Italia	0,13	0,04	0,09	0,08	0,05	1382	388	1045	1104	788	-43,0
Japón	0,06	0,04	0,04	0,04	0,04	1753	2127	1813	1922	1684	-3,9
España	0,00	0,03	0,04	0,04	0,04	194	142	252	342	424	118,0
Estados Unidos	0,04	0,02	0,03	0,04	0,04	2199	1986	3012	4474	4504	104,8
Grecia	-	0,02	0,03	0,03	0,03	-	18	37	55	65	-

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE, *Development Co-operation Report*, varios números, y OCDE/CAD, *International Development Statistics*, base de datos en línea.

a Incluidas las corrientes imputadas que discurren por canales multilaterales.

b Clasificados por orden descendente de la proporción AOD/INB en 2004.

24. AOD BILATERAL DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL CAD Y CORRIENTES FINANCIERAS TOTALES PROCEDENTES DE ORGANISMOS MULTILATERALES<sup>a</sup> EN TODOS LOS PMA  
(En millones de dólares)

	Desembolsos netos						Compromisos						
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004	
<b>A. Donantes bilaterales</b>													
Alemania	584,9	1160,6	601,6	819,6	1551,4	963,2	843,8	1323,2	576,6	952,1	1709,3	1009,5	
Australia	58,2	104,5	151,7	172,8	204,4	296,5	59,1	97,0	179,6	138,0	236,6	249,7	
Austria	12,1	60,9	71,7	125,6	64,3	54,8	11,9	132,4	66,3	137,2	75,4	46,2	
Bélgica	179,2	273,5	190,8	252,7	959,9	458,9	83,5	273,5	209,5	260,7	959,9	488,6	
Canadá	329,6	391,6	198,6	224,8	487,7	548,6	352,0	354,0	208,5	316,4	466,7	655,7	
Dinamarca	126,0	295,1	396,6	371,1	448,0	493,5	148,6	269,2	177,1	371,0	254,8	663,2	
España	-	96,7	78,5	130,4	160,4	169,2	-	-	87,0	138,9	170,4	195,6	
Estados Unidos	1427,0	1098,0	992,4	2086,3	4238,6	3433,5	1362,4	1152,2	1227,3	2321,3	4774,0	4421,2	
Finlandia	60,6	194,6	70,6	78,3	99,3	109,9	127,7	129,8	101,9	97,9	97,5	109,9	
Francia	723,9	1857,1	645,4	1108,7	2247,6	2269,3	901,7	1480,3	765,5	1279,9	2755,8	2503,6	
Grecia	-	-	2,3	9,7	10,8	14,4	-	-	2,3	9,7	10,8	14,4	
Germany	584,9	1160,6	601,6	819,6	1551,4	963,2	843,8	1323,2	576,6	952,1	1709,3	1009,5	
Irlanda	10,4	13,9	123,6	181,1	226,1	270,7	10,4	13,9	123,6	181,1	226,1	270,7	
Italia	420,1	968,8	187,2	772,6	722,1	287,6	530,7	846,0	211,4	782,4	723,2	302,2	
Japón	562,9	1067,2	1188,8	1036,5	1078,0	914,9	633,2	1144,7	1709,7	1207,9	1127,3	1848,8	
Luxemburgo	-	7,9	40,5	50,6	55,9	70,8	-	-	40,5	50,6	55,9	70,8	
Noruega	156,8	356,7	314,9	452,0	577,6	617,4	151,1	187,0	428,2	478,0	649,2	634,2	
Nueva Zelandia	7,0	13,3	25,4	25,5	37,0	56,3	12,2	9,7	25,4	27,9	35,4	57,6	
Países Bajos	256,2	592,8	761,9	920,2	980,7	957,5	251,9	681,7	753,7	857,7	733,9	802,1	
Portugal	-	99,6	155,0	155,9	150,8	824,5	-	-	155,0	155,9	152,6	829,1	
Reino Unido	281,6	473,0	1079,2	855,7	1348,6	2195,7	232,3	480,0	1119,3	885,0	1402,3	2204,1	
Suecia	200,8	530,2	325,7	344,7	608,8	586,9	210,5	332,4	355,1	367,9	739,7	527,7	
Suiza	87,2	232,1	163,3	190,0	255,2	257,7	137,4	214,9	174,2	165,7	269,0	278,8	
<i>Total de la ayuda concesional bilateral</i>	5484,4	9888,0	7765,6	10364,8	16513,0	15851,5	6060,4	9121,7	8697,6	11183,3	17625,8	18183,5	
<b>B. Donantes multilaterales</b>													
<i>1. Concesional</i>													
BID (Fondo especial)	10,7	11,7	0,3	3,8	25,8	18,7	24,7	56,0	2,0	1,9	203,7	2,3	
BIRF	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CE	554,8	1168,4	1499,8	1686,8	2309,7	2642,6	579,0	790,8	1316,6	1947,8	3380,5	2585,8	
FaID	173,4	561,3	307,2	437,0	374,1	675,6	344,4	864,4	973,3	661,1	971,4	967,0	
FAsD	229,6	448,2	271,9	330,6	293,5	161,8	383,7	536,4	422,1	708,5	721,4	638,8	
FIDA	108,0	120,6	88,8	76,7	85,1	109,4	83,2	72,1	158,7	130,0	187,3	185,6	
FMI (SAE+SRAE+PRC)	-108,8 <sup>b</sup>	297,9	86,0	305,6	-272,3	-3,7	-	-	-	-	-	-	
IDA	1178,9	2138,0	2394,5	2897,2	3186,5	3925,7	1584,4	2986,0	3532,4	3253,6	3764,9	4614,7	
Otros:	1204,1	1541,1	1163,4	1239,3	1148,9	1305,5	1314,9	1748,3	269,2	263,1	117,5	91,1	
<i>de las cuales:</i>													
ACNUR	201,8	197,6	201,4	254,9	203,5	164,1	-	-	-	-	-	-	
ATNU	62,0	59,0	81,9	113,2	123,7	114,9	-	-	-	-	-	-	
FNUAP	26,4	46,3	89,3	106,1	110,9	114,1	-	-	-	-	-	-	
PNUD	276,2	366,6	157,2	154,7	171,8	220,0	-	-	-	-	-	-	
PrMA	346,3	501,3	234,8	241,9	229,0	186,0	-	-	-	-	-	-	
UNICEF	126,6	232,7	184,2	168,9	194,5	202,8	-	-	-	-	-	-	
<b>Total</b>	<b>3351,4</b>	<b>6287,1</b>	<b>5828,3</b>	<b>6993,4</b>	<b>7164,6</b>	<b>8851,6</b>	<b>4314,3</b>	<b>7053,9</b>	<b>6724,2</b>	<b>7008,5</b>	<b>9406,1</b>	<b>9144,8</b>	
<i>2. No concesional</i>													
BaID	142,9	106,9	-66,1	-77,3	-51,7	-87,9	-	-	-	-	-	-	
BasD	-0,9	-0,5	20,6	24,3	19,1	95,9	-	-	-	-	-	-	
BIRF	55,0	-82,0	-17,7	-118,6	-14,9	-10,4	-	-	-	-	-	-	
CE	20,0	-14,0	8,3	30,6	61,1	165,3	-	-	-	-	-	-	
CFI	20,5	18,5	-2,5	-36,5	34,8	-7,0	-	-	-	-	-	-	
<b>Total</b>	<b>237,6</b>	<b>28,9</b>	<b>-57,5</b>	<b>-177,6</b>	<b>48,4</b>	<b>155,8</b>							
<i>Total de la ayuda concesional (A + B,1)</i>	<i>8835,7</i>	<i>16175,1</i>	<i>13593,9</i>	<i>17358,2</i>	<i>23677,6</i>	<i>24703,1</i>							
<b>Total general</b>	<b>9073,3</b>	<b>16203,9</b>	<b>13536,4</b>	<b>17180,6</b>	<b>23725,9</b>	<b>24859,0</b>	<b>10374,7</b>	<b>16175,7</b>	<b>15421,7</b>	<b>18191,8</b>	<b>27031,9</b>	<b>27328,3</b>	

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD, OCDE, *International Development Statistics*, datos en línea.

a Organismos multilaterales financiados principalmente por países del CAD.

b Fondo fiduciario del FMI.

25. AOD A LOS PMA DE PAÍSES MIEMBROS DEL CAD Y ORGANISMOS MULTILATERALES FINANCIADOS PRINCIPALMENTE POR ESTOS ÚLTIMOS PAÍSES: DISTRIBUCIÓN POR DONANTES Y PARTES ASIGNADAS A LOS PMA EN LAS CORRIENTES TOTALES DE AOD A TODOS LOS PAÍSES EN DESARROLLO (Porcentaje)

	Distribución por donante						Parte de los PMA en las corrientes de AOD a todos los países en desarrollo						
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004	
<b>A. Donantes bilaterales</b>													
Alemania	6,6	7,2	4,4	4,7	6,6	3,9	35,6	29,9	30,0	41,8	50,5	35,9	
Australia	0,7	0,6	1,1	1,0	0,9	1,2	11,9	15,4	27,7	29,1	27,6	32,0	
Austria	0,1	0,4	0,5	0,7	0,3	0,2	7,5	153,1	19,9	59,1	48,1	23,9	
Bélgica	2,0	1,7	1,4	1,5	4,1	1,9	75,6	72,2	60,7	59,8	85,6	71,4	
Canadá	3,7	2,4	1,5	1,3	2,1	2,2	44,6	39,5	44,0	32,8	77,2	49,3	
Dinamarca	1,4	1,8	2,9	2,1	1,9	2,0	60,6	61,3	55,5	54,4	67,1	57,4	
España	-	0,6	0,6	0,8	0,7	0,7	-	19,5	8,6	18,7	19,8	15,8	
Estados Unidos	16,2	6,8	7,3	12,0	17,9	13,9	28,3	20,2	23,2	35,7	42,0	34,1	
Finlandia	0,7	1,2	0,5	0,5	0,4	0,4	54,9	53,1	54,4	54,1	54,5	52,8	
Francia	8,2	11,5	4,7	6,4	9,5	9,2	39,2	38,7	25,5	31,2	45,6	43,1	
Grecia	-	-	0,0	0,1	0,0	0,1	-	-	25,6	53,9	26,4	32,0	
Irlanda	0,1	0,1	0,9	1,0	1,0	1,1	92,2	87,3	85,2	81,9	78,5	81,1	
Italia	4,8	6,0	1,4	4,5	3,0	1,2	65,0	54,4	99,4	91,6	86,7	64,3	
Japón	6,4	6,6	8,7	6,0	4,6	3,7	23,3	17,2	20,0	19,8	25,1	21,6	
Luxemburgo	-	0,0	0,3	0,3	0,2	0,3	-	60,4	52,4	55,2	49,2	55,0	
Noruega	1,8	2,2	2,3	2,6	2,4	2,5	58,1	62,2	56,3	63,8	63,2	66,7	
Nueva Zelandia	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	22,1	22,6	40,9	37,1	37,4	46,1	
Países Bajos	2,9	3,7	5,6	5,3	4,1	3,9	40,0	37,4	45,6	52,4	56,2	60,9	
Portugal	-	0,6	1,1	0,9	0,6	3,3	-	100,0	97,1	95,3	94,2	97,8	
Reino Unido	3,2	2,9	7,9	4,9	5,7	8,9	43,4	44,1	57,4	41,8	49,6	55,2	
Suecia	2,3	3,3	2,4	2,0	2,6	2,4	50,1	57,8	52,2	55,6	64,1	57,5	
Suiza	1,0	1,4	1,2	1,1	1,1	1,0	51,6	60,1	53,4	50,9	53,5	52,8	
<b>Total</b>	<b>62,1</b>	<b>61,1</b>	<b>57,1</b>	<b>59,7</b>	<b>69,7</b>	<b>64,2</b>	<b>34,9</b>	<b>32,7</b>	<b>32,5</b>	<b>38,5</b>	<b>47,1</b>	<b>42,6</b>	
<b>B. Donantes multilaterales</b>													
AIF	13,3	13,2	17,6	16,7	13,5	15,9	45,4	54,7	51,7	54,6	61,2	59,8	
BID (Fondo especial)	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	3,3	10,4	0,1	2,7	10,0	7,9	
BIRF	0,0	-	-	-	-	-	1,9	-	-	-	-	-	
CE	6,3	7,2	11,0	9,7	9,8	10,7	59,6	53,0	42,7	50,1	53,3	48,3	
FAfD	2,0	3,5	2,3	2,5	1,6	2,7	83,8	94,4	76,1	73,8	80,9	82,8	
FAsD	2,6	2,8	2,0	1,9	1,2	0,7	59,3	41,3	36,6	38,6	37,6	26,2	
FIDA	1,2	0,7	0,7	0,4	0,4	0,4	41,8	49,2	56,9	57,3	63,1	76,1	
FMI (SAF+ESAF+PRCF)	n.a.	1,8	0,6	1,8	n.a.	0,0	36,5	92,7	856,8	56,5	n.a.	2,5	
Naciones Unidas	11,8	8,7	7,0	6,0	4,4	4,1	45,4	46,3	40,5	41,2	41,4	41,5	
Otros	0,6	0,9	1,7	1,2	0,5	1,3	42,8	136,0	70,1	60,0	49,7	52,4	
<b>Total</b>	<b>37,9</b>	<b>38,9</b>	<b>42,9</b>	<b>40,3</b>	<b>30,3</b>	<b>35,8</b>	<b>48,9</b>	<b>54,2</b>	<b>47,1</b>	<b>50,6</b>	<b>51,4</b>	<b>52,9</b>	
<b>Total general</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>39,1</b>	<b>38,6</b>	<b>37,5</b>	<b>42,6</b>	<b>48,4</b>	<b>45,8</b>	

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD, *International Development Statistics*, datos en línea.

n.a.: No puede expresarse la parte porcentual porque el numerador es negativo.

26. CORRIENTES FINANCIERAS TOTALES Y AOD DE TODAS LAS FUENTES A CADA UNO DE LOS PMA (Desembolsos netos en millones de dólares)

País	Corrientes financieras totales						De las cuales: AOD					
	1985	1990	2001	2002	2003	2004	1985	1990	2001	2002	2003	2004
Afganistán	- 6	129	390	1 305	1 611	2 225	17	131	408	1 305	1 595	2 190
Angola	258	91	854	- 337	446	1 084	92	268	289	421	497	1 144
Bangladesh	1 105	2 167	985	895	1 273	1 515	1 129	2 095	1 030	913	1 396	1 404
Benin	97	243	291	235	286	373	95	268	274	216	293	378
Bhután	24	50	60	96	57	78	24	47	61	73	77	78
Burkina Faso	190	347	391	490	524	643	195	331	392	473	507	610
Burundi	154	255	149	186	224	342	139	264	137	172	225	351
Cabo Verde	71	107	130	161	186	206	70	108	77	92	143	140
Camboya	15	42	443	207	383	316	15	42	420	487	509	478
Chad	179	315	201	247	299	325	181	314	187	229	247	319
Comoras	51	45	16	- 105	26	24	48	45	27	32	24	25
Djibouti	103	192	71	94	99	74	81	194	58	78	79	64
Eritrea	-	-	- 281	216	302	252	-	-	- 281	230	316	260
Etiopía	790	988	1 061	1 093	1 594	1 673	720	1 016	1 116	1 307	1 553	1 823
Gambia	48	108	46	47	68	67	50	99	54	61	63	63
Guinea	108	284	230	232	230	230	115	293	282	250	240	279
Guinea Ecuatorial	28	62	24	- 415	845	848	17	61	13	20	21	30
Guinea-Bissau	63	135	59	60	93	75	58	129	59	59	145	76
Haití	142	154	166	170	202	243	150	168	171	156	200	243
Islas Salomón	22	58	54	25	62	124	21	46	59	26	60	122
Kiribati	12	20	13	21	18	17	12	20	12	21	18	17
Lesotho	118	148	- 41	- 44	- 50	96	93	142	56	76	78	102
Liberia	- 294	519	1 033	- 259	4 522	1 225	91	114	39	52	107	210
Madagascar	210	430	374	369	550	1 217	186	398	374	373	539	1 236
Malawi	118	518	457	392	517	471	113	503	404	377	518	476
Maldivas	11	38	38	52	55	76	9	21	25	27	21	28
Mali	377	474	333	330	559	533	376	482	354	467	543	567
Mauritania	224	219	260	306	228	211	207	237	268	345	239	180
Mozambique	330	1 051	1 057	2 091	864	1 368	300	1 003	933	2 203	1 039	1 228
Myanmar	311	117	107	78	61	84	346	163	127	121	126	121
Nepal	244	429	475	280	464	416	234	426	394	365	465	427
Níger	285	382	229	194	486	453	303	396	257	298	457	536
Rep. Centroafricana	112	254	66	54	50	106	104	250	67	60	50	105
Rep. Dem. del Congo	462	1 410	288	1 025	4 707	1 782	306	897	263	1 188	5 421	1 815
Rep. Dem. Pop. Lao	67	151	242	265	152	260	40	151	245	278	299	270
Rep. Unida de Tanzania	556	1 128	1 296	1 019	1 623	1 750	484	1 173	1 271	1 233	1 704	1 746
Rwanda	184	286	296	360	341	471	180	291	299	355	333	468
Samoa	20	54	43	38	40	21	19	48	43	37	33	31
Santo Tomé y Príncipe	12	54	41	28	45	32	13	55	38	26	38	33
Senegal	306	759	456	541	524	996	289	818	413	445	446	1 052
Sierra Leona	56	64	343	353	296	361	65	61	345	353	303	360
Somalia	380	488	153	197	179	191	353	494	150	194	175	191
Sudán	1 117	740	173	423	610	902	1 129	822	185	351	617	882
Timor-Leste	- 5	- 5	249	397	346	527	-	0	195	220	155	153
Togo	91	257	43	60	65	94	111	260	44	51	47	61
Tuvalu	3	5	10	37	6	8	3	5	10	12	6	8
Uganda	220	665	757	702	991	1 143	180	668	793	712	977	1 159
Vanuatu	39	149	- 374	24	32	21	22	50	32	28	32	38
Yemen	402	331	496	759	389	193	397	405	461	584	234	252
Zambia	523	583	382	618	517	909	322	480	349	641	581	1 081
Todos los PMA	9 933	17 489	15 193	15 613	27 996	26 650	9 503	16 752	13 838	18 094	23 791	24 908
Todos los países en desarrollo	36 708	66 608	131 161	63 861	124 454	135 853	24 975	47 216	37 237	43 404	49 578	54 759
<b>Pro memoria:</b>												
<i>En dólares corrientes per cápita</i>												
Todos los PMA	25	34	22	22	39	36	24	32	20	26	33	34
Todos los países en desarrollo	10	16	27	13	25	27	7	12	8	9	10	11
<i>En dólares constantes de 2000<sup>a</sup> (millones)</i>												
Todos los PMA	11 160	15 208	15 503	15 613	26 165	..	10 677	14 567	14 120	18 094	22 235	..
Todos los países en desarrollo	40 787	64 668	135 218	67 222	125 711	..	27 750	45 841	38 389	45 688	50 079	..
<i>En dólares constantes de 2000<sup>a</sup> per cápita</i>												
Todos los países en desarrollo	11	16	28	14	25	..	8	11	8	9	10	..

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD, *International Development Statistics*, datos en línea.  
a. El deflactor usado es el índice del valor unitario de las importaciones par 2000.



## 27. AOD DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL CAD Y LOS ORGANISMOS MULTILATERALES FINANCIADOS PRINCIPALMENTE POR ESTOS PAÍSES, A CADA UNO DE LOS PMA

País <sup>a</sup>	Promedio: 1990-1994					Promedio 2000-2004							
	AOD per cápita	AOD total	De la cual:		AOD multilateral	AOD bilateral	De la cual:		AOD multilateral	AOD bilateral	De la cual:		
			técnica	asistencia			técnica	asistencia					
	Dólares	Millones de dólares	En porcentaje de la AOD total			Dólares	Millones de dólares	En porcentaje de la AOD total					
Rep. Dem. del Congo	9,8	397,5	15,7	67,1	32,9	18,9	33,6	1 773,8	4,5	76,3	73,7	23,7	12,0
Rep. Unida de Tanzania	39,1	1 100,6	15,9	66,2	33,8	12,3	38,6	1 396,8	10,6	66,2	65,8	33,8	16,9
Etiopía	19,7	1 075,6	8,2	44,9	55,1	36,5	17,6	1 269,0	10,2	51,9	52,0	48,1	22,5
Mozambique	82,6	1 181,0	10,1	69,0	31,0	17,6	67,1	1 253,3	14,2	70,7	74,5	29,3	15,2
Bangladesh	16,1	1 756,5	11,4	49,0	51,0	11,5	8,7	1 163,0	16,0	52,3	59,8	47,7	11,1
Argenstán	10,7	182,0	28,2	62,7	37,3	37,3	42,3	1 102,4	18,8	77,9	78,5	22,1	18,6
Uganda	34,7	659,5	10,9	44,8	40,7	55,2	18,1	889,0	16,9	60,8	62,5	39,2	21,5
Zambia	90,1	797,6	15,0	66,1	33,9	11,7	61,9	687,1	16,0	71,5	72,7	28,5	17,5
Madagascar	29,3	374,1	18,3	62,9	37,1	14,9	33,2	569,6	14,1	46,4	50,3	53,6	21,7
Senegal	76,1	641,4	23,4	71,8	28,2	23,4	51,1	555,2	29,3	65,7	72,5	34,3	13,5
Angola	28,9	324,6	10,8	54,7	43,0	40,6	36,3	531,5	10,6	76,8	49,6	23,2	20,6
Burkina Faso	45,5	411,9	24,5	62,9	37,1	17,7	37,4	450,4	17,3	56,6	57,6	43,4	30,8
Uganda	18,6	193,7	21,3	56,9	43,1	35,3	33,7	446,6	27,7	62,8	62,1	37,2	10,0
Cambodia	46,1	432,1	21,8	59,9	40,1	17,8	36,0	445,3	24,5	61,3	68,1	38,7	28,1
Malí	52,4	511,9	10,9	40,7	36,2	32,7	36,3	438,2	22,3	59,9	62,7	40,1	25,2
Malawi	22,3	610,8	9,8	43,1	56,9	39,6	12,1	414,4	8,1	72,7	73,2	27,3	28,4
Sudán	21,2	426,0	21,6	62,0	53,9	11,4	15,7	401,6	26,8	70,7	69,1	29,3	12,4
Niger	64,8	411,4	17,2	62,8	37,2	25,2	41,6	355,2	19,7	53,7	54,2	46,3	29,4
Rwanda	40,8	368,2	24,3	70,4	29,6	22,8	27,8	351,1	12,4	50,4	55,3	49,6	24,9
Sierra Leona	38,0	156,2	9,0	43,7	37,2	21,3	62,5	306,9	11,2	57,3	57,0	42,7	24,0
Benin	48,3	269,4	15,2	55,4	44,6	16,8	36,4	279,5	24,5	63,1	68,7	36,9	24,3
Rep. Dem. Pop. Lao	40,1	174,5	17,0	47,1	48,3	14,6	49,3	272,8	26,5	65,3	63,8	34,7	6,8
Yemen	19,1	254,5	25,7	65,2	53,0	15,2	13,8	264,2	15,8	49,8	52,4	50,2	16,9
Yemen	116,8	249,1	15,0	52,8	47,2	22,8	88,9	249,7	12,6	42,4	49,5	57,6	37,7
Mauritania	13,8	42,2	26,7	170,4	79,6	79,6	64,0	248,6	10,4	60,2	57,4	39,8	16,7
Guinea	56,1	378,3	11,8	48,5	51,5	19,7	27,1	239,0	23,1	54,7	63,0	45,3	32,7
Chad	38,7	249,3	18,3	57,6	53,8	18,4	25,1	221,3	11,8	40,8	43,5	59,2	27,0
Burundi	46,5	274,2	17,4	48,4	46,7	31,5	28,5	195,5	7,2	49,7	49,6	50,3	37,4
Haítí	33,1	234,7	19,1	87,5	12,5	11,0	23,9	195,3	40,9	79,6	80,4	20,4	18,5
Timor-Leste	-	-	-	-	-	-	-	241,3	190,6	41,3	85,4	86,8	14,6
Somalia	81,6	531,4	4,7	75,6	75,6	21,9	20,2	150,9	7,3	66,3	67,4	33,7	33,7
Myanmar	3,4	144,1	5,9	68,3	31,7	18,3	2,4	116,6	29,8	68,8	70,3	31,2	31,0
Cabo Verde	305,3	113,9	25,2	69,9	30,1	19,6	232,2	109,8	28,4	62,5	60,0	37,5	13,9
Liberia	55,0	114,6	5,0	32,3	33,4	62,1	30,0	95,3	15,1	62,6	71,1	37,4	38,2
Guinea-Bisáu	111,9	121,2	21,6	61,8	38,2	17,8	56,0	84,1	14,5	53,2	52,7	46,8	36,9
Rep. Centroafricana	59,0	186,5	21,6	55,3	44,7	19,2	18,3	71,2	26,9	63,9	74,4	36,1	36,2

TABLA 27 (CONT.)

País <sup>a</sup>	Promedio: 1990-1994					Promedio 2000-2004							
	AOD per cápita	AOD total	De la cual:		AOD multilateral	AOD bilateral	De la cual:		AOD multilateral	AOD bilateral	De la cual:		
			técnica	asistencia			técnica	asistencia					
	Dólares	Millones de dólares	En porcentaje de la AOD total			Dólares	Millones de dólares	En porcentaje de la AOD total					
Lesotho	81,7	133,3	24,4	52,1	47,9	25,8	39,5	71,0	15,4	42,0	44,4	58,0	34,2
Bhután	95,5	60,8	20,7	63,3	36,7	28,4	81,3	69,1	24,3	64,9	63,2	35,1	14,8
Djibouti	194,1	112,8	33,9	80,0	20,0	11,6	90,5	67,7	35,1	54,2	56,0	45,8	19,7
Islas Salomón	136,9	45,9	41,3	75,2	24,8	17,8	151,3	66,9	62,3	71,7	80,9	28,3	28,7
Cambia	93,2	93,8	18,4	53,4	46,6	20,5	39,8	55,6	13,4	27,7	29,7	72,3	29,2
Ilogo	43,5	181,4	20,2	61,2	38,8	16,1	9,3	52,6	44,4	83,0	101,3	17,0	22,4
Vanuatu	276,5	43,8	51,6	80,8	19,2	11,0	175,6	35,0	62,5	78,6	79,4	21,4	13,1
Samoa	310,4	50,9	25,1	59,4	40,6	14,7	189,3	34,2	54,2	74,7	74,8	25,3	17,0
Santo Tomé y Príncipe	427,8	51,8	17,1	52,4	47,6	17,9	233,0	34,1	31,3	62,3	59,4	37,7	24,3
Comoras	87,6	48,8	23,8	53,5	46,5	31,4	32,8	24,2	31,7	46,6	53,4	53,4	28,9
Maldivas	129,6	29,8	14,7	53,1	46,9	17,9	74,7	22,8	16,8	51,6	53,8	48,4	14,5
Guinea Ecuatorial	141,3	52,3	30,6	60,8	39,2	20,5	45,3	21,3	33,5	80,4	103,7	19,6	30,3
Kiribati	259,9	19,6	38,8	81,0	19,0	17,4	184,1	17,2	52,5	77,5	77,5	22,5	12,1
Tuvalu	616,7	5,9	47,2	85,5	14,5	13,8	759,2	7,8	36,6	83,6	83,6	16,4	13,0
Todos los PMA	29,5	16 281,8	15,3	58,4	41,6	20,4	26,0	18 364,2	16,4	63,6	64,7	36,4	19,6
Todos los países en desarrollo	10,6	44 469,0	25,9	69,0	31,0	14,7	8,6	42 710,0	29,1	68,7	69,4	31,3	16,7

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en OCDE/CAD, *International Development Statistics*, datos en línea.<sup>a</sup> Clasificados por orden descendente de la AOD total recibida en 2000-2004.

28. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ENTRADAS A LOS PMA Y SALIDAS DE ESTOS PAÍSES  
(En millones de dólares)

País	Entradas de IED						Salidas de IED					
	1985	1990	2000	2003	2004	2004	1985	1990	2000	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	0,2	0,5	2,0	1,0	..	..	..	..	..	..
Angola	278,0	-334,5	878,5	1672,1	3504,7	2047,5	..	0,9	20,0	28,7	23,6	30
Bangladesh	- 6,7	3,2	280,4	52,3	268,3	460,4	- 0,3	0,5	2,0	2,7	2,8	4,4
Benin	- 0,1	62,4	59,7	13,5	44,7	60,0	..	0,3	3,6	1,4	0,3	..
Bhután	..	1,6	-0,1	0,3	1,1	1,0	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	- 1,4	0,5	23,1	15,0	29,1	35,0	0,0	-0,6	0,2	1,7	1,9	1,0
Burundi	1,6	1,3	11,7	0,0	0,0	3,0	..	0,0	0,0	0,0	0,0	..
Cabo Verde	..	0,3	32,5	12,1	13,8	20,5	..	0,3	1,4	0,0	..	..
Camboya	..	..	148,5	145,1	84,0	131,4	..	..	6,6	6,0	9,7	10,2
Chad	53,7	9,4	114,8	924,1	712,7	478,2	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	..
Comoras	..	0,4	0,1	0,4	1,0	2,0	..	1,1	..	..	..	..
Djiboutí	0,2	0,1	3,3	3,5	11,4	33	..	..	..	..	..	..
Eritrea	..	..	27,9	20	22,0	30,0	..	..	..	..	..	..
Etiopía	0,2	12	134,6	255	465,0	545,1	..	..	-1,0	..	..	..
Gambia	- 0,5	14,1	43,5	42,8	25,0	60,0	..	2,8	4,7	4,8	6,7	1,0
Guinea	1,1	17,9	9,9	30	79,0	100,0	..	0,1	0,0	7,0	..	..
Guinea Ecuatorial	2,4	11,1	107,8	323,4	1430,7	1664,1	..	0,1	-3,6	0,0	0,0	..
Guinea-Bissau	1,4	2	0,7	3,5	4,0	5,0	..	..	..	1,0	0,5	0,5
Haití	4,9	8	13,3	5,7	7,8	6,5	..	-8,0	..	1,0	..	..
Islas Salomón	0,7	10,4	1,4	-1,4	-2,0	-5,0	..	..	..	..	..	..
Kiribati	0,2	0,3	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	4,5	16,1	31,5	27,2	41,9	51,8	..	..	..	0,1	0,0	0,1
Liberia	- 16,2	225,2	20,8	2,8	1,0	20,0	245,0	-3,1	780,3	385,6	80,0	60,0
Madagascar	- 0,2	22,4	83,0	8,3	12,7	45,0	..	1,3	..	..	..	..
Malawi	0,5	23,3	26,0	5,9	10,0	16,0	..	..	..	..	..	..
Maldivas	1,2	5,6	13,0	12,4	13,5	13,0	..	..	..	..	..	..
Mali	2,9	5,7	82,4	243,8	132,3	180,0	..	0,2	4,0	1,6	1,4	1,0
Mauritania	7,0	6,7	40,1	117,6	214,1	300,0	..	..	0,5	..	-1,0	..
Mozambique	0,3	9,2	139,2	347,6	336,7	131,9	..	0,2	-0,2	0,0	0,0	0,0
Myanmar	..	225,1	208	191,4	291,2	556,4	..	..	..	..	..	..
Nepal	0,7	5,9	-0,5	-6,0	14,8	10,0	..	..	..	..	..	..
Níger	- 9,4	40,8	8,4	2,4	11,5	20,0	1,9	0,0	-0,6	-1,7	0,0	..
Rep. Centroafricana	3,0	0,7	0,9	5,6	3,3	-12,7	0,6	3,8	0,0	1,3	0,0	..
Rep. dem. del Congo	69,2	-14,5	23,1	117	158	900	..	..	-1,8	-1,9	..	..
Rep. Dem. Pop. Lao	- 1,6	6	34	25	19,5	17	..	0,2	9,8	..	0,1	..
Rep. Unida de Tanzania	14,5	0	282	429,8	526,8	469,9	..	..	..	..	..	..
Rwanda	14,6	7,7	8,1	7,4	4,7	10,9	0,0	0,0	..	..	..	..
Samoa	0,4	6,6	-1,5	-0,1	0,5	0,5	..	..	..	..	..	..
SantoTomé y Príncipe	..	..	3,8	3,0	7,0	54,0	..	..	..	..	..	..
Senegal	- 18,9	56,9	62,9	78,1	52,5	70	3,1	-9,5	0,6	34	2,7	4,0
Sierra Leona	- 31,0	32,4	38,9	1,6	3,1	4,9	0,0	0,1	..	..	..	..
Somalia	- 0,7	5,6	0,3	0,1	0,3	9,0	..	..	..	..	..	..
Sudán	- 3,0	-31,1	392,2	713,2	1349,2	1511,1	..	..	..	..	..	..
Togo	16,3	22,7	41,5	53,4	33,7	60,0	0,3	4,6	0,4	2,4	-6,3	-3,0
Tuvalu	..	..	-0,9	2,1	0,0	8,5	..	..	..	..	..	..
Uganda	- 4,0	-5,9	180,8	202,9	210,5	237,2	- 34,0	..	-27,6	..	..	..
Vanuatu	4,6	13,1	20,3	8,8	15,5	21,9	..	..	..	0,6	0,7	0,8
Yemen	3,2	-130,9	6,4	101,7	5,5	-20,9	0,5	..	-9,8	11,3	..	..
Zambia	51,5	202,8	121,7	82,0	172,0	334,0	..	..	..	..	..	..
Todos los PMA	445,2	578,7	3758,1	6327,2	10350,6	10702,1	217,6	-4,5	789,6	487,6	123,1	110,0
Todos los países en desarrollo	14 908,8	35 736,3	253 178,8	155 528,4	166 336,6	233 227,3	4 262,9	225 965,1	092 747599895	577323	637360	

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre IED/ETN y Manual de Estadísticas 2005.

29. DEUDA EXTERNA (A FINALES DE AÑO) Y SERVICIO DE LA DEUDA, POR FUENTE DEL PRÉSTAMO  
(En millones de dólares)

	Deuda externa (a finales de año) <sup>a</sup>						% del total		Servicio de la deuda						% del total	
	1985	1990	2000	2002	2003	2004	1985	2004	1985	1990	2000	2002	2003	2004	1985	2004
<b>I. A largo plazo</b>	<b>59 024</b>	<b>106 240</b>	<b>119 963</b>	<b>126 118</b>	<b>136 956</b>	<b>140 360</b>	<b>80,2</b>	<b>86,1</b>	<b>2202</b>	<b>3060</b>	<b>4509</b>	<b>4255</b>	<b>4483</b>	<b>5533</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Pública/con garantía pública	58 539	105 387	117 546	123 870	134 746	138 320	79,5	84,8	2145	2979	4441	4187	4381	5417	97,4	97,9
Acreeedores oficiales	50 739	90 630	107 691	113 708	124 345	127 482	68,9	78,2	1510	2227	2872	2686	2822	3915	68,6	70,7
A. Concesional	38 328	69 406	91 022	100 243	110 090	114 525	52,1	70,2	682	1244	2240	2089	2108	2891	31,0	52,2
De la cual:																
Bilateral	25 447	39 481	36 965	37 768	39 222	37 148	34,6	22,8	457	756	1155	850	922	1262	20,7	22,8
Multilateral	12 881	29 925	54 057	62 475	70 868	77 377	17,5	47,4	226	487	1085	1239	1186	1629	10,3	29,4
B. No-concesional	12 411	21 224	16 669	13 466	14 255	12 958	16,9	7,9	827	984	632	596	714	1024	37,6	18,5
Acreeedores privados	7 800	14 757	9 855	10 161	10 401	10 838	10,6	6,6	635	753	1568	1502	1559	1503	28,9	27,2
Bonos	7	10	7	12	7	7	5	0,0	0,0	1	1	0	0	2	1	0,1
Bancos comerciales	2 512	3 174	5 038	4 755	5 423	6 533	3,4	4,0	227	174	1273	1315	1012	1084	10,3	19,6
Otra deuda privada	5 281	11 573	4 810	5 394	4 971	4 301	7,2	2,6	407	578	295	187	545	418	18,5	7,6
Privada no garantizada	486	852	2 418	2 249	2 211	2 039	0,7	1,3	57	81	68	68	102	116	2,6	2,1
<b>II. A corto plazo</b>	<b>9 400</b>	<b>13 072</b>	<b>16 767</b>	<b>14 880</b>	<b>15 119</b>	<b>16 314</b>	<b>12,8</b>	<b>10,0</b>	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>III. Uso de crédito del FMI</b>	<b>5 181</b>	<b>5 397</b>	<b>5 839</b>	<b>6 030</b>	<b>6 191</b>	<b>6 397</b>	<b>7,0</b>	<b>3,9</b>	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Total de la deuda externa</b>	<b>73 605</b>	<b>124 708</b>	<b>142 569</b>	<b>147 029</b>	<b>158 266</b>	<b>163 070</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	..	..	..	..	..	..	..	..

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *Global Development Finance*, datos en línea.

a Se refiere a la deuda acumulada.

30. DEUDA EXTERNA TOTAL Y PAGOS DEL SERVICIO DE LA DEUDA DE CADA UNO DE LOS PMA  
(En millones de dólares)

País	Deuda externa <sup>a</sup> (a finales de año)						Servicio de la deuda <sup>b</sup>					
	1985	1990	2000	2002	2003	2004	1985	1990	2000	2002	2003	2004
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Angola	..	8 592	9 408	9 189	9 316	9 521	..	283	1 680	1 425	1 352	2 044
Bangladesh	6 658	12 439	15 717	17 046	18 759	20 344	195	495	684	624	584	646
Benin	854	1 292	1 591	1 836	1 828	1 916	41	33	60	45	48	60
Bhután	9	84	204	378	419	593	0	5	7	6	7	12
Burkina Faso	513	834	1 426	1 548	1 736	1 967	25	28	38	34	43	62
Burundi	455	907	1 108	1 214	1 328	1 385	21	40	14	19	28	59
Cabo Verde	95	134	327	414	486	517	5	6	16	21	19	24
Camboya	7	1 845	2 628	2 900	3 139	3 377	0	29	19	7	11	16
Chad	217	529	1 138	1 323	1 590	1 701	12	7	24	20	33	35
Comoras	134	189	238	276	293	306	2	1	2	5	3	3
Djibouti	144	205	262	335	396	429	4	11	11	9	14	18
Eritrea	..	..	311	520	635	681	..	..	3	9	11	19
Etiopía	5 206	8 630	5 483	6 526	7 187	6 574	111	201	123	73	82	117
Gambia	245	369	483	576	635	674	1	30	19	14	20	22
Guinea	1 465	2 476	3 388	3 401	3 457	3 539	61	149	132	111	114	149
Guinea Ecuatorial	132	241	248	260	319	291	2	1	2	2	5	5
Guinea-Bissau	318	692	804	699	745	765	5	6	19	9	10	43
Haití	749	911	1 169	1 248	1 309	1 225	21	14	33	15	35	125
Islas Salomón	66	121	155	180	178	176	3	10	9	6	9	17
Kiribati	..	..	..	..	..	..	0	0	0	0	0	0
Lesotho	175	396	672	658	707	764	18	23	56	64	64	52
Liberia	1 243	1 849	2 032	2 324	2 568	2 706	19	2	0	0	0	0
Madagascar	2 520	3 689	4 691	4 511	4 952	3 462	94	155	102	58	64	73
Malawi	1 021	1 558	2 706	2 888	3 099	3 418	76	103	51	28	33	56
Maldivas	83	78	206	272	281	345	9	7	19	21	21	31
Mali	1 456	2 468	2 980	2 827	3 114	3 316	34	43	68	61	56	91
Mauritania	1 454	2 113	2 378	2 240	2 328	2 297	76	118	66	44	44	53
Mozambique	2 871	4 650	7 000	4 592	4 543	4 651	57	64	84	64	73	74
Myanmar	3 098	4 695	5 928	6 583	7 319	7 239	185	57	75	102	107	105
Nepal	590	1 640	2 846	2 972	3 200	3 354	13	54	95	97	109	113
Níger	1 195	1 726	1 673	1 791	2 084	1 950	95	71	22	23	28	46
Dem. Rep. del Congo	6 183	10 259	11 693	10 060	11 254	11 841	300	137	0	412	141	126
Rep. Dem. Pop. Lao	619	1 768	2 502	2 665	2 846	2 961	5	8	32	35	40	45
Rep. Unida de Tanzania	9 105	6 454	6 931	6 800	6 990	7 800	140	137	150	96	77	95
Rep. Centroafricana	344	699	858	1 065	1 038	1 078	12	17	12	0	0	15
Rwanda	366	712	1 273	1 437	1 540	1 656	14	15	21	14	19	29
Samoa	76	92	197	234	365	562	5	4	6	5	6	6
Santo Tomé y Príncipe	63	150	322	343	349	362	3	2	3	5	7	11
Senegal	2 566	3 739	3 607	4 121	4 447	3 938	103	226	185	189	206	311
Sierra Leona	711	1 197	1 229	1 443	1 607	1 723	15	17	19	20	23	27
Somalia	1 639	2 370	2 562	2 689	2 838	2 849	5	7	0	0	0	0
Sudán	8 955	14 762	16 394	17 297	18 389	19 332	89	23	185	118	246	281
Timor Leste	..	..	..	..	..	..	0	0	0	0	0	0
Togo	935	1 281	1 432	1 587	1 715	1 812	90	60	15	1	1	4
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	0	0	0	0	0	0
Uganda	1 231	2 583	3 497	3 992	4 555	4 822	56	84	47	49	57	77
Vanuatu	16	38	75	91	95	118	1	2	2	2	2	2
Yemen	3 339	6 352	5 075	5 225	5 375	5 488	95	108	127	139	150	175
Zambia	4 487	6 905	5 723	6 452	6 914	7 246	87	171	177	157	485	164
Total PMA	73 605	124 708	142 569	147 029	158 266	163 070	2 202	3 060	4 509	4 255	4 483	5 533

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *Global Development Finance 2005*.

- a Las cifras del total de la deuda abarcan la deuda a largo plazo, la deuda a corto plazo y el uso de crédito del FMI.  
b Las cifras del servicio de la deuda abarcan únicamente la deuda a largo plazo.

31. COEFICIENTES DE LA DEUDA Y DEL SERVICIO DE LA DEUDA  
(En porcentaje)

País	Deuda/PIB						Servicio de la deuda/exportaciones <sup>a</sup>						
	1985	1990	2000	2002	2003	2004	1985	1990	2000	2002	2003	2004	
Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Angola	..	84	103	85	67	47	..	8	21	17	15	..	
Bangladesh	31	41	35	36	36	36	19	26	9	7	6	..	
Benin	82	70	71	68	51	47	13	8	12	..	..	..	
Bhután	5	29	42	63	70	88	0	5	5	5	..	..	
Burkina Faso	32	27	55	48	42	41	10	7	15	14	10	..	
Burundi	40	80	163	193	223	211	20	43	40	61	66	..	
Camboya	..	166	73	72	76	73	..	..	2	1	1	..	
Cabo Verde	..	40	62	67	61	55	10	5	7	8	5	..	
Chad	21	30	82	66	61	40	17	4	..	..	..	..	
Comoras	117	72	117	112	92	83	9	2	..	..	..	..	
Djibouti	42	49	47	57	63	65	..	..	..	..	..	..	
Eritrea	..	..	49	82	85	74	..	..	3	7	14	..	
Etiopía	78	100	84	108	108	81	25	39	13	8	7	..	
Gambia	109	116	115	156	173	162	10	22	..	..	..	..	
Guinea	..	88	109	106	95	101	..	20	20	15	15	..	
Guinea Ecuatorial	166	182	18	12	11	9	..	12	..	..	..	..	
Guinea-Bissau	221	284	373	344	312	273	52	31	..	14	16	..	
Haití	37	32	30	36	45	35	11	11	4	3	4	..	
Islas Salomón	41	57	52	76	75	73	5	12	..	..	..	..	
Kiribati	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Lesotho	60	64	78	94	66	56	7	4	11	12	9	..	
Liberia	133	481	375	414	581	604	9	..	0	0	0	..	
Madagascar	88	120	121	103	90	79	42	45	10	9	6	..	
Malawi	90	83	155	155	182	189	40	29	13	8	9	..	
Maldivas	65	36	33	42	41	46	11	5	4	4	4	..	
Malí	111	102	123	85	72	68	17	12	13	7	..	..	
Mauritania	213	207	253	226	197	169	25	30	..	..	..	..	
Mozambique	64	189	190	128	105	84	34	26	12	7	7	..	
Myanmar	..	..	..	..	..	..	..	..	58	18	4	4	..
Nepal	23	45	52	53	55	50	7	16	7	6	6	..	
Níger	83	70	93	83	76	63	34	17	..	..	..	..	
Rep. Dem. del Congo	86	110	272	181	198	180	..	..	..	..	..	..	
Rep. Dem. Popular Lao	26	204	145	147	136	123	9	9	8	10	10	..	
Rep. Unida de Tanzania	..	152	76	70	68	72	40	33	13	7	5	..	
Rep. Centroafricana	40	47	90	102	86	81	14	13	..	..	..	..	
Rwanda	21	28	70	83	91	90	10	14	24	11	14	..	
Samoa	63	46	85	89	115	155	15	6	..	..	..	..	
Santo Tomé y Príncipe	121	261	692	682	586	582	29	34	26	26	31	..	
Senegal	100	66	82	82	69	51	21	20	14	12	10	..	
Sierra Leona	83	184	194	154	162	160	15	10	67	18	12	..	
Somalia	187	258	..	..	..	..	16	..	..	..	..	..	
Sudán	72	112	134	112	103	99	14	9	10	5	7	..	
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Togo	123	79	108	107	98	88	27	12	6	2	2	..	
Uganda	35	60	59	68	72	71	42	81	8	6	7	..	
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Vanuatu	13	25	30	38	34	37	1	2	1	2	1	..	
Yemen	..	132	54	53	49	43	..	6	4	3	3	..	
Zambia	199	210	177	175	159	134	16	15	20	20	40	..	
Todo los PMA	64	87	85	80	76	68	21	16	..	..	..	..	

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*, datos en línea, y *Global Development Finance 2005*, datos en línea.

- Nota: Las cifras del total de la deuda abarcan la deuda a largo plazo, la deuda a corto plazo y el uso de crédito del FMI.  
a Exportaciones de bienes y servicios (incluidos servicios no imputables a los factores)

## 32. REESCALONAMIENTO DE LA DEUDA DE LOS PMA CON ACREDORES OFICIALES, 1990-2003

País	Número de reescalamiento <sup>a</sup>	Fecha de la reunión	Fecha desde donde se cuenta	Período de consolidación (meses)	Condiciones	Atrasos	Reestructuración de deuda previamente reescalada	Cláusula de buena voluntad	Estimación de las cantidades reescaladas (millones de dólares)
Benin	II	Diciembre 1991	31 Marzo 1989	15	Londres	Sí	Sí	Sí	132
	III	Julio 1993	31 Marzo 1989	29	Londres	Sí	No	Sí	25
Burkina Faso	IV <sup>b</sup>	Octubre 1996	31 Marzo 1989	-	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	No	Sí	No	209
	V	Octubre 2000	31 Marzo 1989	12	Colonia	No	Sí	Sí	5
	VI	Abril 2003	31 Marzo 1989	-	Colonia	No	Sí	No	65
	I	Marzo 1991	1 Enero 1991	15	Toronto	Sí	No	Sí	63
	II	Mayo 1993	1 Enero 1991	32	Londres	No	No	Sí	36
	III <sup>b</sup>	Julio 1996	1 Enero 1991	12	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	No	Sí	No	64
	IV	Octubre 2000	1 Enero 1991	-	Colonia	No	Sí	Sí	1
	V	Julio 2002	1 Enero 1991	-	Colonia	Sí	Sí	-	33
	VI <sup>b</sup>	Enero 1995 <sup>d</sup>	31 Diciembre 1985	30	Nápoles (67%)	Sí	Sí	-	249
	VI <sup>b</sup>	Febrero 1995 <sup>d</sup>	30 Junio 1989	-	Nápoles (67%)	-	Sí	-	24
Djibouti	IV	Junio 2001	30 Junio 1989	32	Nápoles (67%)	Sí	Sí	-	15
	I	Mayo 2000	30 Junio 1989	23	No concesional	No	Sí	Sí	16
	II	31 Marzo 1998	31 Diciembre 1989	37	Londres terms	Sí	-	Sí	441
	III <sup>b</sup>	31 Diciembre 1989	31 Diciembre 1989	34	Nápoles (67%)	Sí	No	Sí	184
	III <sup>b</sup>	Enero 1997	31 Diciembre 1989	37	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	430
	IV	Abril 2001	31 Diciembre 1989	29	Colonia	No	Sí	Sí	7
	V	Mayo 2004	31 Diciembre 1989	-	Colonia	No	-	-	1 487
	II	Enero 2003	1 Julio 1986	36	Colonia	No	-	-	203
	III	Noviembre 1992	1 Enero 1986	12	Londres	Sí	Sí	Sí	156
	IV <sup>b</sup>	Enero 1995	1 Enero 1986	36	Nápoles (50%)	Sí	Sí	Sí	151
Guinea Ecuatorial	VI	Febrero 1997	1 Enero 1986	40	Nápoles (50%)	Sí	Sí	Sí	151
	VI	Mayo 2001	1 Enero 1986	-	Colonia	Sí	Sí	Sí	32
	III	Abril 1992 <sup>d</sup>	...	-	Londres	Sí	Sí	Sí	51
	IV	Febrero 1994 <sup>d</sup>	31 Diciembre 1986	36	Londres	No	Sí	Sí	195
	III <sup>b</sup>	Enero 2001	31 Diciembre 1986	37	Colonia	Sí	Sí	Sí	141
	IV	Febrero 1995	1 Octubre 1993	13	Toronto	No	Sí	Sí	117
	VII	Julio 1990	1 Julio 1983	35	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	139
	VIII <sup>b</sup>	Marzo 1997	1 Julio 1983	39	Colonia	Sí	-	-	254
	IX	Marzo 2001	1 Julio 1983	-	Colonia	Sí	-	-	1 057
	X	Noviembre 2004	1 Julio 1983	-	Colonia	Sí	-	-	..
Malaui	IV	Enero 2001	1 Enero 1988	37	Londres	Sí	Sí	Sí	20
	III	Octubre 1992	1 Enero 1988	35	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	Sí	No	Sí	33
Mali	IV <sup>b</sup>	Mayo 1996	1 Enero 1988	-	Londres	No	No	No	4
	V	Octubre 2000	1 Enero 1988	10	Colonia	No	Sí	Sí	155
Mauritania	VI	Marzo 2003	1 Enero 1988	-	Colonia	Sí	Sí	Sí	218
	V	Enero 1993	31 Diciembre 1984	24	Londres	No	Sí	Sí	66
Mozambique	VII <sup>b</sup>	Junio 1995	31 Diciembre 1984	36	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	80
	VIII	Marzo 2000	31 Diciembre 1984	36	Colonia	Sí	Sí	Sí	384
	III	Julio 2002	31 Diciembre 1984	-	Colonia	Sí	Sí	Sí	719
	III	Junio 1990	1 Febrero 1984	30	Toronto	Sí	Sí	Sí	440
	IV	Marzo 1993	1 Febrero 1984	24	Londres	Sí	Sí	Sí	664
	V <sup>b</sup>	Marzo 1993	1 Febrero 1984	32	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	..
	VII <sup>e</sup>	Noviembre 1996	1 Febrero 1984	32	Lyon	Sí	Sí	Sí	1 860
	VII	Mayo 1998	1 Febrero 1984	-	90% reducción VAN	Sí	Sí	Sí	2 800
	VIII	Julio 1999	1 Febrero 1984	-	Colonia	No	Sí	Sí	..
	VIII	Noviembre 2001	1 Febrero 1984	-	Colonia	No	Sí	Sí	..

Tabla 32 (cont.)

País	Número de reescalamiento <sup>a</sup>	Fecha de la reunión	Fecha desde donde se cuenta	Período de consolidación (meses)	Condiciones	Atrasos	Reestructuración de deuda previamente reescalada	Cláusula de buena voluntad	Estimación de las cantidades reescaladas (millones de dólares)
Niger	VII	Septiembre 1990	1 Julio 1983	28	Toronto	Sí	Sí	Sí	116
	VIII	Marzo 1994	1 Julio 1983	15	Londres	Sí	Sí	Sí	160
	IX <sup>b</sup>	Diciembre 1996	1 Julio 1983	31	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	128
	X	Enero 2001	1 Julio 1983	37	Colonia	Sí	-	-	115
	XI	Mayo 2004	1 Julio 1983	-	Colonia	Sí	-	-	250
	X	Septiembre 2002	30 Junio 1983	36	Nápoles	Sí	No	Sí	8 980
	XI	Noviembre 2003	30 Junio 1983	-	Colonia	No	No	Sí	200
	III	Marzo 1990	30 Junio 1986	12	Toronto	Sí	Sí	Sí	691
	IV	Enero 1992	30 Junio 1986	30	Londres	Sí	Sí	Sí	608
	V <sup>b</sup>	Enero 1997	30 Junio 1986	36	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	390
Rwanda	VI	Abril 2000	30 Junio 1986	36	Colonia	Sí	Sí	Sí	1 245
	VII	Enero 2002	30 Junio 1986	36	Colonia	Sí	Sí	Sí	64
	I <sup>b</sup>	Julio 1998	31 Diciembre 1994	35	Nápoles (67%)	Sí	-	Sí	..
	II	Marzo 2002	31 Diciembre 1994	17	Colonia	No	Sí	Sí	90
	III	Mayo 2005	1 Abril 1999	37	Colonia	Sí	-	-	27
	VIII	Febrero 1990	1 Enero 1983	12	Nápoles (67%)	Sí	-	-	107
	IX	Junio 1991	1 Enero 1983	12	Toronto	Sí	Sí	Sí	114
	X	Marzo 1994	1 Enero 1983	15	Londres	Sí	Sí	Sí	237
	XI <sup>b</sup>	Abril 1995	1 Enero 1983	29	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	169
	XII <sup>b</sup>	Junio 1998	1 Enero 1983	29	Nápoles (67%) <sup>c</sup>	Sí	Sí	Sí	428
Sierra Leona	XIII	Octubre 2000	...	18	Colonia	No	No	No	21
	XIV	Junio 2004	1 Enero 1983	-	Londres	Sí	-	-	463
	V	Noviembre 1992	1 Enero 1983	16	Londres	Sí	Sí	Sí	164
	VI	Julio 1994	1 Julio 1983	24	Londres	Sí	Sí	Sí	42
	VII <sup>b</sup>	Marzo 1996	1 Julio 1983	17	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	39
	VIII <sup>b</sup>	Octubre 2001	1 Julio 1983	36	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	180
	IX	Julio 1990	1 Julio 1983	31	Colonia	No	Sí	Sí	3
	VIII	Julio 1990	1 Enero 1983	24	Toronto	No	Sí	Sí	88
	IX	Junio 1992	1 Enero 1983	24	Londres	No	Sí	Sí	52
	X <sup>b</sup>	Febrero 1995	1 Enero 1983	33	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	239
Uganda	V	Junio 1992	1 Enero 1983	18	Londres	No	Sí	Sí	39
	VI <sup>b</sup>	Febrero 1995 <sup>d</sup>	1 Julio 1981	33	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	No	Sí	Sí	110
	VII	Febrero 1998	1 Julio 1981	-	Londres	No	Sí	Sí	110
	VIII	Abril 1998	1 Julio 1981	-	Lyon (80%) <sup>f</sup>	No	Sí	Sí	145
	VIII	Septiembre 2000	1 Julio 1981	-	Colonia <sup>g</sup>	-	-	-	145
	I <sup>b</sup>	Septiembre 1996	1 Enero 1993	10	Nápoles (67%)	Sí	No	Sí	..
	II <sup>b</sup>	Noviembre 1997	1 Enero 1993	36	Nápoles (67%)	Sí	-	-	420
	III <sup>b</sup>	Junio 2001	1 Enero 1993	18	Nápoles (67%) <sup>f</sup>	Sí	No	Sí	963
	IV	Julio 1990	1 Enero 1983	33	Toronto	Sí	Sí	Sí	917
	V	Julio 1992	1 Enero 1983	36	Londres	Sí	Sí	Sí	566
Zambia	VII <sup>b</sup>	Febrero 1996	1 Enero 1983	36	Nápoles (67%)	Sí	Sí	Sí	1 063
	VIII	Abril 1999	1 Enero 1983	27	Nápoles (67%)	No	Sí	Sí	..
IX	Septiembre 2002	1 Enero 1983	-	Colonia	No	Sí	Sí	1 763	
IX	Mayo 2005	1 Enero 1983	-	Colonia	Sí	-	-	..	

Fuente: Actas Convenidas del Club de París.

a Los números romanos indican el número de reescalamientos de la deuda del país desde 1976; b Condiciones de Nápoles; los números entre paréntesis indican el porcentaje de reducción aplicado.  
c Reducción de la deuda acumulada; d Fechas de reuniones oficiales de acreedores sobre las condiciones que se aplicarán en los acuerdos bilaterales; cuando los acreedores no acudieron a una reunión plenaria del Club de París; e Enmienda al acuerdo de noviembre de 1996; f Reducción adicional de la deuda acumulada («eliminación») sobre la deuda anteriormente reescalada.

33. ACUERDOS EN APOYO DEL AJUSTE ESTRUCTURAL EN LOS PMA (A DICIEMBRE DE 2004)  
(En millones de DEG (excepto cuando se indica otra cosa))

País	Acuerdos con el FMI			SAE/SKA/EPRG			Ajuste estructural			Ajuste sectorial u otro			
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Finalidad
<b>Argemistán</b>													Reconstrucción de emergencia Educación Transporte Ayuda para la administración pública Reconstrucción urbana Apoyo a las instituciones de Educación Garantías de inversión Recuperación multisectorial Salud
<b>Angola</b>	Jul. 1979 - Jul. 1980 May. 1981 - Ago. 1982 Mar. 1983 - Ago. 1983 Dic. 1985 - Jun. 1987	85,0 68,4 68,4 180,0	Feb. 1987 - Feb. 1990 Ago. 1990 - Sept. 1993	201,3 345,0 <sup>5</sup>									
<b>Bangladesh</b>	Jul. 1979 - Jul. 1980 Jul. 1981 - Jun. 1982 Mar. 1983 - Ago. 1983 Dic. 1985 - Jun. 1987	85,0 117,1 68,4 180,0	Jun. 1989 - Jun. 1992 Ene. 1993 - May. 1996 Jul. 1996 - Sep. 2000 Jul. 2000 - Jul. 2003	21,9 <sup>6</sup> 142,6 37,2 <sup>7</sup> 27,0 <sup>1</sup>									
<b>Benín</b>			Jun. 2003 - Jun. 2006	400,3									
	Jul. 1989 - Jun. 1992 Ene. 1993 - May. 1996 Mar. 1996 - Ago. 2000 Jul. 2000 - Jul. 2003	21,9 <sup>6</sup> 142,6 37,2 <sup>7</sup> 27,0 <sup>1</sup>	May. 1989 Jun. 1989 May. 1990 Mar. 2001 May. 1995 Jun. 2005	33,5 7,8 7,8 2,5 <sup>8</sup> 19,9									
<b>Burkina Faso</b>			Mar. 1991 - Mar. 1993	22,1 <sup>8</sup>			60,0	CE (20); BAD (20); Francia (17); Arabia Saudita (1,5); Alemania (1,3)					
			Mar. 1993 - May. 1996 Jun. 1996 - Sep. 1999 Sep. 1999 - Sep. 2002 Jun. 2003 - Jun. 2006	53,0 <sup>5</sup> 39,8 <sup>5</sup> 39,1 <sup>7</sup> 24,1									
	May. 1989 Jun. 1989 May. 1990 Mar. 2001 May. 1995 Jun. 2005	33,5 7,8 7,8 2,5 <sup>8</sup> 19,9											
			Mar. 2005	4,6									
	Mar. 1985	13,8	Feb. 1985	13,8									
	Feb. 1992	49,6	Feb. 1992	49,6									
			Jun. 1992	20,6									
	Mar. 1994	18,0	Mar. 1994	18,0									
	Nov. 2004 Mar. 2005	43,4 4,6	Nov. 2004 Mar. 2005	43,4 4,6									
	May. 2005	3,4	May. 2005	3,4									
			Mar. 2005	4,6									
	Feb. 1985	13,8	Feb. 1985	13,8									
	Feb. 1992	49,6	Feb. 1992	49,6									
			Jun. 1992	20,6									
	Mar. 1994	18,0	Mar. 1994	18,0									
	Nov. 2004 Mar. 2005	43,4 4,6	Nov. 2004 Mar. 2005	43,4 4,6									
	May. 2005	3,4	May. 2005	3,4									
			Mar. 2005	4,6									
	Feb. 1985	13,8	Feb. 1985	13,8									
	Feb. 1992	49,6	Feb. 1992	49,6									
			Jun. 1992	20,6									
	Mar. 1994	18,0	Mar. 1994	18,0									
	Nov. 2004 Mar. 2005	43,4 4,6	Nov. 2004 Mar. 2005	43,4 4,6									
	May. 2005	3,4	May. 2005	3,4									

Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI			SAE/SKA/EPRG			Ajuste estructural			Ajuste sectorial u otro			
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Finalidad
<b>Burundi</b>	Apr. 1986 - Mar. 1988	21,0	Apr. 1986 - Ago. 1989	29,9									
			Nov. 1991 - Nov. 1994 Ene. 2004 - Ene. 2007	4,2 <sup>7,5</sup> 6,9 <sup>3</sup>									
<b>Cabo Verde</b>	Feb. 1998 - May. 1999 Feb. 1998 - Mar. 2000	2,1 2,1	Apr. 2002 - Abr. 2005	9,0 <sup>1</sup>									
<b>Cambodia</b>													
			Oct. 1999 - Feb. 2003	84,0 <sup>5</sup>									
			Oct. 1999 - Oct. 2002	58,5 <sup>71</sup>									
<b>Chad</b>			Oct. 1987 - Oct. 1990	21,4									
			Sep. 1995 - Abr. 1999	49,6 <sup>5</sup>									
			Ene. 2000 - Ene. 2003 Feb. 2005 - Feb. 2008	48,0 <sup>71</sup> 25,2									
<b>Comoras</b>			Jun. 1991 - Jun. 1994	3,2									
<b>Djibouti</b>			Oct. 1999 - Oct. 2002	19,1 <sup>71</sup>									
<b>Eritrea</b>			Oct. 1992 - Nov. 1995	49,4									
<b>Etiopía</b>	May. 1981 - Jun. 1982	67,5	Oct. 1992 - Oct. 1999	88,5 <sup>5</sup>									
			Mar. 2001 - Mar. 2004	100,0 <sup>1</sup>									
<b>Gambia</b>	Nov. 1979 - Nov. 1980 Feb. 1982 - Feb. 1983 Sept. 1986 - Oct. 1987	1,6 1,6 1,1 5,1	Sep. 1986 - Nov. 1988 Nov. 1988 - Nov. 1991 Jun. 1998 - Dic. 2001 Jul. 2002 - Jul. 2005	12,0 <sup>6</sup> 20,5 <sup>1</sup> 20,6 <sup>71</sup> 20,2									
			Aug. 1986 Jun. 1989	4,3 17,9									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001	176,5 0,3 <sup>6</sup> 14,9 150,0									
			Jun. 2002 Nov. 2004	96,2 86,6									
			Jun. 1993 Dic. 1994 Jun. 2001										

Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI			SAE/SRAE/PRFG			Ajuste estructural			Préstamos y créditos del Banco Mundial			Ajuste sectorial u otro		
	Período	Cantidad	Período	Período	Cantidad	Período	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Finalidad
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Finalidad
Guinea	Dic. 1982 - Nov. 1983	25,0 <sup>7</sup>					Feb. 1986	22,9	15,6	Francia (26,7); Arabia Saudita (3,2); BIRD (1,3); Canadá (1,3); Japón (27,8); Suiza (4,8); Reino Unido (1,1); Japón (11,2)					Educación
	Feb. 1986 - Mar. 1987	33,0 <sup>8</sup>													Sector público
	Jul. 1987 - Ago. 1988	11,6					Jun. 1988	47,0			Jun. 1990	15,4			Crédito para ajuste estructural IV
	Nov. 1991 - Dic. 1996						Dic. 1992	0,1 <sup>6</sup>							Infraestructura rural
Guinea-Bissau	Ene. 1997 - Ene. 2001	70,8 <sup>9</sup>					Dic. 1997	50,8							Programa de recuperación económica <sup>1</sup>
	May. 2001 - May. 2004	64,0 <sup>11</sup>					Jul. 2001	39,3							Medio ambiente
Guinea Ecuatorial	Jul. 1980 - Jun. 1981	5,2 <sup>2</sup>					May. 1987	8,0	4	Suiza (5,2); Arabia Saudita (3,2); BIRD (1,3); Canadá (1,3); Países Bajos (4,8); USAID (4,5) <sup>1,2</sup> ; BAD (12,0) <sup>2</sup>					Salud
	Jun. 1985 - Jun. 1986	3,2 <sup>2</sup>					May. 1989	18,0							
	Oct. 1978 - Oct. 1981 <sup>1,2</sup>	32,2 <sup>23</sup>					May. 2000	18,0			Nov. 2004	2,1			Salud
Haití	Feb. 1986 - Mar. 1987	22,0 <sup>10</sup>					Feb. 1993 - Feb. 1996								
	Oct. 1978 - Oct. 1981 <sup>1,2</sup>	32,2 <sup>23</sup>					Dic. 1988 - Dic. 1992								
	Nov. 1983 - Sept. 1985	40,9 <sup>25</sup>					Feb. 1993 - Feb. 1996								
Islas Salomón	Sept. 1989 - Dic. 1990	21,0 <sup>1</sup>					Dic. 1986 - Dic. 1989								
	Mar. 1995 - Mar. 1996	20,0					Oct. 1996 - Oct. 1999								
	Sept. 1984 - Sept. 1995	9,4					Ene. 2005	40,7							
	Jul. 1995 - Jul. 1996	7,4					Jun. 1999	8,9							
Madagascar	Jun. 1980 - Jun. 1982	64,2 <sup>27</sup>					Mar. 1997	48,6							
	Abr. 1981 - Jun. 1982	76,2 <sup>28</sup>					Mar. 1997	0,4							
	Jul. 1982 - Jul. 1983	51,0 <sup>24</sup>					May. 1999	73,5							
	Mar. 1985 - Abr. 1985	29,0					May. 1999	23,5							
	Abr. 1985 - Abr. 1985	29,0					Dic. 2000	23,5							
	Sept. 1986 - Feb. 1988	30,0					Jul. 2004	85,7							
Madagascar	Sept. 1988 - Jul. 1989	13,3 <sup>30</sup>													

Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI			SAE/SRAE/PRFG			Ajuste estructural			Préstamos y créditos del Banco Mundial			Ajuste sectorial u otro		
	Período	Cantidad	Período	Período	Cantidad	Período	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Finalidad
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio Africano <sup>1</sup>	Cofinanciación <sup>2</sup>	Finalidad
Malawi	Oct. 1979 - Dic. 1981 <sup>1,2</sup>	26,3 <sup>32</sup>					Jun. 1981	36,7 <sup>33</sup>							
	Mar. 1982 - Mar. 1983	22,0					Dic. 1983	51,9							
	Sept. 1983 - Sept. 1986	81,0 <sup>34</sup>					Dic. 1985	28,0	37,3	Alemania(KW) OCF(22,6); USAID (15); Reino Unido (7,5); Alemania (5)	Jun. 1988	50,6			
	Mar. 1988 - Mar. 1989	13,0					Ene. 1987		8,4						
Mali	May. 1982 - May. 1993	30,4					Nov. 1996	2,4 <sup>36</sup>							
	Dic. 1983 - May. 1985	40,5					Dic. 1998	67,2							
	Nov. 1985 - Mar. 1987	22,9 <sup>36</sup>													
	Ago. 1988 - Jun. 1990	12,7					Dic. 2000	0,4							
Mauritania	Jul. 1980 - Mar. 1982 <sup>35</sup>	29,7 <sup>37</sup>					Nov. 1994 - Jun. 1995	15,0							
	Apr. 1985 - Abr. 1986	12,0													
	Abr. 1986 - Abr. 1987	12,0													
	May. 1987 - May. 1988	10,0													

Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI				Préstamos y créditos del Banco Mundial								
	Servicio amplio de derecho de giro		SAE/SAE/PRG		Ajuste estructural		Ajuste sectorial u otro						
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio	Cofinanciación <sup>1</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio	Cofinanciación <sup>1</sup>	Finalidad
Mauritania (cont.)	Ene. 1995 - Jul. 1998	42,8 <sup>6</sup>			Feb. 1999	0,1			Nov. 1990	2,9 <sup>6</sup>			Empresas públicas
	Jul. 1999 - Jul. 2002	42,5 <sup>7</sup>			Nov. 1999	0,1			Nov. 1991	1,9 <sup>6</sup>			Idem.
	Jul. 2003 - Jul. 2006	6,4			May. 2000	22,4			Dic. 1992	1,6 <sup>6</sup>			Idem.
Mozambique					Dic. 2000	14,1			Nov. 1996	0,4 <sup>6</sup>			Gestión de los recursos públicos
									Dic. 1997	0,3			Idem.
									Agro. 2004	10,2			Reforma fiscal
Myanmar	Jun. 1981 - Jun. 1982	27,0			Jun. 1987	0,1			Mar. 2005	25,7			Educación
	Dic. 1985 - Abr. 1987	18,7			Jun. 1989	46,2			May. 1985	45,5			Agricultura
									Mar. 2005	25,7			Educación
Nepal	Oct. 1983 - Dic. 1984	19,0			Oct. 1987 - Oct. 1990	26,1			May. 1985	45,5			Programa de rehabilitación económica I
	Oct. 1985 - Dic. 1986	13,5			Oct. 1992 - Oct. 1995	33,6 <sup>5</sup>			Agro. 1987	54,5			Programa de rehabilitación económica II
	Dic. 1986 - Dic. 1987	10,1			Nov. 2003 - Nov. 2007	49,9			May. 1989	68,2			Programa de rehabilitación económica III
Niger	Mar. 1987 - Mar. 1988	18,6			Jun. 1987	69,1			Jun. 1982	132			Recuperación económica
					Jul. 2004	40,9			Jun. 1994	141,7			Recuperación económica
									Oct. 2004	75,6			Recuperación económica
Rep. Centroafricana	Feb. 1980 - Feb. 1981	4,0			Mar. 1987	40,9							Ferrocarriles
	Mar. 1981 - Abr. 1982	18,0 <sup>6</sup>			Jun. 1989	46,2			Jul. 2004	34,5			Educación
	Jul. 1984 - Jul. 1985	15,0			Oct. 1992	26,5			Sept. 2004	21,2			Idem.
Rep. Democrática del Congo	May. 1987 - May. 1988	8,0			Feb. 1986	12,3			Mar. 2005	21,2			Reforma económica
					Jun. 1988	28,9			Jun. 2005	21,2			Desarrollo rural
													Desarrollo rural
Rep. Dem. Pop. Lao	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Mar. 1997	21,6			Jun. 1987	46,0			Empresas públicas
					Oct. 1996	46,0			Mar. 1994	18,2			Recuperación económica, Sector público
													Reformas de las finanzas públicas
Rep. Unida de Tanzania	Sept. 1980 - Jun. 1982	179,6 <sup>6</sup>			Oct. 2000	26,5			Jun. 1987	11,5			Ajuste para la recuperación financiera
	Agos. 1986 - Feb. 1988	64,2			Jun. 1988	28,9			May. 2005	26,6			Gestión pública
													Reforma de gasto público
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Sept. 1986	12,3			Jul. 1987	11,5			Sector del algodón
													Crédito para la consolidación fiscal
													Crédito para la consolidación fiscal

Tabla 33 (cont.)

País	Acuerdos con el FMI				Préstamos y créditos del Banco Mundial								
	Servicio amplio de derecho de giro		SAE/SAE/PRG		Ajuste estructural		Ajuste sectorial u otro						
	Período	Cantidad	Período	Cantidad	Fecha de aprobación	AIF	Servicio	Cofinanciación <sup>1</sup>	Fecha de aprobación	AIF	Servicio	Cofinanciación <sup>1</sup>	Finalidad
Rep. Dem. Pop. Lao	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Jun. 2002	340,4			Agro. 2004	41,1			Recuperación económica
									May. 2005	53,9			Restablecimiento de servicios básicos
													Recuperación económica
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Jun. 1989	30,8			Nov. 1986	41,3			Rehabilitación multisectorial
					Oct. 1991	30,0			Ene. 1988	22,5			Rehabilitación multisectorial
													Rehabilitación multisectorial
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Feb. 1996	26,9			Dic. 1988	97,6			Rehabilitación industrial y ajuste comercial
					Jun. 2002	13,5			Mar. 1989	9,7 <sup>6</sup>			Rehabilitación industrial y ajuste comercial
					Mar. 2005	6,6			Oct. 1989	8,3 <sup>6</sup>			Rehabilitación industrial y ajuste comercial
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Jun. 1991	149,8			Mar. 1990	150,4			Rehabilitación industrial y ajuste comercial
					Jul. 2004	102,6			Dic. 1990	81,5 <sup>6</sup>			Rehabilitación industrial y ajuste comercial
									Nov. 1991	150,2			Agricultura
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Feb. 2002	0,5			Dic. 1992	8,2 <sup>6</sup>			Finanzas
													Idem.
													Crédito para ajuste estructural
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Jun. 1997	93,2 <sup>6</sup>			Oct. 2001	119,1			Crédito para ajuste estructural
					Dic. 1997	1,8			Oct. 2004	2,4			Desarrollo de la educación
									Nov. 2004	102,3			Desarrollo de la educación
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Agos. 2003 - Ago. 2006	19,6			Nov. 2004	35,6			Desarrollo de la educación
													Desarrollo de la educación
													Desarrollo de la educación
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Jun. 1991	67,5			Ene. 1995	34,3			Recuperación económica
					Mar. 1999	53,0			Jul. 2004	13,7			Fomento de la capacidad pública
					Agos. 2002 - Ago. 2005	4,0			Ene. 2005	16,7			Electricidad
República Democrática del Congo	Agos. 1980 - Ago. 1981	14,0			Jun. 1991	67,5			Jun. 1991	67,5			Recuperación económica
					Mar. 1999	53,0			Mar. 1999	53,0			Fomento de la capacidad pública
					Agos. 2002 - Ago. 2005	4,0			Agos. 2002 - Ago. 2005	4,0			Electricidad





Fuente: FMI, *Informe anual* (2002 y varios números); FMI Survey (varios números); Banco Mundial, *Informe anual 2002* y varios números; World Bank News (varios números). M = millón.

1. Servicio especial para el África al Sur del Sáhara; las cantidades entre paréntesis se expresan en millones de dólares.
2. Incluye una financiación conjunta especial y apoyo bilateral; las cantidades están en millones de dólares a menos que se indique otra cosa.
3. Acuerdo sobre el Servicio Ampliado, cancelado en junio de 1982.
4. 580 m de DEG no adquiridos.
5. SRAE.
6. Crédito complementario.
7. 6,3 m de DEG no adquiridos.
8. 15,8 m de DEG no adquiridos.
9. 2,4 m de DEG no adquiridos.
10. 13,5 m de DEG no adquiridos.
11. 7,5 m de DEG no adquiridos.
12. 3,8 m de DEG no adquiridos.
13. 3,7 m de DEG no adquiridos.
14. 10,2 m de DEG no adquiridos.
15. Cancelado en abril de 1985.
16. 3,4 m de DEG no adquiridos.
17. 13,5 m de DEG no adquiridos.
18. 6,0 m de DEG no adquiridos.
19. 11,6 m de DEG no adquiridos.
20. 1,5 m de DEG no adquiridos.
21. Con apoyo del FMI; (1,88 m de DEG adquiridos en el primer tramo del crédito).
22. Financiación adicional.
23. 21,4 m de DEG no adquiridos.
24. Acuerdo del Servicio Ampliado.
25. 39 m de DEG no adquiridos.
26. 22,1 m de DEG no adquiridos.
27. Cancelado en abril de 1981; 54,5 m de DEG no adquiridos.
28. Aumentado en junio de 1981 con 32,3 m de DEG no adquiridos.
29. 33,2 m de DEG no adquiridos.
30. Cancelado en mayo de 1989; 10,5 m de DEG no adquiridos.
31. Cancelado en mayo de 1980; 20,9 m de DEG no adquiridos.
32. 9,9 m de DEG no adquiridos.
33. Préstamo del BIRF.
34. Cantidad inicial disminuida de 100 m de DEG; 24 m de DEG no adquiridos.
35. Acuerdo del Servicio Ampliado; cancelado en agosto de 1986.
36. 6,6 m de DEG no adquiridos.
37. 20,8 m de DEG no adquiridos.
38. Cancelado en mayo de 1981.
39. 6,8 m de DEG no adquiridos.
40. 6,7 m de DEG no adquiridos.
41. SRAE; cantidad inicial disminuida de 50,6 m de DEG no adquiridos.
42. No adquiridos.
43. 2 m de DEG no adquiridos.
44. Incluido un incremento de 22,3 m de DEG en junio de 1981. 152 m de DEG no adquiridos.
45. Acuerdo de Servicio Ampliado; cancelado en abril de 1982.
46. 31,2 m de DEG no adquiridos.
47. 29 m de DEG no adquiridos.
48. 5,5 m de DEG no adquiridos.
49. Acuerdo del Servicio Ampliado; cancelado en febrero de 1982; 176 m de DEG no adquiridos.
50. 128 m de DEG no adquiridos.
51. 70 m de DEG no adquiridos.
52. 1,75 m de DEG no adquiridos.
53. 40,3 m de DEG no adquiridos.
54. 19,2 m de DEG no adquiridos.
55. 30,0 m de DEG no adquiridos.
56. 19,9 m de DEG no adquiridos.
57. SRAE; cantidad inicial disminuida de 179,3 m de DEG.
58. 154,6 m de DEG no adquiridos.
59. 9,0 m de DEG no adquiridos.
60. Cancelado en junio de 1982; 737 m de DEG no adquiridos.
61. 30 m de DEG no adquiridos.
62. Cancelado en abril de 1987; 166,6 m de DEG no adquiridos.
63. 58,2 m de DEG no adquiridos.
64. 75,5 m de DEG no adquiridos.
65. 41,4 m de DEG no adquiridos.
66. Cancelado en julio de 1982; 500 m de DEG no adquiridos.
67. 67,5 m de DEG no adquiridos.
68. Cancelado en febrero de 1986; 145 m de DEG no adquiridos.
69. Cancelado en mayo de 1987; 194,8 m de DEG no adquiridos.
70. De reposición de corrientes de la AIF.
71. PRGF, Servicio para el crecimiento y la lucha contra la pobreza, ex Servicio Reforzado de Ajuste Estructural.