

21

**COMERCIO, APERTURA
Y DESARROLLO**

Casos Seleccionados



**Volumen Especial
10.º ANIVERSARIO**

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

21

Enero-Junio 1992

Revista patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) de España y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas.

Esta edición de Pensamiento Iberoamericano ha sido patrocinada por la Universidad Complutense de Madrid.

Respetuosos con la libertad intelectual, se acogerán las opiniones y juicios expresados por los autores de los artículos firmados, si bien ellos pueden no reflejar necesariamente los puntos de vista de las instituciones patrocinadoras y de sus órganos de asesoramiento y dirección.

Redacción, administración y suscripciones:

Pensamiento Iberoamericano
Instituto de Cooperación Iberoamericana,
Avenida de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid
Teléfono: (91) 583 83 90 - 583 83 91
Télex: 42134 CIBC E
Telefax: 583 83 10/11/13

Edita:

Sociedad Estatal Quinto Centenario.
C/ Serrano, 187-189. 28002 Madrid
Teléfono: 563 96 94.
Télex: 45504 VCENT-E
Telefax: 563 03 59

Fotocomposición: Fotorevista, S.A.
Impresión: Gráficas Muriel, S.A.
Depósito legal: M. 14.221-1982
ISSN: 0212-0208

Junta de Asesores

Presidente: Aníbal Pinto

Vicepresidente: Angel Serrano

Vocales: Rodrigo Botero

Fernando Henrique Cardoso

Aldo Ferrer

Enrique Fuentes Quintana

Celso Furtado

Norberto González

David Ibarra

Enrique V. Iglesias

Andreu Mas-Colell

José Matos Mar

Francisco Orrego Vicuña

Manuel de Prado y Colón

de Carvajal

Luis Angel Rojo

Santiago Roldán

Gert Rosenthal

Germánico Salgado

José Luis Sampedro

María Manuela Silva

Alfredo de Sousa

María Conceição Tavares

Edelberto Torres-Rivas

Juan Velarde Fuertes

Luis Yáñez-Barnuevo

Director: Osvaldo Sunkel

Secretario de Redacción: Carlos Abad

Editor Invitado: Manuel R. Agosin (UNCTAD, Ginebra)

Consejo de Redacción: Carlos Bazdresch P. («El Trimestre Económico»), A. Eric Calcagno (Argentina), José Luis García Delgado («Revista de Economía», España), Eugenio Lahera («Revista de la CEPAL»), Augusto Mateus (Portugal), Juan Muñoz (CEDEAL, España).

Equipo de Redacción:

Miguel Carrera Troyano

Santiago M. López García y

Lourdes Sánchez Caparrós

Administración y Suscripciones:

Paloma Jorge Agudiez

Secretaría:

Jesús González Sánchez

Diseño:

Alberto Corazón

Colaboradores:

Encarnación Collar

Rafael Gálvez

Sumario

	<u>Pág.</u>
Introducción Editorial	7
El Tema Central: «Comercio, Apertura y Desarrollo: Casos Seleccionados» ..	9
Introducción	11
Manuel R. Agosin, <i>Las experiencias de liberalización comercial en América Latina: Lecciones y perspectivas</i>	13
Las Primeras Experiencias en América Latina: Chile y México	31
Ricardo Ffrench-Davis, Patricio Leiva y Roberto Madrid, <i>Liberalización comercial y crecimiento: La experiencia de Chile, 1973-89</i>	33
Adriaan Ten Kate, <i>El ajuste estructural de México. Dos historias diferentes</i>	57
Fernando de Mateo, <i>Servicios: Sustitución de importaciones y política de liberalización en México</i>	79
Liberalización Comercial con Alta Inflación: Argentina y Brasil	101
Mario Damill y Saúl Keifman, <i>Liberalización del comercio en una economía de alta inflación: Argentina 1989-91</i>	103
Winston Fritsch e Gustavo H.B. Franco, <i>Política comercial no Brasil: Passado e presente ..</i>	129
Experiencias de Apertura Gradual: Costa Rica y Colombia	145
Carlos Herrera Amighetti, <i>La apertura gradual en Costa Rica a partir de 1983</i>	147
José Antonio Ocampo y Leonardo Villar, <i>Trayectoria y vicisitudes de la apertura económica colombiana</i>	165
Apertura Pragmática en Algunos Países Asiáticos	187
Ercan Uygur, <i>Políticas comerciales y resultados económicos de Turquía durante los años ochenta</i>	189
Marcus Noland, <i>Política comercial y desarrollo en la región del Asia-Pacífico</i>	217

Larry E. Westphal, <i>La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones: Lecciones de la experiencia de Corea del Sur</i>	235
Figuras y Pensamiento: Homenaje a Fernando Fajnzylber	259
<i>En Memoria de Fernando Fajnzylber</i> , por Gert Rosenthal	261
<i>Una obsesión por el crecimiento y la justicia social: El legado intelectual de Fernando Fajnzylber</i> , por Rudolf Buitelaar, Martine Guerguil, Carla Macario y Wilson Peres	263
Reseñas Temáticas	277
Carlos Catalán y Guillermo Sunkel, <i>Las comunicaciones en las ciencias sociales latinoamericanas</i> (pág. 279); Isaac Cohen, <i>Las relaciones de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos en los años noventa: La primacía de lo económico</i> (pág. 288); Arturo González Romero y Amparo Carrasco, <i>Los efectos de la integración europea sobre las economías del Sur de Europa</i> (pág. 298); Gustavo Zuleta, <i>El desarrollo desde dentro: Un enfoque neoestructuralista para América Latina</i> (pág. 304).	
Revista de Revistas Iberoamericanas	315
- Sistema de clasificación temática de los artículos considerados	317
- Índice de artículos	323
- Índice de publicaciones periódicas consideradas	415
- Índice de autores	423
- Índice geográfico de los artículos considerados	437
Colaboradores en este número	443

Introducción

Editorial

Este número pasa revista a los programas de apertura que se han venido practicando en los últimos años en América Latina y los contrasta con las experiencias que en la materia han tenido los países del sudeste asiático. En este sentido, se puede diferenciar claramente entre la *apertura* y la *liberalización*. El primero de los conceptos se refiere a la adopción de un modelo de crecimiento basado en la promoción exitosa del crecimiento a largo plazo de las exportaciones no tradicionales, por lo general las manufactureras. Por otro lado, los esfuerzos de liberalización que se desarrollan en América Latina están llevando a un repliegue cada vez mayor por parte del Estado y a un abandono de su tradicional activismo en pro del desarrollo. Empero, las experiencias históricas más exitosas, algunas de las cuales se abordan en los trabajos reunidos en este número, demuestran que el objetivo de la apertura requiere de una decidida y coherente acción gubernamental y que la pasividad estatal no ha sido en general conducente a un desarrollo rápido hacia afuera. Por lo tanto, los resultados que los países iberoamericanos puedan obtener con su giro estratégico más reciente no son nada claros.

El número comienza con un trabajo de síntesis que pasa revista a las experiencias recogidas en los estudios por países. Los

primeros abordan las liberalizaciones comerciales que ya tienen historia: las de Chile y México. El caso de Chile es ya paradigmático. El proceso de liberalización comercial chileno se inició en 1974 y se dio por terminado en 1979. Por lo tanto, de la experiencia chilena ya se pueden extraer algunas lecciones de qué hacer, y qué evitar cuando un país inicia un proceso de liberalización comercial. De hecho, el caso chileno ha servido como una especie de ejemplo en las liberalizaciones más recientes, las cuales, hasta cierto punto, han pretendido emularlo.

En lo que se refiere a México, aunque su experiencia con la liberalización del comercio exterior es más reciente, remontándose a 1985, se puede decir que el inicio de la liberalización mexicana marca un hito en América Latina por ser una de las primeras en la década del ochenta, por la profundidad del giro de su política y por la importancia que tiene México entre los países de Iberoamérica. En los trabajos que se refieren a este caso se discuten ampliamente las características de la liberalización y los resultados preliminares en términos de reasignación de recursos y de crecimiento que ya se pueden vislumbrar. Por otra parte, se aborda un tema poco estudiado: el de la sustitución de importaciones y la liberaliza-

ción del comercio en servicios. Las experiencias de Chile y México tienen en común que ambas han sido profundas y radicales en sus esfuerzos por llegar a una situación de completa neutralidad en los incentivos a los productores. Vale decir, intentar dejar enteramente al mercado la asignación de recursos a los diferentes sectores económicos.

El segundo grupo de ensayos aborda las características, vicisitudes y problemas de la liberalización comercial en un contexto de hiperinflación. Es el caso de la liberalización comercial en Brasil a partir de 1990 y de la política económica argentina reciente, con especial énfasis en las reformas de abril de 1991, las cuales representan un esfuerzo por reducir la inflación a los niveles prevalecientes en los mercados internacionales junto con una radical liberalización del comercio exterior y con otras medidas de liberalización económica. Los resultados de estas experiencias de política económica todavía están por verse. Empero, la liberalización comercial en ambos países fue efectuada en el contexto de una fuerte apreciación cambiaria y prescindiendo de incentivos reasignadores de recursos hacia sectores con potencial de largo plazo. Esto sugiere que sus probabilidades de éxito podrían ser exiguas y que pueden no ser sostenibles a mediano plazo.

Otras experiencias latinoamericanas de interés, por su enfoque gradual, no ideológico y pragmático son las de Costa Rica (en el período 1983-90) y Colombia (hasta el inicio de las reformas más recientes, introducidas en septiembre de 1991). El primer caso demuestra los beneficios de una reforma comercial gradual que contemple una

devaluación del tipo de cambio real y la concesión de incentivos adecuados a las exportaciones. Hasta las reformas más recientes, Colombia había sido un pionero del enfoque pragmático que intentaba compatibilizar una sustitución de importaciones en sectores seleccionados con políticas activas de promoción de exportaciones. El abandono, en septiembre de 1991, de las políticas que le dieron al país un crecimiento estable y una diversificación importante del aparato productivo durante más de dos décadas presenta incógnitas importantes para el futuro de su economía.

El último grupo de trabajos busca aquilatar el giro de estrategias de desarrollo por parte de los países iberoamericanos a la luz de otras experiencias de apertura: la de Turquía, y la de los países de industrialización reciente en el sudeste asiático. El éxito exportador turco durante la década de los ochenta se debió principalmente al manejo del tipo de cambio y a los fuertes incentivos otorgados a los exportadores y tuvo poco que ver con una supuesta liberalización de las importaciones. Turquía también tuvo un fuerte apoyo financiero de la comunidad internacional. Los trabajos sobre el sudeste asiático presentan dos visiones distintas de sus procesos de apertura. Uno enfatiza el efecto favorable sobre la producción y las exportaciones del marco de política económica estable que pudieron mantener los países exitosos de la región, mientras el otro hace una crónica del activismo coreano en favor de la industrialización hacia afuera y discute su aplicabilidad a los países en desarrollo a la hora actual.

El Tema Central

Comercio, Apertura y Desarrollo Casos Seleccionados

En esta edición continuamos el análisis iniciado en el *Tema Central* del número anterior, centrándonos en esta ocasión en la revisión de las principales experiencias recientes de apertura y liberalización económicas puestas en marcha en América Latina. Como en otras ocasiones, dichas experiencias se contrastan con las de algunos otros países, en este caso del Este de Asia, que han obtenido resultados exitosos en sus procesos de crecimiento orientados hacia los mercados externos.

Los materiales que se presentan en el *Tema Central* forman parte de las aportaciones al Seminario Internacional que bajo el título "*Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo*" se celebró en El Escorial (Madrid, España) entre los días 8-12 de julio de 1991.

Dicho Seminario, organizado por *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* en colaboración con la *Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)* fue patrocinado conjuntamente por la *Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI)*, la ya citada UNCTAD, la *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)* de Naciones Unidas y contó con la colaboración especial de la *Universidad Complutense de Madrid*, institución que acogió con la mayor disponibilidad y generosidad esta iniciativa dentro de sus actividades de los *Cursos de Verano* en su edición de 1991¹.

El Seminario contó con la presencia, ya sea en calidad de ponentes, comentaristas o participantes, de las siguientes personas:

Carlos Abad, Kamal Abd-El-Rahman, Manuel R. Agosin, Yilmaz Akyüz, Parvin Alizadeh, José Antonio Alonso, Mikel Buesa, Alfonso Carbajo, Miguel Carrera, François Chesnais, Mario Damill, David Díaz, Vicente Donoso, Giovanni Dosi, Joaquín Estefanía, Helmut Forstner, Gustavo H.B. Franco, Eduardo Gitli, Stephany Griffith-Jones, Carlos Herrera, Gary C. Hufbauer, Vijay Kelkar, Miguel Kiguel, Drago Kisić, Robert Z. Lawrence, Santiago M. López, Roberto Madrid, Augusto Mateus, José Molero, José Antonio Nieto, Marcus Noland, José Antonio Ocampo, Francisco J. Prieto, Gert Rosenthal, Gunilla Ryd, Angel Serrano, Jesús Silva Herzog, Osvaldo Sunkel, Adriaan Ten Kate, Diana Tussie, Ercan Uygur, Juan Gabriel Valdés, Leonardo Villar y Luis Bernardo Villegas.

El programa de la reunión se organizó en varias sesiones específicas que se corresponden con los diversos apartados en que se estructura esta edición y la siguiente de *Pensamiento Iberoamericano*.

El planteamiento de la Conferencia partía de la consideración de que es probable que los rápidos cambios que se han observado en el entorno comercial internacional a lo largo del decenio de los 80 se intensifiquen en el futuro inmediato como resultado de diferentes circunstancias (conclusión de la Ronda Uruguay, conformación de bloques comerciales regionales, apertura de las economías de Europa oriental y China, aparición de Asia oriental como centro de expansión comercial...). Del análisis de estos escenarios pareciera derivarse la necesidad de que los países en desarrollo examinen las opciones y posibilidades futuras que se ofrecen en el ámbito de la política comercial y la oportunidad de revisar las experiencias recientes de apertura y liberalización económicas puestas en marcha en los últimos años en los países de la región.

En el número anterior se recogieron las ponencias relativas a las grandes tendencias del sistema de comercio internacional, los procesos de integración regional y las consideraciones teóricas sobre las políticas y el comercio internacional. En este número incluimos los análisis de las experiencias nacionales de reforma de las políticas comerciales en América Latina y en algunos países asiáticos.

(1) El equipo directivo de *Pensamiento Iberoamericano* quiere expresar aquí su gratitud a D. Gustavo Villalpalos, Excmo. Rector Magnífico de la Universidad Complutense de Madrid, y a todo el personal de los *Cursos de Verano*, así como a los gestores del *Euroforum Infantes* de San Lorenzo de El Escorial, donde tuvieron lugar las sesiones de trabajo, por la eficaz y entusiasta ayuda que nos prestaron para que estas páginas hayan visto la luz. De forma obligada debemos dejar también constancia del decisivo papel desempeñado por la UNCTAD y, especialmente, por D. Manuel R. Agosin -Editor invitado- en el éxito de esta ambiciosa iniciativa intelectual.

Introducción

El primer trabajo que incorpora este número, realizado por **Manuel Agosin**, editor invitado en este volumen, realiza una revisión del conjunto de experiencias recogidas en los diversos análisis de casos nacionales abordados en este *Tema Central*.

Después de poner de relieve la trascendencia del cambio operado en las estrategias de desarrollo, que han sustituido en los últimos años el proteccionismo generalizado por la búsqueda de la competitividad internacional y la inserción dinámica en los mercados internacionales, revisa una serie de tópicos presentes en el debate sobre los procesos de liberalización: posibilidad de traslación de los modelos del sudeste asiático, la necesidad de estabilización macroeconómica previa a la apertura, gradualismo vs. liberalización acelerada, secuencia de las políticas liberalizadoras, el papel de la política de tipo de cambio y la necesidad de volver a contar con transferencias positivas de recursos externos para garantizar el éxito de los procesos en marcha.

Manuel R. Agosin(*)

Las Experiencias de Liberalización Comercial en América Latina: Lecciones y Perspectivas

Introducción

Un gran número de países de América Latina se ha embarcado en procesos de liberalización comercial en los últimos años (véase Cuadro Anexo). La primera experiencia sostenida en este sentido fue la de Chile, país que comenzó un proceso de liberalización a mediados de los setenta que llevaría a su economía, para fines de esa década, a ser una de las más abiertas del mundo (véase Ffrench-Davis, Leiva y Madrid en este volumen).

A partir de mediados de los ochenta, ya se puede hablar de una tendencia que indicaba un giro de 180 grados en la estrategia de desarrollo y en las políticas que la acompañan. Ya en 1983 Costa Rica había iniciado un tránsito gradual desde un modelo de sustitución de importaciones a nivel nacional y centroamericano hacia uno de inserción más dinámica dentro de los mercados internacionales, dando primacía a los mercados extra-regionales (véase Herrera). Luego, en 1985, Bolivia y México inician liberalizaciones relativamente rápidas (para una discusión del caso mexicano, véase Ten Kate).

13

Al comenzar la década actual, varios países se agregan a esta tendencia, incluyendo Venezuela, Perú, Argentina y Brasil (los casos de estos dos últimos se discuten en Damill y Keifman, y Franco y Fritsch, respectivamente). Incluso Colombia, que en 1990 había adoptado un plan de apertura gradual a llevarse a cabo en un plazo de cuatro años, a mediados de 1991 decide acelerar la liberalización y completarla en 1992 (véase Ocampo y Villar).

Es claro, entonces, que, con diferentes grados de celeridad, los países de la región han dado un viraje histórico. Por lo tanto, ya es redundante discutir si liberali-

(*) El autor desea agradecer los comentarios y sugerencias de DIANA TUSSIE, GUNILLA RYD y RICARDO FFRENCH-DAVIS. El Cuadro Anexo fue preparado por EDUARDO GITLI y GUNILLA RYD.

zar o no. La tarea imperativa es discutir cómo hacer la liberalización, qué liberalizar y qué no liberalizar, en qué secuencia y qué otras políticas deben adoptarse en este contexto. Este ensayo pretende dar algunas respuestas preliminares a estas preguntas sobre la base de los trabajos que se han preparado para este volumen. A los estudios sobre la liberalización en América Latina se agregan los de experiencias no latinoamericanas (Uygur para Turquía, Noland para los países del sudeste asiático en su conjunto y Westphal para Corea del Sur). Estos últimos sirven para contrastar las experiencias más recientes en América Latina con otras de más larga duración y de corte netamente distinto. La mayor diferencia entre las liberalizaciones en América Latina y las aperturas en el sudeste asiático, y en menor medida en Turquía, radica en que, mientras la mayoría de los ensayos liberalizadores en los primeros países se realizan en forma brusca y en un contexto de pasividad del Estado, en los últimos la apertura fue un largo proceso, liderado por el Estado, de construcción de un aparato productivo orientado hacia los mercados internacionales¹. Cuando se liberalizan las importaciones, la transformación estructural ya había sido lograda.

Hacia una Nueva Estrategia de Desarrollo

14

Es evidente que, en el actual contexto internacional, el logro de la competitividad internacional y de una inserción más dinámica en los mercados internacionales se ha convertido en necesidad y condición casi indispensable para reactivar el desarrollo. Para ello, un grado de liberalización de las importaciones es indudablemente necesario. Las antiguas políticas de proteccionismo a ultranza de cualquier bien que pudiera producirse nacionalmente han dejado de dar resultados adecuados en términos de desarrollo. El cambio tecnológico en las economías centrales es más rápido que las posibilidades de absorción de tecnologías existentes por parte de los países en desarrollo. Esto hace que los países que no son productores de tecnología se vayan rezagando cada vez más si sólo emplean un modelo de absorción de tecnología incorporada en productos sustitutivos de las importaciones. Las condiciones actuales requieren cambiar hacia un modelo de desarrollo que permita alcanzar rápidamente la competitividad internacional en algunas ramas específicas de la producción de bienes y servicios. La prueba más evidente de este logro es el crecimiento sostenido de las exportaciones en un contexto en que la producción y la inversión también estén aumentando.

¹ Adoptamos aquí la diferencia que se hace en el trabajo de DAMILL y KEIFMAN entre "apertura" y "liberalización". Mientras el primer concepto se aplica al conjunto de políticas, incluyendo casi siempre un fuerte componente de intervencionismo para orientar a la economía hacia los mercados internacionales, el último se refiere al desmantelamiento de la protección y de otros controles gubernamentales.

La nueva política comercial requiere racionalizar la estructura de los aranceles y reducir considerablemente el uso de las medidas no arancelarias. El problema fundamental de las políticas proteccionistas a ultranza es que, al final, no se sabe qué se está incentivando ni con qué propósitos. Para recuperar el objetivo de desarrollo que la política comercial debiera tener, es necesario que los incentivos otorgados tengan un beneficio social claro y mensurable. En principio, este beneficio puede medirse en términos del valor presente del aumento neto del producto social que puede esperarse como resultado de las distorsiones que se introduzcan en el sistema de precios. En la práctica, tal medición resulta difícil. Como regla general, podría sostenerse que las interferencias en el sistema de precios producen un efecto beneficioso para el desarrollo si las distorsiones resultantes son moderadas y si las actividades protegidas pueden llegar a sobrevivir sin protección en un período razonable de tiempo.

El problema esencial de las políticas proteccionistas pasadas, tanto en América Latina como en otras regiones, fue que tendieron a ser capturadas por intereses privados en búsqueda de rentas fáciles, que en muchos casos no produjeron beneficios sociales evidentes, y que tendieron a constituir estructuras industriales poco competitivas internacionalmente que siguieron dependiendo de la protección gubernamental indefinidamente. Pero también es necesario reconocer que los esquemas proteccionistas del pasado permitieron la aparición de sectores industriales que debieran ser la base de un futuro desarrollo orientado en mayor medida que en el pasado hacia la competitividad internacional. Por eso se hace indispensable que la apertura sea gradual y que no conduzca a la destrucción de la capacidad instalada existente. Como se puede ver en los casos estudiados en este volumen, en general este criterio no ha primado en los países latinoamericanos que se han lanzado a la liberalización comercial.

15

Las Lecciones del Sudeste Asiático

La interferencia deliberada en el sistema de precios ha sido practicada con éxito en varios países. Los países de industrialización reciente del sudeste asiático (en especial Corea del Sur y Taiwan) lograron desarrollarse rápidamente con una combinación de protección a la producción nacional y fuertes incentivos a las exportaciones. En estos países, las distorsiones de precios introducidas por la política gubernamental contribuyeron al desarrollo de las exportaciones y de la producción, así como al cambio tecnológico. Es necesario reconocer, empero, que los niveles de protección en dichos países nunca alcanzaron los que llegaron a imperar en América Latina cuando el modelo de sustitución de importaciones estaba en su apogeo. En el caso de Brasil, también, la protección estuvo acompañada de fuertes incentivos a la exportación y durante un largo período ofreció resultados favorables en términos de desarrollo. El factor clave de estas experiencias exitosas radicó en

que la concesión de incentivos estuvo condicionada al logro de metas concretas, en particular al desarrollo acelerado de las exportaciones.

Analizamos aquí en forma muy resumida el modelo coreano, por haber adquirido características paradigmáticas en las discusiones relativas al comercio y al desarrollo (véase Westphal). Lejos de haber librado las decisiones sobre la asignación de recursos a las fuerzas del mercado, el gobierno de dicho país adoptó un modelo altamente dirigista, escogiendo un número seleccionado de industrias para apoyar y asegurándose que los incentivos que se otorgaban a las exportaciones fueran relativamente parejos con aquellos que recibía la producción para el mercado nacional. Un aspecto importante de las políticas de promoción fue asegurar a los exportadores un tipo de cambio remunerativo y estable en términos reales, acceso a insumos y bienes de capital importados a precios internacionales y acceso al crédito a tasas de interés inferiores a las que hubiera determinado el mercado. Además, en la medida que una industria iba madurando, las autoridades retuvieron el margen de maniobra necesario para ir retirándole los incentivos que le había otorgado en un comienzo.

16 No está claro que el modelo coreano sea aplicable a las circunstancias actuales de América Latina. En primer lugar, la relación entre el sector privado y las autoridades públicas es marcadamente diferente. En Corea del Sur, la presencia de un Estado dictatorial y comprometido con el desarrollo permitió a las autoridades imponer, sin contrapeso, sus preferencias al sector privado. En contraste, la situación política de la mayoría de los países latinoamericanos se caracteriza por un retorno frágil a la democracia, en el cual las relaciones entre el Estado y las diversas fuerzas sociales está aún por definirse. Por lo tanto, no es fácil para un gobierno latinoamericano otorgar incentivos a cambio de resultados económicos específicos. Tampoco le resulta fácil a los gobiernos retirar incentivos cuando los objetivos para su otorgamiento se han cumplido o porque las actividades protegidas resultan a la postre inviables. La liberalización generalizada cumple la función de ser una política pareja para todo el sector privado y quizás esta característica sea su atractivo político principal.

En segundo lugar, como ya se señalara más arriba, el acelerado cambio tecnológico que caracteriza a la economía mundial dificulta la identificación de las ventajas comparativas dinámicas, tornando un modelo dirigista de desarrollo mucho más complejo de poner en práctica de forma exitosa².

En tercer lugar, la aceleración del proceso de globalización de la economía mundial desde comienzos de la década de los ochenta está reduciendo el margen de maniobra de los países en desarrollo para aplicar políticas altamente selectivas.

² Esto, por supuesto, es más cierto en algunos sectores que en otros. En las actividades primarias con potencial para la diversificación de las exportaciones en ciertos países, en algunos segmentos del sector manufacturero o en algunos servicios, el cambio tecnológico acelerado no es la característica esencial.

Los países en desarrollo más grandes e industrializados están siendo sometidos a presiones cada vez más fuertes para aceptar mayores responsabilidades dentro del sistema de comercio internacional. Esto conduce, entre otras cosas, a que los países en desarrollo tengan, hoy en día, una capacidad más reducida para aplicar políticas comerciales y de promoción selectivas que la que tuvieron en décadas pasadas los países del sudeste asiático. Los casos de países en desarrollo que se han visto afectados por represalias comerciales por parte de países desarrollados van en aumento continuo. Claro está, esto ocurre en mayor medida en el caso de los países que ya han adquirido capacidad de oferta a nivel internacional. Es menos cierto para aquellos países cuyas exportaciones no tradicionales son todavía incipientes.

Liberalización y Estabilidad Macroeconómica

Todo parecería indicar que la liberalización es más fácil de llevar a cabo, y es también más eficiente, en un ambiente de relativo equilibrio macroeconómico. Los cambios en los precios relativos que se buscan con la liberalización son difíciles de efectuar cuando la tasa de inflación es alta y variable. Además, en economías con alta inflación los precios pierden su contenido de información para la toma de decisiones de inversión. Las experiencias de países como Corea del Sur y Taiwan también indican que la estabilización se logró primero, antes de que se intentara orientar la economía hacia los mercados de exportación y aun mucho antes de que se liberalizaran las importaciones (véase Sachs, 1987).

17

Una de las características más notorias de las liberalizaciones comerciales que han ocurrido en América Latina en los últimos tiempos, es que se han llevado a cabo en un entorno económico de alta inflación. Al igual que en Chile, donde la tasa de inflación anual bordeaba el 1.000 por 100 al lanzarse el programa de liberalización comercial a fines de 1973, en Argentina, Brasil, Perú y, en menor medida, en México, la liberalización comercial se intenta en economías que acusan signos de hiperinflación y aquella forma parte de un paquete de medidas orientadas a estabilizar la economía y a abrirla al comercio internacional *al mismo tiempo*. Algo similar ocurre en Colombia, Costa Rica y Venezuela, aunque el ritmo de la inflación en estos últimos países es mucho menor.

Podría ser que la inclusión de drásticas medidas de liberalización comercial dentro de un paquete de políticas orientadas en buena parte al control de la inflación esté jugando un papel poco convencional y no antes asignado a las políticas de liberalización: el de darle credibilidad al paquete entero (véase Rodrik, 1990 y Ten Kate en este número). A excepción del caso de Chile, donde se alcanzó un grado aceptable de estabilidad macroeconómica y una reorientación de la economía hacia los mercados internacionales —después de mucho tiempo y a costa de muchos sacrificios— todavía no hay señales de que el enfoque de estabilizar y liberalizar al

mismo tiempo vaya a tener resultados positivos en términos de estabilidad y nuevos impulsos al crecimiento. Este enfoque entraña ciertos peligros evidentes. Si la estabilización llegara a ser un objetivo esquivo, podría hacer peligrar el éxito de la liberalización, por motivos ya señalados más arriba. Y una liberalización fallida tendría efectos muy nocivos sobre la credibilidad, haciendo peligrar de entrada cualquier intento de liberalización futura.

El manejo de las políticas públicas es muy distinto cuando el objetivo es estabilizar que cuando lo es la apertura o la liberalización comercial. En cierto sentido, se podrían plantear contradicciones difíciles de resolver si los dos objetivos se persiguieran al mismo tiempo. Por ejemplo, es común en los intentos de estabilización hacer uso del tipo de cambio como ancla para los precios nominales de los bienes transables. La experiencia demuestra que los precios de los bienes no transables siguen aumentando inercialmente por bastante tiempo después de haberse fijado el tipo de cambio (véase Díaz-Alejandro, 1981 y trabajos sobre Argentina y Chile en este volumen). Esto implica que, si el tipo de cambio se utiliza como instrumento para estabilizar, el tipo de cambio real tenderá a *apreciarse*. Por otro lado, el éxito de una liberalización comercial dependerá en buena medida de la capacidad de las autoridades económicas para lograr una *depreciación* real del tipo de cambio que compense la rebaja de los niveles de protección efectiva que resulte de la liberalización. De no poder lograrse la depreciación, los costos de la liberalización en términos de desempleo, pérdidas de producción y desindustrialización pueden ser enormes y pueden tornar al programa políticamente inviable.

18

La necesidad de estabilizar una economía afecta a alta inflación también puede conducir al uso de instrumentos de política comercial para fines anti-inflacionarios que los desvirtúan y que ponen en peligro la credibilidad de las reformas comerciales. En América Latina, la inflación ha demostrado ser rebelde y de difícil contención con los medios tradicionales de política monetaria o fiscal. Incluso en el caso relativamente exitoso de Chile, donde fue posible eliminar el déficit fiscal y hacer un manejo prudente de la política monetaria, la inflación ha continuado a una tasa promedio de alrededor del 20 por 100 anual. En otros países, el manejo de las políticas fiscales y monetarias ha sido mucho más problemático, por motivos que rebasan los objetivos de este volumen. En varios de los países de la región (vr. gr., Argentina, Colombia y Perú), se ha llegado a utilizar las reducciones arancelarias para intentar detener las presiones alcistas sobre los precios, lo que ha socavado la capacidad de la economía para retornar a un crecimiento aceptable y, en algunos casos, ha restado credibilidad a los anuncios de política de las autoridades.

Algunas Disyuntivas

Los dilemas más importantes con respecto a la apertura son: (1) si es mejor liberalizar rápidamente o en forma gradual, (2) cuál es el margen de maniobra que el

Estado debe reservarse para aplicar un grado de selectividad en la política comercial y (3) si conviene postergar la liberalización de las importaciones hasta que se haya logrado el objetivo de reorientar el aparato productivo hacia los mercados internacionales. Los trabajos presentados en este volumen arrojan luz sobre estas interrogantes.

La experiencia de algunos países demuestra las bondades de una apertura gradual y selectiva. Desde el punto de vista opuesto, no existen todavía ejemplos claros de que una apertura generalizada y rápida pueda llevarse a cabo sin altísimos costes. En la segunda mitad de los años sesenta, Colombia abandonó el modelo puro de sustitución de importaciones y adoptó un modelo mixto que daba prioridad tanto a la sustitución de importaciones en algunos sectores como a la promoción de exportaciones no tradicionales a través de reintegros tributarios, mecanismos de *drawback* y otros incentivos. Los resultados pueden considerarse satisfactorios, ya que las exportaciones no tradicionales crecieron sostenidamente durante todo el período y la economía colombiana se expandió a una tasa respetable (aunque no espectacular), aun durante la llamada "década perdida" de los ochenta (véase Ocampo, 1990).

También Costa Rica ha venido practicando una apertura controlada y gradual desde 1983, cuyas características esenciales han sido una rebaja gradual de los aranceles, la compensación del sesgo anti-exportador implícito en las distorsiones que persisten a través de subsidios a las exportaciones, el mantenimiento de un tipo de cambio real remunerativo a las exportaciones y la adopción de mecanismos ágiles para dar acceso a los exportadores a insumos importados a precios internacionales. Aunque el crecimiento de la economía costarricense ha distado de ser espectacular, la diversificación acentuada de las exportaciones ha asentado las bases para un crecimiento futuro más robusto. Es interesante anotar que una proporción importante de las nuevas exportaciones costarricenses provienen de empresas existentes que se establecieron durante el régimen de sustitución de importaciones. Es poco probable que esto se hubiera logrado en el marco de una política de liberalización drástica.

A modo de ejemplo opuesto, la experiencia chilena muestra los altos costes sociales que deben pagarse cuando se desmantela en forma drástica y rápida la protección a la sustitución de importaciones. Políticas más graduales en lo que respecta a la liberalización de las importaciones y un apoyo más decidido a las exportaciones no tradicionales habrían resultado en un comportamiento mucho más dinámico de la economía en su conjunto. Así como se dieron las cosas, entre 1973 y 1989 la economía chilena creció a menos del 1 por ciento *per capita* anual y, en lugar de modernizarse, una proporción importante del sector industrial que había surgido bajo el régimen de sustitución de importaciones desapareció. El vigoroso sector modernizado no bastó para que el valor agregado manufacturero por habitante lo-

grase recuperar el nivel alcanzado al comienzo de los setenta. Muchas de las empresas que quebraron bajo el impacto de la liberalización, del atraso cambiario (tema que se toca más adelante) y de la falta de apoyo del Estado a la actividad económica eran potencialmente fuertes y, con políticas adecuadas de reconversión industrial, podrían haber contribuido a una expansión más dinámica de la economía bajo un nuevo modelo de desarrollo.

La experiencia también demuestra que es más efectivo liberalizar las importaciones *después* de haber alcanzado un crecimiento sostenido de las exportaciones y una transformación permanente del aparato productivo. Los casos del sudeste asiático así lo atestiguan. Desde la década del sesenta, Corea del Sur y Taiwan —así como más tarde Indonesia, Malasia y Tailandia— instauraron fuertes mecanismos de apoyo a las exportaciones, *al mismo tiempo* que mantenían niveles significativos de protección efectiva. La liberalización comercial que vino en los años ochenta ocurrió después de haberse logrado reestructurar la economía y orientarla hacia los mercados internacionales. También en Turquía, el espectacular éxito de las exportaciones no tradicionales a partir de 1980 no le debe nada a una presunta liberalización previa de las importaciones, la cual comenzó sólo a fines de la década y sigue muy incompleta aun al día de hoy. Otra característica importante de la experiencia turca es que el auge exportador se dio en industrias establecidas durante un largo período de sustitución de importaciones.

20

En la mayoría de las liberalizaciones que se están llevando a la práctica en América Latina en la actualidad (especialmente en Argentina, Perú, Brasil y Venezuela), la opción de fomentar las exportaciones primero y liberalizar las importaciones después ya no es factible: la liberalización ya ocurrió y se hizo en un contexto en el cual la economía en su conjunto y el sector exportador en particular distaban mucho de exhibir un comportamiento dinámico. Esto hace pensar que las probabilidades de éxito de las liberalizaciones son exiguas, o que sus costes en términos de crecimiento serán altísimos. Como todas estas experiencias se están llevando a la práctica conjuntamente con el regreso a la democracia, su durabilidad parecería cuestionable.

Reforma Comercial y Transferencias Negativas de Recursos

En Corea del Sur y Taiwan, la apertura fue precedida por una fuerte ayuda financiera norteamericana (Sachs, 1987). También en Turquía, el programa de estabilización y apertura adoptado en 1980 fue apoyado por las organizaciones financieras multilaterales, la OCDE y países industrializados individuales. Además, Turquía contó con ingresos sustanciales de divisas provenientes de las repatriaciones de los trabajadores turcos en Europa Occidental.

En contraste, las liberalizaciones latinoamericanas se están llevando a la práctica en un momento en que las economías de la región deben generar un fuerte superávit en la cuenta corriente no financiera para hacer frente al servicio de la deuda. Esto se está logrando a través de una acentuada contracción de la demanda interna, la cual ha reducido las importaciones y ha generado un aumento importante en las exportaciones en un contexto de estancamiento o caída en la producción y la inversión. Sin un aumento significativo en la inversión, es dudoso que se logre, a la postre, la transformación estructural que requiere una reinserción internacional con crecimiento.

El Papel del Tipo de Cambio

Es indudable que el manejo del tipo de cambio es más importante que las políticas de importación. Esta es una de las lecciones que emerge de los trabajos preparados para este volumen, así como de la larga experiencia de los países en desarrollo en general. Evitar el atraso cambiario parecería ser una condición *sine qua non* para el éxito de cualquier reforma comercial, ya sea una liberalización a ultranza o una apertura gradual y controlada. De nuevo, la experiencia chilena en el período 1976-81 (así como la de otros países del Cono Sur en los años setenta) demuestra lo nocivo que puede ser el doble golpe de la apreciación del tipo de cambio real junto con la liberalización rápida de las importaciones.

21

Desgraciadamente, las liberalizaciones más recientes en América Latina —algunas de las cuales han sido aun más drásticas y rápidas que la chilena— están ocurriendo en un contexto de fuerte apreciación cambiaria real. En efecto, algunos de los países donde la liberalización de importaciones ha sido más profunda (vr. gr., Argentina o Perú) también han experimentado los más pronunciados rezagos cambiarios. El manejo del tipo de cambio para apoyar la transformación del aparato productivo es un tema de política económica que es todavía poco apreciado en América Latina.

La experiencia de los países latinoamericanos demuestra que la política cambiaria en sí misma no sirve como sustituto para una política anti-inflacionaria efectiva. Excepto en el brevísimo plazo y con el fin de cambiar las expectativas, el ancla cambiaria para los precios internos ha demostrado ser muy endeble, particularmente en los países de más alta inflación. La estabilización es indudablemente esencial para cualquier política que busque cambiar en forma permanente los precios relativos. Pero ésta no debe perseguirse fijando el tipo de cambio nominal. Para eso están las políticas fiscales y monetarias, apoyadas con políticas de ingresos adecuadas. El tipo de cambio debe utilizarse para lograr la industrialización eficiente. Ese es uno de los mensajes de las experiencias exitosas del sudeste asiático y, más recientemente, de Turquía en los años ochenta.

La Liberalización Financiera Externa

Otra lección de las experiencias recogidas en este volumen es que la liberalización de los flujos internacionales de capital puede ser peligrosa para el logro de los objetivos de la apertura comercial (véase trabajos de Turquía y Chile). Dentro de lo posible, habría que abordar la liberalización de la cuenta de capital al final del proceso. La liberalización financiera externa dificulta el manejo del tipo de cambio real. Los flujos de capital de corto plazo, que siempre van en búsqueda de ganancias especulativas en torno a las diferenciales internacionales en las tasas de interés, pueden tornar al tipo de cambio real muy inestable y dificultar el manejo de este instrumento de política económica tan crucial para el logro de la industrialización eficiente. En Chile, la fuerte apreciación cambiaria de fines de los setenta se debió al acceso irrestricto que tenían los bancos nacionales al crédito externo.

Además, la liberalización financiera internacional puede llevar a aumentos en las tasas nacionales de interés y a la pérdida de control sobre ellas por parte de las autoridades nacionales. Al permitírsele a los agentes económicos nacionales adquirir activos en moneda extranjera y a extranjeros la fácil entrada y salida del mercado financiero nacional, habrá una tendencia alcista en la tasa de interés (porque los activos nacionales, que tienden a ser de mayor riesgo, tendrán que competir con activos internacionales). En Chile, por ejemplo, en la segunda mitad de los setenta, las tasas de *interés real superaron el 40 por 100, y las tasas nominales nunca llegaron a igualarse* con las prevalecientes en los mercados internacionales, a pesar de la apertura financiera y del anuncio por las autoridades de que el tipo de cambio permanecería fijo indefinidamente. En general, la apertura financiera tiene como resultado atar las condiciones del mercado financiero nacional a las prevalecientes en los mercados mundiales, impidiendo así a las autoridades nacionales desplegar políticas nacionales de apoyo a la inversión. Esto podría afectar adversamente a esta última, cuando su aumento es esencial para lograr los cambios estructurales que se persiguen con la apertura.

En varios de los casos estudiados en este volumen, la apertura financiera se realizó, o se está llevando a la práctica, conjuntamente con la apertura comercial. Para estos países, ya no es cuestión de echar marcha atrás. El problema que se les presenta es cómo aislar a los mercados nacionales de los impactos desestabilizadores de los flujos de capital de corto plazo, los cuales llegan cuando no se los necesita y se van cuando son esenciales para el equilibrio de la balanza de pagos. Estos países podrían considerar la adopción de un impuesto a los movimientos internacionales de capital de corto plazo, el cual tendiera a encarecer dichas operaciones y a hacerlas no rentables. Chile recientemente tomó medidas de esta naturaleza.

Algunas Conclusiones Preliminares

A modo de conclusión, la experiencia pareciera demostrar que, aunque es indispensable racionalizar los incentivos que se otorgan a través de la política comercial,

ello no significa que sea aconsejable el abandono de toda protección o la renuncia a las políticas selectivas. La protección a la producción nacional y los incentivos a las exportaciones forman parte de un conjunto de políticas con las cuales se busca implementar una estrategia de desarrollo e industrialización (véase Ocampo, 1990). Empero, la experiencia muestra que la protección debe ser moderada, con límites claros en el tiempo y que el número de industrias a proteger debe ser reducido. Si estas condiciones no pueden cumplirse por razones políticas, más vale no utilizar la política comercial como instrumento de promoción industrial.

El proceso de racionalización debería comenzar con la eliminación de toda el "agua" en el arancel (lo que implica una reducción drástica de los picos arancelarios y podría también significar una reducción importante en los niveles arancelarios en aquellos países con aranceles promedios muy altos) y una tarificación gradual de las restricciones cuantitativas³. Una tarea esencial es la de otorgar acceso a los productores de exportables a insumos importados a precios internacionales y hacer esto coextensivo a los productores indirectos de exportables (los proveedores de insumos nacionales utilizados en las exportaciones). Esto último ayudaría a disminuir el sesgo anti-exportador que contienen muchos de los sistemas de incentivos en países en desarrollo. También podría contemplarse compensar con subsidios adecuados el sesgo anti-exportador que está implícito en los aranceles, particularmente cuando ellos pasan de cierto nivel mínimo (que se podría ubicar en el 10 por 100 para efectos prácticos).

23

La probabilidad de que una apertura más prudente y menos ideológica sea puesta en práctica en América Latina en un futuro cercano parecería remota. En cierto sentido ello implicaría una corrección a las posiciones liberalizadoras a ultranza adoptadas en años recientes. Ciertamente requerirá ajustes más realistas y menos dogmáticos a las políticas que se vienen aplicando en muchos países. Si las reformas más recientes no dieran el resultado esperado, es factible que se vaya generando un desencanto con la liberalización en sí misma, una revalorización del papel del Estado y un tránsito de la liberalización a la apertura.

El reajuste de la política comercial deberá ir acompañado por una apreciación mayor del lugar que le corresponde al tipo de cambio en el logro de la industrialización eficiente. Es imposible orientar decididamente al sector privado hacia la producción de transables sin el mantenimiento de un tipo de cambio favorable y estable en el tiempo (es decir, que sea independiente de condiciones económicas pasajeras). Convendría que las autoridades económicas de la región prestasen mayor atención a las condiciones que deben prevalecer y a las políticas económicas nece-

³ OCAMPO (1990) argumenta que las autoridades deben reservarse el derecho a imponer restricciones cuantitativas en forma temporal cuando las condiciones de balanza de pagos así lo requieran.

sarias para lograr este objetivo. Una de estas condiciones ha de ser, sin lugar a dudas, un control mayor sobre los flujos internacionales de capital de corto plazo.

El apoyo internacional es condición fundamental para el éxito de la apertura. Este deberá tomar dos formas fundamentales. La primera es la remoción del proteccionismo en los países centrales, sin la cual la apertura deja de ser posible si se considera como opción de política, no ya para un número limitado de países (como fue el caso de las aperturas en el sudeste asiático en los años sesenta), sino para un conjunto de países que la realizan al mismo tiempo. La segunda es revertir las transferencias negativas de recursos y promover, en cambio, un fuerte flujo de capitales internacionales hacia la región, que permita elevar significativamente el nivel de inversión.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- DÍAZ-ALEJANDRO, CARLOS F. (1981): "Southern Cone Stabilization Plans", en W. R. CLINE y S. WEINTRAUB (eds.): *Economic Stabilization in Developing Countries*. Washington, D.C., The Brookings Institution.
- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO (1990): "La Apertura Externa en Perspectiva", en F. GÓMEZ (ed.): *Apertura Económica y Sistema Financiero*. Bogotá, Asociación Bancaria de Colombia.
- RODRIG, DANI (1990): "Trade Policy and Development: Some New Issues", *Discussion Paper Series*, Núm. 447, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- SACHS, JEFFREY D. (1987): "Trade and Exchange Rate Policies in Growth-Oriented Adjustment", en V. CORBO, M. GOLDSTEIN y M. KHAN: *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.

CUADRO ANEXO
AMERICA LATINA: APERTURA COMERCIAL

PAIS	ARANCELES	MEDIDAS NO ARANCELARIAS
ARGENTINA	Desde 1988 los niveles arancelarios se redujeron para un gran número de rubros. El arancel promedio bajó de 38,2% en 1988, a 29,4% en 1990. En 1991 se introdujo una nueva reducción. Los aranceles ahora son: 0%, 11% y 22%.	Eliminación de licencias de importación excepto para 27 rubros (vehículos y partes) sujetos a cuotas.
BOLIVIA	En abril de 1990 las tasas arancelarias se redujeron para todos los rubros de 15 a 10%, excepto para los bienes de capital. En enero de 1990 los aranceles para bienes de capital se redujeron de 10 a 5%. Bolivia ha consolidado un límite máximo de 40% a todo su sistema arancelario. Algunos bienes de capital tienen un límite máximo de 30%.	Eliminación de todas las restricciones a la importación, excepto aquéllas que se mantienen por razones de seguridad y salud pública.
BRASIL	El arancel promedio se redujo de 37% en 1990, a 25% en 1991. Se reducirá hasta un 14% en 1994. El máximo arancelario se redujo de 105% a 85%.	Se levantó la suspensión de emisión de licencias de importación, que afectaba a 1.200 rubros y las cuotas de importación por compañía fueron eliminadas en junio de 1990.
COLOMBIA	El arancel promedio se redujo de 26% en 1989 a 22% en 1990. En 1991 se redujo a 14,6%.	Eliminación de la prohibición de importaciones. Eliminación gradual de las licencias discrecionales. El porcentaje de rubros bajo licencia automática aumentó de 30% en 1989 a 96,7% en 1990. Una sobretasa de 18% se redujo a 13% en noviembre de 1990 y a 10% en 1991.
COSTA RICA	Los aranceles van de 1 a 40%, excepto para algunos rubros que están sujetos a tasas arancelarias más altas. Costa Rica ha consolidado un máximo de 60% para todo su esquema arancelario (55% después del tercer año de entrada al GATT, v.g. en 1993).	Eliminación de impuestos adicionales a las importaciones así como a las sobrecargas que excedan el límite consolidado a aranceles.
CHILE	Aranceles uniformes de 15% disminuyeron a 11%. Chile ha consolidado un máximo de 35% para todo su esquema arancelario.	Las restricciones cuantitativas están prohibidas por la ley (Ley Orgánica Constitucional 18840).

**CUADRO ANEXO (cont.)
AMERICA LATINA: APERTURA COMERCIAL**

PAIS	ARANCELES	MEDIDAS NO ARANCELARIAS
ECUADOR	En enero de 1991 el gobierno anunció un nuevo arancel aduanero que oscila entre 5 y 35%, aunque el impuesto a los vehículos sigue siendo de un 50%.	Eliminará todas las trabas arancelarias en 1992.
HONDURAS	Los rangos arancelarios son los siguientes: — De 2 a 40%, hasta el 31 de diciembre de 1990. — De 4 a 35%, hasta el 31 de diciembre de 1991. — De 5 a 20%, después del 1 de enero de 1992.	
JAMAICA	Aranceles en un rango de 5 a 30% a partir de 1991.	
MEXICO	Los aranceles van de 0 a 20%. México ha consolidado un máximo de 50% para todo su esquema arancelario.	Eliminación gradual de licencias de importación empezando a mediados de 1985. En 1990 se requiere licencia para unos 330 rubros, o 3% del total de rubros arancelarios.
NICARAGUA	En septiembre de 1990 los aranceles se redujeron como sigue: de 5% a 0%, de 10-40% a 5%, de 40-60% a 10%. Todos los demás se redujeron a un máximo de 20%. Aún quedó el Impuesto Selectivo al Consumo que se aplica a importaciones pero será totalmente eliminado en dos años.	Desde mediados de 1990 a mediados de 1991 se han cancelado los monopolios estatales en comercio exterior. Se deben solicitar permisos de importación solamente para 7 productos.
PERU	En septiembre de 1990 los aranceles se redujeron sustancialmente y la estructura arancelaria fue simplificada. Las tarifas arancelarias son ahora de 15, 25 y 50%, siendo 25% el aplicado a la mayoría de los rubros. En marzo de 1991 se introdujo una nueva reducción, fijando el arancel máximo en 25% (cubriendo cerca del 20% de la mercancía importada) o a 15% (cubriendo el resto de las importaciones). El Programa del Gobierno prevé la unificación de las tasas ad valorem a 15% en 1995, reduciendo gradualmente los máximos.	Las prohibiciones a las importaciones por razones de la balanza de pagos y otras MNAs como licencias se levantaron en agosto y septiembre de 1990.

**CUADRO ANEXO (cont.)
AMERICA LATINA: APERTURA COMERCIAL**

PAIS	ARANCELES	MEDIDAS NO ARANCELARIAS
URUGUAY	Pasó de un arancel máximo de 75% en 1982 a 40% actualmente. Tiene 4 niveles: 15% para primas, 25% intermedios, 35% finales y 40% para los finales que compitan con la industria nacional. Desde el segundo semestre de 1990 el tope arancelario es de 35%.	No existen medidas no arancelarias para restringir las importaciones.
VENEZUELA	La mayoría de los aranceles superiores al 10% fueron sustancialmente reducidos en mayo de 1990. El arancel máximo se redujo de 80 a 50%. Venezuela ha consolidado en un 50% el máximo en su esquema arancelario en el momento de acceder al GATT (1990) y en 40% dos años después de su ingreso. En 1993 los aranceles serán de 5%, 10% y 20%.	Eliminación de restricciones cuantitativas (5% de los rubros arancelarios están prohibidos todavía y 5% están aún sujetos a licencias).

FUENTE: Base de Datos de UNCTAD sobre Medidas de Control del Comercio, SELA, GATT, ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT y BANCO MUNDIAL.

Las Primeras Experiencias en América Latina: Chile y México

El primer país que abordó un proceso decidido de liberalización en América Latina fue Chile. En su trabajo, **Ricardo Ffrench-Davis, Patricio Leiva y Roberto Madrid** identifican aquellos aspectos que, a la luz de la experiencia chilena, aparecen como lecciones de política y consecuencias esperables de la aplicación de programas de liberalización y desregulación económicas. En este sentido, la experiencia chilena muestra los frutos actuales de un largo proceso, pero también evidencia los costes y sacrificios evitables que se pagan cuando se desmantela en forma drástica y rápida la protección y no se instrumentan, al mismo tiempo, políticas activas de promoción de la producción y la exportación de productos no tradicionales.

El proceso de apertura en México, si bien es más reciente, también mantiene un carácter paradigmático en América Latina, tanto por la entidad del país, como por el marcado cambio de rumbo impreso a su política económica. Este caso se ilustra en los trabajos de **Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo**. El primero contrasta la importancia relativa de la apertura comercial y de la estabilización macroeconómica en términos de

sus efectos sobre el crecimiento económico y la reasignación de recursos. El segundo aborda un tema mucho menos estudiado: el proceso de sustitución de importaciones de servicios y la liberalización comenzada en 1985, proceso cuya importancia deriva de la constatación de que, en la actualidad, los servicios generan dos tercios del producto y el 60 por 100 del empleo en México.

Ricardo Ffrench-Davis
Patricio Leiva
Roberto Madrid

Liberalización Comercial y Crecimiento: La Experiencia de Chile, 1973-89(*)

Muchos países de América Latina están empeñados hoy en desarrollar profundos procesos de reestructuración económica y apertura externa como la única salida a una crisis que amenaza con perpetuarse. En esta perspectiva, la experiencia chilena debe ser vista como un largo proceso que muestra en la actualidad significativos éxitos y beneficios. Sin embargo, deben tenerse muy en cuenta los sacrificios y costes en que se ha debido incurrir en tantos años, muchos de ellos evitables, como se verá en este artículo.

Chile no es un caos, pero tampoco es un milagro. Deben aquilatarse tanto los aciertos como los errores de esta compleja experiencia. En este trabajo se abordan una amplia gama de políticas y fenómenos que dicen relación con el desempeño comercial y el crecimiento de la economía chilena durante el período 1973-89. Se discuten cuestiones del ámbito macroeconómico, como también los aspectos determinantes de la política comercial aplicada en el período estudiado.

El proceso de cambios profundos que se implementó en la economía chilena se ha prolongado en sus diversas fases, desde fines de 1973 hasta la actualidad. Desde esa perspectiva, la complejidad, riqueza y variedad de las experiencias acumuladas en el ámbito micro y macroeconómico son de un valor inestimable, tanto para enfrentar los numerosos desafíos pendientes en el quehacer económico en Chile, como para ilustrar a otros países que empiezan a transitar hoy por el camino de las reformas económicas estructurales hacia la apertura externa.

Es por ello que las principales conclusiones del estudio se orientan a situar e identificar aquellos aspectos que, a la luz de la experiencia chilena, aparecen como

(*) Trabajo original presentado en el Seminario Internacional "Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo", organizado por el ICI, CEPAL y UNCTAD, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid, (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991). Este artículo forma parte de un trabajo de mayor amplitud preparado por los autores para el proyecto de la UNCTAD titulado "Políticas Comerciales para Países en Desarrollo en el Decenio de 1990". (Véase FFRENCH-DAVIS, LEIVA y MADRID, 1991).

lecciones de política y eventos esperables en la aplicación de programas de liberalización y desregulación económicas. De cualquier modo, se debe entender que la experiencia chilena fue realizada en un escenario histórico-económico-político particular y las conclusiones que de ella se derivan no pueden ser trasladadas mecánicamente a procesos actualmente en curso.

La Macroeconomía Chilena en 1973-89

Las políticas económicas sufrieron una transformación radical en Chile con la puesta en práctica de un experimento monetarista ortodoxo que comenzó después del golpe militar en septiembre de 1973. Como consecuencia, las exportaciones crecieron con rapidez y se hicieron más diversificadas, el presupuesto fiscal mostró equilibrio o superávit y la inflación terminó siendo muy baja en comparación con los niveles usuales en la región a fines de la década del 80. Sin embargo, en el período 1974-89, las reformas internas y la transmisión de grandes shocks externos se combinaron para producir, en comparación con la década del 60, un crecimiento

CUADRO 1
PRODUCCION, DESEMPLEO, SALARIOS E INVERSION:
MAXIMOS Y MINIMOS EN LAS RECESIONES DE 1975 Y 1982-83

	PIB per capita (1970=100)	Manuf. per capita	Desempleo %	Salarios (1970=100)	Gasto social per capita (1970=100)	Tasa de inversión %
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1970	100,0	100,0	5,9	100,0	100,0	20,4
1974	101,6	101,2	9,1	65,0	75,9	17,4
1975 f/	83,4	73,3	21,9a/	62,9	61,9a/	12,7a/
1981	109,6	84,6	15,1	97,6b/	104,4b/	19,4
1983 f/	90,4	65,7b/	31,3	83,2c/	84,0d/	12,9
1989	117,4	91,1	9,1	92,0	91,2e/	18,6

FUENTE: Tomado de FRENCH-DAVIS y RACZYNSKI (1990) y CIEPLAN (1989).

a/ 1976, b/ 1982, c/ 1983, d/ 1985, e/ 1987, f/ Mínimos.

(1) y (2) Están basados en MARCEL y MELLER (1986) para 1970-81; los años restantes son según tasas de variación oficiales.

(3) Es la tasa promedio anual.

(4) Salario promedio, considerando qué trabajadores ganan un ingreso mínimo de menor cobertura.

(5) Es el gasto público social per cápita según CABEZAS (1989) basado en cifras del FMI para 1973-86 y MARSHALL (1981) para 1970-73; 1987 y 1988 fueron estimados.

(6) Es la tasa de formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB según cuentas oficiales en pesos de 1977. 1970 es usado como referencia por su cercanía a un «equilibrio macroeconómico».

económico promedio bajo, una reducción de la tasa de inversión y un deterioro en la distribución del ingreso y de la riqueza.

Un examen de la macroeconomía chilena permite identificar dos subperíodos con ciertas características diferenciadoras, 1973-81 y 1982-89. El primero corresponde a la puesta en práctica del modelo "puro", en donde se desarrolla la mayor parte del proceso de desregulación y liberalización con un rol continuamente creciente del mercado. Ello incluía una fuerte privatización de las actividades económicas y el debilitamiento de las políticas económicas públicas. Después de la crisis internacional de la deuda en 1982, se reintrodujeron algunas regulaciones, en paralelo con una mezcla de esfuerzos adicionales de privatización y la asignación de enormes subsidios a las firmas privadas con problemas financieros. A lo largo de ambos subperíodos, la liberalización económica avanzó mano a mano con la aplicación de severas restricciones a las organizaciones políticas y sociales. En el marco internacional, Chile, como otros países en desarrollo, experimentó los agudos shocks externos de mediados de los años 70 y del inicio de los 80.

Como consecuencia de los shocks externos así como de la naturaleza de las políticas económicas internas, Chile exhibió dos grandes ciclos, con profundas recesiones y vigorosas recuperaciones (ver Cuadro 1).

Principales reformas introducidas a partir de 1973

35

En 1973, la economía chilena estaba experimentando desequilibrios macroeconómicos sustanciales que tenían que corregirse. En forma similar, la economía estaba sobre-intervenida, con excesivos controles "microeconómicos" sobre las empresas privadas y públicas. La magnitud de los desequilibrios y la inconsistencia del intervencionismo público estimularon la aplicación de un enfoque ortodoxo extremo después de septiembre de 1973¹.

Las principales transformaciones económicas tuvieron lugar en el campo fiscal, financiero, del comercio exterior y en la propiedad pública de los medios de producción. En lo que respecta al comercio internacional, se eliminaron prácticamente todas las restricciones no arancelarias y se redujeron rápidamente los aranceles, en etapas sucesivas desde el alto nivel vigente en 1973 (una tasa promedio simple del 94 por 100) hasta llegar a un arancel uniforme del 10 por 100 para todos los bienes

¹ Se presenta aquí una visión resumida. Un análisis más detallado del modelo y un amplio espectro de referencias se presentan en FRENCH-DAVIS (1982), FOXLEY (1982), RAMOS (1986) y VERGARA (1985). Los aspectos distributivos se reseñan en FRENCH-DAVIS y RACZYNSKI (1990). Una discusión de la situación en 1973 aparece en BITAR (1979). FOXLEY (1982) y RAMOS (1986) hacen un análisis comparativo con otros experimentos "neocconservadores" en América Latina. Ver también BALASSA (1985), CORBO (1985) y HARBERGER (1982) para interpretaciones más cercanas al punto de vista de las autoridades de la época. Informes oficiales y discursos se encuentran en DIPRES (1978) y en la serie *Estudios Monetarios* del BANCO CENTRAL.

CUADRO 2
INDICE DE PRECIOS EXTERNOS, TIPO DE CAMBIO REAL,
ARANCELES Y TASAS DE INTERESES REALES: CHILE 1970-89
(Indices 1977 = 100 y porcentajes)

	Tipo de cambio real deflactado por			Arancel promedio (4)	Interés real (5)
	IPE (1)	IPC (2)	Indice de salarios (3)		
1970	48,5	82,8	59,2	94,0a/	6,7
1974	82,1	108,1	117,7	75,6	n.d.
1975	91,4	148,2	168,0	49,3	15,4
1976	92,5	119,8	130,4	35,6	51,2
1977	100,0	100,0	100,0	24,3	39,2
1978	113,3	111,0	104,3	14,8	35,1
1979	128,5	108,5	94,2	12,1	16,6
1980	144,8	94,7	75,6	10,1	12,2
1981	147,3	80,5	59,0	10,1	38,8
1982	144,0	93,5	68,7	10,1	35,1
1983	142,1	112,1	92,3	17,9	15,9
1984	140,4	115,5	95,0	24,4	11,3
1985	140,1	144,1	123,8	25,8	11,1
1986	157,6	162,7	136,9	20,1	7,7
1987	170,6	167,1	140,8	20,0	9,4
1988	182,5	174,0	138,5	15,1	7,4
1989	184,0	163,4	126,8	15,1	11,9

FUENTE: BANCO CENTRAL DE CHILE y CIEPLAN (1990).

a/ Corresponde a diciembre de 1973.

(1) IPE: Índice de Precios Externo según FRENCH-DAVIS (1984) y CIEPLAN (1990).

(2) Tipo de cambio nominal inflactado por IPE y deflactado por el IPC revisado.

(3) Tipo de cambio nominal inflactado por IPE y deflactado por el Índice de sueldos y salarios.

(4) Promedio anual simple de aranceles. Excluye trato preferencial en zonas francas y esquemas de integración.

(5) Tasa de interés nominal de colocación de corto plazo deflactada por IPC, acumulada anual.

en 1979 (ver French-Davis, 1986 y Cuadro 2). En forma similar, la liberalización comercial resultó en la supresión de los mecanismos vigentes para atenuar la transmisión de la inestabilidad externa a la economía nacional. En el caso de las exportaciones, las principales herramientas de política utilizadas fueron el tipo de cambio y la liberalización generalizada de las importaciones. Se adoptó en 1973-79 una política cambiaria de mini-devaluaciones, pero a mediados de 1979 se congeló la tasa nominal, como consecuencia de la adopción del enfoque monetario de la balanza de pagos y de la meta de reducir la inflación interna al nivel de las naciones desarrolladas.

En el campo financiero, se introdujo en 1975 una reforma de vastos alcances. Los bancos que habían sido nacionalizados bajo el régimen anterior fueron privatizados. Las tasas de interés se dejaron enteramente libres, se eliminaron las regulaciones sobre plazos de vencimiento y asignación del crédito, se autorizaron nuevas entidades financieras con pocas restricciones y se otorgó fácil entrada a los bancos extranjeros. Finalmente, se fueron aliviando gradualmente las restricciones a los movimientos de capital (Ffrench-Davis y Arellano, 1981).

En la transferencia al sector privado de los medios de producción, tanto en la industria como en la agricultura, el proceso fue similarmente intenso. En el sector industrial, un incremento masivo de los créditos provenientes de bancos comerciales internacionales suministró una proporción sustancial del financiamiento requerido por unos pocos grupos económicos nacionales para adquirir las empresas en oferta.

En el sector agrícola, alrededor del 30 por 100 de la tierra expropiada se retornó a sus antiguos dueños y un 20 por 100 se remató entre residentes no rurales. Escasamente un 30 por 100 del área se asignó a campesinos, muchos de los cuales se vieron en la necesidad de vender todo o la mayor parte de sus parcelas con posterioridad. De hecho, se creó un vigoroso mercado de la tierra, el cual contribuyó, posteriormente, a la modernización de un creciente segmento de la agricultura y al impulso exportador que exhibió este sector. Pero la desigualdad de oportunidades significó el estancamiento o el empobrecimiento de muchos pequeños agricultores, la quiebra de cooperativas y el desplazamiento de los campesinos de las tierras reformadas.

37

Resultados en el período 1973-81

Aun los datos oficiales revelan que el crecimiento económico global en el período 1973-81 fue bajo y su composición reflejaba la vulnerabilidad resultante de la economía chilena. En primer lugar, en 1975 tuvo lugar una aguda recesión en la economía nacional, que multiplicó por tres los efectos depresivos del deterioro de los términos de intercambio. El resultado fue una caída del 13 por 100 en el PIB. Para todo el período 1974-81, la tasa anual de crecimiento fue sólo del 2,6 por 100, apenas 1 por 100 sobre la tasa de aumento de la población (ver Cuadros 1 y 3).

En segundo lugar, la tasa de formación bruta de capital fijo (como fracción del PIB) durante el período 1974-81 fue más baja que las cifras históricas "normales" (ver Cuadro 3) y, dado que subió la participación cubierta por el capital extranjero, el desempeño del ahorro nacional fue aun más deficiente. La inversión fue baja en respuesta a varios factores. Las altas tasas de interés fueron un factor importante, pero también jugaron un rol significativo la caída de la inversión pública, la rápida liberalización de importaciones que hizo subir el coste relativo de los bienes de ca-

CUADRO 3
PRODUCTO INTERNO BRUTO EFECTIVO Y POTENCIAL,
INTERCAMBIO COMERCIAL E INVERSION, CHILE: 1970-89
(Miles de millones de pesos chilenos de 1977, miles de dólares
corrientes y porcentajes)

	PIB efectivo (1)	PIB potencial (2)	Exportaciones FOB (3)	Importaciones CIF (4)	Tasa % de inversión (5)	
1970	280.412	291.665	1.112	956	20,4	
1971	302.883	305.670	999	1.015	18,3	
1972	302.440	309.099	849	1.103	14,8	
1973	289.569	310.355	1.309	1.447	14,7	
1974	305.355	313.782	2.151	2.016	16,5	
1975	254.589	318.520	1.590	1.708	15,3	
1976	265.277	325.662	2.116	1.655	12,5	
1977	287.770	331.512	2.186	2.417	13,3	
1978	305.756	338.125	2.460	3.243	14,7	
1979	329.373	346.952	3.835	4.708	15,6	
1980	348.634	356.940	4.705	6.145	17,7	
1981	366.399	369.770	3.836	7.318	19,5	
1982	314.737	380.833	3.706	4.094	15,0	
1983	312.499	388.597	3.831	3.171	12,9	
1984	332.314	395.658	3.651	3.654	13,2	
1985	340.453	402.513	3.804	3.268	14,8	
1986	359.727	412.358	4.199	3.436	15,0	
1987	380.361	423.036	5.223	4.396	16,5	
1988	408.346	436.859	7.052	5.292	17,0	
1989	449.181	453.314	8.080	7.144	18,6	
	Tasas de crecimiento acumulativas				Participación media	
1961-71	4,56%	4,56%		20,2	1961-70	
1971-74	0,27%	0,88%		16,1	1971-73	
1974-81	2,64%	2,37%	14,38%	22,45%	15,7	1974-81
1981-89	2,58%	2,58%	9,76%	-0,30%	15,4	1982-89

FUENTE: PIB efectivo en base a MARCEL y MELLER (1986) para 1960-81 y *Cuentas Nacionales Oficiales* para 1982-89. La metodología se detalla en FRENCH-DAVIS y MUÑOZ (1990). Las estadísticas de comercio exterior proceden de cifras oficiales del BANCO CENTRAL DE CHILE.

(2) El PIB potencial fue estimado aplicándole a la formación neta de capital fijo (FNCF) un coeficiente producto/capital marginal (CPCM), calculado para cada subperíodo. Cada subperíodo está acotado por años con un máximo en el uso de capacidad, en base a los cuales se calcula cada CPCM como la diferencia entre el PIB efectivo del año inicial y terminal de cada subperíodo dividida por la FNCF en el respectivo subperíodo con un año de desfase como supuesto plazo de maduración. Para el año frontera 1974 se supuso una subutilización de capacidad del 3%, y para 1961, 1971, 1981 y 1989 una subutilización del 1%.

(3) y (4) Exportaciones FOB e importaciones CIF, respectivamente, están expresadas en miles de dólares de cada año.

(5) Es la formación bruta de capital fijo (FBCF) como porcentaje del PIB.

pital importados, desalentó la producción de importables nacionales² y dio un estímulo notorio al consumo de importaciones, y la baja tasa de utilización de la capacidad instalada que prevaleció. De este modo se desalentaron el empleo y mayores salarios por causa de la baja inversión y una tasa baja de utilización de recursos.

Tercero, la deuda externa creció con rapidez después de 1976. La economía interna fue inducida a acomodarse a un déficit creciente en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Para 1981 el déficit representaba el 18 por 100 del PIB³, una cifra más del doble que la de América Latina. Con un tipo de cambio congelado, sin restricciones no arancelarias, un arancel parejo de 10 por 100 a las importaciones y fácil acceso al crédito, la economía chilena exhibió desequilibrios en rápido crecimiento.

En contraste con otros países que canalizaron el financiamiento externo hacia la inversión, Chile, en lugar de tener un proceso de "crecimiento económico activado por la deuda"⁴, incurrió en un "déficit de cuenta corriente activado por la deuda", con un impacto negativo sobre la producción y la inversión nacional, causado por la saturación *crowding out* del mercado interno con importaciones (ver Cuadro 3).

En resumen, mientras que, por una parte, se contenía la inflación y se equilibraba el presupuesto público, se expandían vigorosamente las exportaciones y un sector moderno de firmas y empresarios captaba una participación creciente en la producción, se acumulaban, por otra parte, grandes desequilibrios comerciales y una considerable deuda externa, el desempleo era alto y la inversión estaba por debajo del coeficiente promedio alcanzado en la década del 60. En la esfera social, el ingreso y la riqueza se concentraron en forma notoria en los estratos más altos, a expensas (en términos absolutos) de la gran mayoría de la población. El desempleo subió a un promedio del 18 por 100 en 1975-81, aumentó la participación de los trabajadores "informales" y los salarios promedio fueron en cada año menores que en 1970.

39

La recesión de 1982-83 y la recuperación posterior

Cuando surgió la crisis internacional al comenzar la década de los ochenta, los déficit en la cuenta comercial y en la cuenta corriente eran extremadamente grandes y el monto de la deuda como porcentaje del PIB era uno de los más altos entre los países en desarrollo. Así, el deterioro de la situación financiera y comercial interna-

² Las exportaciones, a pesar de su crecimiento y diversificación, respondieron a las reformas comerciales y financieras mucho más débilmente que las importaciones.

³ Cifras en precios de 1977.

⁴ Ver BACHA (1983) para una comparación de las estrategias de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México.

cional coincidió con la necesidad de reducir fuertemente el desequilibrio del sector externo.

La restricción en el acceso al financiamiento exterior que tuvieron que enfrentar los países en desarrollo al comienzo de los años ochenta coincidió en el caso de Chile con una caída considerable en el precio del cobre; una coyuntura interna en que la necesidad de fondos frescos era apremiante; una situación en que el gobierno, confiando en el ajuste automático del "patrón dólar", había eliminado sus mecanismos de regulación económica; y un sistema productivo debilitado y sobreendeudado. De este modo, el shock externo, que de hecho fue considerable, se multiplicó en la economía interna y el PIB (descontado el deterioro de los términos de intercambio) cayó un 14 por 100 en 1982⁵. La industria manufacturera recibió nuevamente un duro golpe, cayendo su valor agregado en 22 por 100. Chile exhibió la mayor caída del producto entre todos los países de América Latina.

El desempeño productivo a partir de 1982 mostró una gran semejanza con el que existió durante y después de la recesión de 1975 (ver Cuadros 1 y 3). La producción cayó abruptamente en 1982, como también lo hicieron el empleo y la inversión. Con posterioridad se inició una recuperación gradual de las tres variables. En 1989, los salarios reales y el ingreso mínimo real todavía estaban por debajo de los niveles alcanzados en 1970.

40

El modelo económico se mantuvo esencialmente igual, aunque hubo algunos cambios en respuesta a las presiones de sectores cercanos al gobierno. Pero también otras modificaciones respondieron al reconocimiento de gruesos errores cometidos durante el período del *laissez-faire* más dogmático.

En la práctica, no existió un crecimiento dinámico de la capacidad productiva en el período, salvo en el sector exportador. Sin embargo, la sustancial expansión y diversificación exportadora fue insuficiente para arrastrar tras sí al resto de la economía. Esta interpretación es consistente con el estancamiento global del PIB per capita desde comienzos de la década del setenta. En los años 1982-87, por ejemplo, se estima que el crecimiento de la capacidad instalada estuvo levemente por encima del 1,7 por 100 anual de aumento de la población (Marfán y Artiagoitia, 1989). Después de una recuperación de los coeficientes de inversión en 1988-89, la estimación para el crecimiento de la capacidad se ubica aproximadamente en un 3,5 por 100 anual para dicho bienio. Simultáneamente, un aumento intenso de la demanda agregada en el mismo bienio permitió un aumento de la producción efectiva del 18 por 100.

La brecha entre gasto y producción fue cubierta por la mejora de los términos

⁵ El deterioro de los términos de intercambio según las cuentas nacionales oficiales fue equivalente al 4,7 por 100 del PIB entre 1980 y 1982. Los movimientos de capital cayeron en 2,3 mil millones de dólares en 1982 con respecto a 1981, pero fueron algo mayores que en 1980.

del intercambio. La producción, a su vez, pudo crecer tan fuertemente gracias a la existencia de capacidad ociosa. La capacidad productiva se expandió sólo un 7 por 100 en el bienio, copándose la capacidad instalada y registrándose un recalentamiento de la economía. Ello se expresó en una aceleración de la inflación y en un deterioro del sector externo. A comienzos de 1990, la inflación anual llegó al 30 por 100, con lo que más que triplicó la tasa prevaleciente hacia mediados de 1988. Las exportaciones aumentaron vigorosamente (un 19 por 100 en el bienio), pero las importaciones se expandieron un 47 por 100.

Los Efectos de la Liberalización sobre el Crecimiento

Los efectos de la política de comercio exterior sobre el crecimiento económico son multifacéticos. La política comercial afecta sin duda la eficiencia con que operan las actividades productoras de transables. Una mayor exposición a la competencia externa tiende claramente a elevar la productividad de las empresas sobrevivientes. Sin embargo, el signo de los efectos globales es menos definido. ¿Los factores productivos empleados en las actividades perjudicadas por la mayor competencia se reasignan a otros rubros con facilidad o quedan desocupados durante un lapso significativo? ¿El total de oportunidades para nuevas inversiones aumenta o disminuye? ¿Se facilita o dificulta la adquisición de nuevas ventajas comparativas? ¿La mayor competencia involucra formas desleales, tales como *dumping*, y trabas a la asignación eficiente de recursos debido a precios muy inestables? ¿Qué sucede con la eficiencia macroeconómica en los casos de ajuste frente a shocks externos? En esta sección se abordan algunas de estas interrogantes revisando la experiencia en Chile a este respecto.

41

Impulsos positivos y negativos de la liberalización de importaciones, 1973-80

La liberalización de las importaciones, en el enfoque más tradicional en la literatura teórica, fue planteada como un componente esencial para la promoción de las exportaciones. Los ajustes cambiarios jugarían el rol de instrumento equilibrador entre el aumento de las importaciones y el de las exportaciones. Con ello, supuestamente, se aseguraría que la des sustitución de importaciones no proveyese impulsos negativos sobre la producción nacional mayores que los impulsos positivos de la expansión de las exportaciones.

Para determinar cuál fue la intensidad relativa de esos dos impulsos en los años 70 es preciso señalar el efecto de una serie de variables. En primer lugar, está el atraso cambiario luego de la congelación hecha en 1979. El notorio error de diag-

nóstico del enfoque monetario de la balanza de pagos puede "controlarse", cortando el análisis en 1979.

Nivel y composición de las importaciones

En el contexto de la transformación sufrida por la economía chilena en ese período, diversas variables distintas a las propias de la política de importaciones han afectado el comportamiento de éstas. Entre las variables más significativas cabe destacar la intensa contracción de la demanda agregada registrada en 1975-76, la

CUADRO 4
IMPORTACIONES CHILENAS: 1970-79
(Millones de dólares de 1977)

	1970	1973	1974	1976	1978	1979
I. Bienes de consumo alimenticio	107,4	267,7	85,5	51,8	115,7	130,2
II. Bienes de consumo no alimenticio (automóviles y motos)	191,6	199,3	236,8	114,4 (60,7)	410,7 (40,6)	528,7 (95,4)
III. Bienes de capital:	550,2	360,8	336,3	443,0	566,6	668,7
– Animales reproductores	16,3	13,2	3,9	1,0	2,1	2,5
– Maquinarias y equipos	380,9	225,9	244,7	256,6	321,6	378,4
– Equipos de transporte (barcos y aviones)	153,0 (50,2)	121,7	87,7 (3,9)	185,4 (66,6)	242,9 (77,6)	287,8 (77,2)
IV. Bienes intermedios	1.055,2	1.322,1	1.769,7	1.253,5	1.575,8	1.925,9
– Trigo	26,7	123,8	308,1	182,3	144,5	105,7
– Maíz	6,4	5,1	32,7	10,0	28,5	20,9
– Combustibles y lubricantes	114,7	199,9	329,3	422,5	419,9	681,5
– Otros	907,4	1.073,3	1.099,6	638,7	982,9	1.117,8
V. TOTAL	1.904,4	2.149,9	2.428,3	1.862,7	2.668,8 (2.911,1)	3.253,5 (3.457,1) ¹

FUENTE: Tomado de FRENCH-DAVIS (1986), Cuadro 3.

(1) A las cifras de V se les sumaron las importaciones de Zonas Francas (Iquique y Punta Arenas); no fue posible efectuar una desgregación igual a la de las demás importaciones, por cuanto el Banco Central entrega sólo los datos globales (134,0; 242,3 y 203,5 millones de dólares en 1977, 1978 y 1979 respectivamente). Sin embargo, hay disponible información desagregada para algunos productos, para el período enero-septiembre de 1979; allí se observa que de un total de 188,9 millones de dólares importados, 49,8 corresponden a automóviles y camionetas (26,4%); 43,1 a repuestos industriales (22,8%); 18,4 a productos alimenticios (9,7%); 14,1 a textiles y prendas de vestir (7,5%); 9,4 a muebles, juguetes y manufacturas diversas (5,0%); 9,3 a radios, grabadoras, relojes y equipos de música en general (4,9%) y 7,2 a televisores (3,8%).

escasa inversión concretada a través de todo el período, y el alza del precio del petróleo⁶. En consecuencia, el comportamiento de las importaciones responde a un conjunto de variables que cambiaron notablemente en esos años, de los cuales la liberalización arancelaria fue sólo uno de ellos.

La elección de un año respecto al cual comparar es difícil e, ineludiblemente, contiene alguna arbitrariedad. Por ello, en el Cuadro 4 se muestran antecedentes de todos los años que abarca la política aplicada en el período, y del año inmediatamente precedente. Como se sabe, este año contiene anomalías significativas, por lo cual se presentan también cifras de 1970, que es considerado un año relativamente "normal". Las importaciones globales crecieron un 71 por 100 entre 1970 y 1979. Si se descuentan las compras de combustibles y lubricantes, el incremento es del 44 por 100, y su nivel por habitante aumenta un 23 por 100. Estas cifras parecen modestas si se considera que transcurrió una década y que la liberalización fue tan radical. Sin embargo, es preciso tener presente tres factores. En primer lugar, el aumento del precio del petróleo es un dato para Chile de carácter permanente, por lo cual es necesario generar recursos para financiar los mayores desembolsos por ese concepto, sea vía reducción del resto de las importaciones o mediante mayores exportaciones. En segundo lugar, las importaciones de maquinaria y equipos permanecían deprimidas aun en 1979, a niveles insuficientes para sustentar las tasas de crecimiento económico histórico. En tercer lugar, el producto geográfico bruto por habitante registró un crecimiento casi nulo durante el período considerado. El resultado es que las importaciones distintas a las maquinarias y equipos, por unidad de producto interno bruto, se incrementaron un 52 por 100 entre 1970 y 1979.

43

En síntesis, las importaciones totales, medidas en valores de poder adquisitivo constante, se expandieron en montos significativos en relación al nivel de actividad económica interna. Esto era previsible, dada la notable liberalización de las importaciones. Puesto que la producción por habitante permaneció prácticamente estancada, las mayores importaciones no obedecieron a un efecto ingreso⁷, sino predominantemente a la liberalización y a cambios exógenos en la oferta y demanda de importables (por ejemplo, precio del petróleo y cambios en la distribución del ingreso y del patrimonio).

El comportamiento de los diferentes componentes de las importaciones fue muy disímil. La influencia de la política de liberalización, al nivel agregado, se ob-

⁶ Las cifras que se comentan en lo que sigue, salvo que se especifique lo contrario, excluyen las importaciones por las zonas francas debido a la dificultad de acceso a la información. Las cifras en dólares corrientes han sido deflactadas por el índice de precios externos (FRENCH-DAVIS, 1984); en caso de deflactarse por el índice de precios al por mayor de los Estados Unidos, como hacen algunos autores, resulta un aumento mayor del intercambio.

⁷ Según las cifras oficiales el PIB por habitante aumentó apenas un 6,6 por 100 entre 1970 y 1979 (1,7 por 100 según cifras revisadas). Según el Cuadro 4 las importaciones distintas a equipos y maquinarias aumentaron un 89 por 100; por habitante y por unidad de PIB lo hicieron en 62 por 100 y 52 por 100, respectivamente.

serva principalmente en la categoría de bienes de consumo no alimenticio, donde se concentró la mayoría de las importaciones "no tradicionales". En tanto que las importaciones distintas a los combustibles y lubricantes se expanden el mencionado 44 por 100 entre 1970 y 1979, las compras de bienes de consumo no alimenticio aumentan 176 por 100, y cubrieron el 43 por 100 del incremento real de las importaciones⁸. Merced a su notable incremento, los bienes de consumo se elevaron al 20 por 100 de las importaciones; esto es, más que todas las importaciones de maquinarias y equipos.

Las importaciones de maquinarias y equipos muestran un crecimiento nulo entre 1970 y 1979, en tanto que su participación sobre el total baja desde el 20 por 100 al 12 por 100. A su vez, su participación en el PIB (demanda agregada a términos del intercambio constante) se redujo en un quinto. Este deterioro refleja la escasa inversión que trajo aparejada la política económica durante este lapso. A su vez, el comportamiento de la inversión probablemente no es ajeno a la naturaleza abrupta y extrema de la apertura al exterior, como se sugiere más adelante.

En otra dimensión, la mayor parte de las importaciones "no tradicionales" corresponde a lo que habitualmente se han considerado categorías de consumo prescindible; en numerosos casos las nuevas variedades importadas no se producían localmente, aun cuando sí sustituían la producción nacional de otras variedades. De hecho, entonces, se registró una diversificación significativa de la composición del consumo.

44

A pesar de la gran diversificación de las importaciones en términos de variedades y modelos, el consumo de los bienes cuyas importaciones crecieron en forma más significativa exhibió una gran concentración. Ello, naturalmente, está relacionado con la concentración del ingreso y del patrimonio; sin embargo, cabe destacar que la concentración según tramos de ingreso es aún mayor en el consumo de los importables en referencia que en el consumo total (ver French-Davis, 1986).

Indudablemente, los sectores populares pudieron acceder a nuevas variedades y nuevos productos de consumo, pero ello fue en un grado limitado debido a su escaso ingreso.

Efectos globales de la liberalización sobre la industria

La tarea de evaluar los efectos del proceso de liberalización es indudablemente compleja. Primero, los efectos de cada una de sus fases parecen haber sido muy diferentes entre sí. Segundo, numerosos otros cambios significativos tuvieron lugar

⁸ Las cifras correspondientes para el período de implementación de la parte gruesa de la liberalización, esto es 1973-79, son 165 por 100 y 61 por 100, respectivamente.

simultáneamente con la liberalización. Por una parte, cabe mencionar la depresión de la demanda agregada y de los salarios, la desocupación y la baja inversión en capital fijo, que son determinantes de la naturaleza del proceso de ajuste. Por otra parte, la expansión de las exportaciones, que se inició antes de que la liberalización fuese sustantiva, contribuyó a cierta recuperación del nivel de actividad y a ofrecer oportunidades de inversión en el sector. Por último, en 1979 la economía chilena se encontraba aún en proceso de ajuste.

La producción industrial fue afectada drásticamente por la recesión económica centrada en 1975. Luego de seis años de aplicación del modelo, en 1979 el valor agregado industrial era un 8 por 100 menor que el valor de 1974 y un 15 por 100 menor si se considera el valor por habitante. El insatisfactorio comportamiento de la producción industrial llevó a que su participación en el PIB descendiera notoriamente (desde el 26 por 100 al 20 por 100). Este deterioro también se manifestó en el nivel de ocupación industrial: entre 1976 y 1979 ésta permaneció a niveles notoriamente inferiores a los de 1970. Esto obedece en parte a la pérdida de posición de actividades industriales intensivas en mano de obra, tales como las del sector textil y prendas de vestir; pero también descendió el empleo en las ramas cuya producción bruta aumentó.

Es indiscutible que la liberalización de las importaciones no "destruyó" la industria nacional, así como tampoco estaba "destruida" en 1973, pero sí contribuyó al pobre desempeño global exhibido por el sector, y por la economía chilena en su conjunto, entre 1973 y 1979.

45

El sector manufacturero se ajustó por tres vías frente a la competencia externa. Una fue simplemente la declaración de quiebra o el cierre de plantas. En otros casos, se avanzó hacia una mayor especialización intraindustrial por dos vías: la fusión de empresas y, más parcialmente, mediante la suspensión de líneas de producción al interior de una firma. Por último, con cierta frecuencia las empresas que subsistieron, junto con reducir la gama de líneas de producción, se transformaron también en importadores de sustitutos de su producción anterior.

Dinamismo y eficiencia

Ya se señaló que la velocidad del ajuste en los sectores perjudicados y en los favorecidos por el cambio de las políticas de comercio exterior parece haber sido asimétrica. Presumiblemente el mensaje reasignador fue más claro para los sectores perjudicados, fenómeno reforzado por la depresión general de la demanda agregada y por las altas tasas de interés (cerca de 40 por 100 real anual, ver Cuadro 2) que dificultaron la prolongación de la subsistencia de las empresas afectadas, fuesen o no eficientes en condiciones "normales" o de óptimo social.

Un nivel notablemente bajo de la inversión geográfica bruta contribuyó a la asi-

metría del ajuste. Como es obvio, éste es más fácil en una economía con una tasa de crecimiento elevada. El estancamiento exhibido por la economía nacional durante el sexenio hizo necesaria una contracción absoluta de muchos de los sectores perjudicados para que el ajuste relativo pudiera realizarse. La escasa movilidad sectorial y regional de los recursos productivos y la reducida tasa de inversión obstaculizaron la reasignación efectiva de los recursos liberados.

El único factor compensador fue la expansión alcanzada por las exportaciones. El sector exportador canalizó una proporción creciente de la baja inversión geográfica. Esta se había concentrado principalmente en rubros intensivos en recursos naturales, siendo menos significativa en las actividades intensivas en valor agregado sobre el componente natural. De hecho, los antecedentes disponibles apoyan la hipótesis de que ha sido más fácil la identificación de "ventajas comparativas" que poseen una definida base de recursos naturales que dónde se localizaban las posibles "ventajas comparativas adquiribles". Ello fue uno de los factores que explican la baja tasa de inversión geográfica durante el período.

Competencia y eficiencia

46

Uno de los resultados que se esperaba que produjese la liberalización de las importaciones era un aumento de la "competencia" en el mercado interno. Ello se lograría a través de la presencia virtual o efectiva de los productos importables extranjeros, poniendo un tope al precio interno. Es indudable que ello ha sucedido en algún grado significativo. Sin duda, los sectores que sobrevivieron tendieron a ser más eficientes que el promedio de las empresas existentes antes de la reforma. En efecto, el conjunto de empresas que sobrevivió es, en promedio, más moderno, flexible e innovador que el promedio vigente antes de la reforma. Es más eficiente, pero a la vez más pequeño y su valor agregado se redujo.

También se registraron desviaciones importantes respecto de las relaciones vigentes en una economía "competitiva". En primer lugar, una proporción significativa de las importaciones "no tradicionales" correspondió a rubros en los cuales la diferenciación de productos desempeña un papel decisivo. Por consiguiente, la competencia entre ofertantes se realizó en medida importante a través de la diferenciación del producto en lugar de a través de los precios de venta; la segmentación del mercado de capitales (brechas entre tasas de interés internas y externas) aportó también un factor de "competencia" vía las condiciones crediticias de venta.

En segundo lugar, los canales de comercialización no son completamente abiertos; a consecuencia de ello, en diversos casos el sustituidor de importaciones se convirtió en el importador de los productos "competitivos" con su actividad. En tercer lugar, la apertura al exterior promovió una mayor concentración de la gestión y propiedad de la actividad productora interna; el fenómeno fue reforzado por la

depresión de la demanda agregada y por la forma de funcionamiento del mercado de capitales, otorgando una ventaja significativa a los grupos económicos ligados a actividades financieras y con acceso al crédito externo.

Por último, en algunos productos básicos como el trigo y el azúcar, el precio interno se situó en línea con el externo, pero aumentó la inestabilidad de los mercados nacionales para dichos productos, cuyos precios internacionales son muy inestables. La eliminación de las redundancias arancelarias y la ausencia de mecanismos pararancelarios estabilizadores implicó la trasmisión expedita hacia la economía nacional de los altibajos registrados en los mercados de estos productos. Así, la producción nacional quedó librada a la fluctuación de los precios internacionales y al *dumping* transitorio, los que inducen reasignaciones de recursos que pueden ser ineficientes para la economía nacional, al tiempo que se desaprovechan oportunidades de inversión favorables para el desarrollo.

En definitiva, la experiencia chilena, en los setenta, deja lecciones heterodoxas. La economía nacional disponía de márgenes de protección excesivos para innumerables rubros importables; por lo tanto, se requería una significativa liberalización del intercambio comercial y la búsqueda de una mayor complementación dinámica entre la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones. Sin embargo, la apertura fue excesiva y se realizó en un momento inoportuno. Faltó, como en otros terrenos de la política económica, una adaptación de las concepciones teóricas a la naturaleza específica de la economía chilena. La hipótesis convencional de que la apertura indiscriminada promovería la expansión de actividades intensivas en mano de obra y la contracción de las intensivas en capital aparece por lo menos parcialmente controvertida por las características de los cambios registrados en la estructura productiva y en la tasa de utilización de los recursos disponibles. Este desarrollo estaría ligado a la oportunidad en que se realizó la liberalización del comercio exterior, a la excesiva intensidad y el carácter indiscriminado que revistió, y a la pasividad impuesta sobre el sector público.

47

El ajuste macroeconómico entre 1981 y 1989

Chile experimentó transferencias financieras negativas significativas después de 1981. Junto con el deterioro de los términos de intercambio, ellas condujeron a una abrupta caída en la capacidad de gasto de la economía chilena.

A comienzos de los años 80, sufrió tres shocks externos significativos. El shock más fuerte se relacionó con los flujos de capital. Después de escalar hasta el 18 por 100 del PIB, cayeron a la mitad de esa cifra en 1982 y a la cuarta parte en 1983. Es claro que la cifra de 18 por 100 registrada en 1981 respondió a un grueso error de la política económica interna, la cual permitió un endeudamiento excesivo. Desde 1977 la economía chilena venía acomodándose, tanto la estructura de la pro-

ducción como el gasto, a un nivel de entradas de capital insostenible a mediano plazo. Así, aun sin la crisis internacional de la deuda, se habría necesitado un ajuste en el futuro inmediato (Ffrench-Davis, 1983).

Un segundo shock correspondió al incremento de las remesas de intereses, que estuvo asociado tanto con el creciente endeudamiento así como con tasas de interés más altas. El tercer shock externo correspondió a la caída en los términos del intercambio, encabezada por el deterioro del precio del cobre.

Asociada con los shocks externos, una fuerte recesión interna tuvo lugar en 1982. La demanda agregada excedía entonces notoriamente a la producción interna. Con los shocks externos se registró una pérdida de reservas. Enseguida, una política de "ajuste automático", puesta en movimiento por la baja en la oferta de divisas, determinó una abrupta caída de la liquidez interna y de la demanda agregada. A esto siguió, como consecuencia, una reducción de 15,5 por 100 en el PIB per cápita en 1982 (la mayor en toda América Latina) y un descenso de la tasa de formación de capital. En los años siguientes hubo una recuperación gradual de la actividad económica y de la inversión.

En el ajuste ideal, un exceso de demanda agregada se elimina sin una caída en la producción (o más precisamente, en la tasa de crecimiento). En una economía perfectamente flexible, la baja de la producción, si la hay, debería ser insignificante. Por otra parte, en una economía inicialmente con subutilización de la capacidad de producción de transables, un ajuste con una dosis conveniente de políticas reasignadoras puede causar un aumento de la tasa de uso de los recursos y una mayor producción. Por último, en una economía con inflexibilidad de precios y movilidad imperfecta de los factores, políticas "neutrales" de reducción de la demanda —esto es, que provocan la baja de todos los componentes del gasto sin diferenciar entre ellos— pueden originar una caída significativa de la producción; ello es así porque disminuye la demanda tanto de transables como de no transables. Ello da lugar a una menor tasa de utilización de la capacidad instalada y a un descenso de la tasa de formación de nueva capacidad.

Políticas selectivas, con efectos reasignadores en la composición de la producción y del gasto, pueden amortiguar los efectos de reducción de la producción. Una buena combinación de políticas reductoras del gasto y reasignadoras debería tender a permitir un resultado más cercano a una tasa constante de utilización del PIB potencial (ver Ffrench-Davis y Marfán, 1989). En efecto, si había un exceso del gasto sobre la capacidad productiva, tal como sucedía en 1981, es preciso reducir la demanda agregada. Sin embargo, esto se puede efectuar acompañado de políticas reasignadoras que reduzcan más intensamente la demanda por transables y que contribuyan a aumentar la oferta de transables y la inversión.

Un mecanismo de "ajuste automático", como el que se usó en 1982, se apoya

fuertemente en los efectos de shock de las políticas de reducción de la demanda. Después de un ajuste endógeno abrupto, desactivador del gasto interno, con el transcurso del tiempo generalmente tiene lugar alguna reasignación espontánea en la composición de la oferta y la demanda; es claro que, en una economía "ordenada", a medida que pasa el tiempo, la reasignación de la oferta y de la demanda tienden a acrecentarse. Dicha reasignación endógena fue apoyada en forma adicional por una serie de considerables devaluaciones del tipo de cambio. Estas depreciaciones, no sólo compensaron el deterioro que había experimentado el tipo de cambio real hasta 1982, sino que fueron mucho más lejos. La devaluación real se efectuó gradualmente, en sucesivos saltos de una tasa reptante.

Estos hechos permitieron, dada la magnitud de los shocks externos, una recuperación gradual de la producción y del gasto. Esto puede observarse efectivamente en Chile si se compara 1982-83 con 1988. Sin embargo, en 1988 el PIB per capita estaba todavía un 1 por 100 por debajo del nivel alcanzado en 1981, en tanto que la inversión per capita era aún 14 por 100 inferior. El nivel de producción de 1988, obviamente, estuvo determinado por la tasa de inversión promedia registrada en todo el período de ajuste; ésta apenas alcanzó el 14,9 por 100 en 1982-88 y aumentó a 15,4 por 100 si se incluye 1989.

En el sector externo, el ajuste automático, al comienzo, se hizo sentir con mayor fuerza en la disminución de las importaciones, con un alza más débil de las exportaciones: como era de prever en una economía con las características estructurales de la economía chilena, las importaciones fueron más elásticas que las exportaciones ante una caída brusca del gasto interno. Esto fue reforzado por las notables devaluaciones que implicaron entre 1981 y 1985 un alza real del dólar cercana al 100 por 100. La elevación temporal del arancel uniforme desde un 10 por 100 al 35 por 100 actuó en la misma dirección. También aquí el tiempo permitió un cambio en el comportamiento de las exportaciones y las importaciones. Estimuladas por las significativas depreciaciones del tipo de cambio, las exportaciones crecieron más rápidamente en la última parte del período de ajuste. El volumen de exportaciones de bienes per cápita, promedio de 1982-89, superó en un 23 por 100 el nivel de 1981. Por otra parte, en 1989 el índice de exportaciones se situó un 56 por 100 por encima del máximo alcanzado en 1980⁹, al mismo tiempo que el PIB per capita recién superaba el nivel de 1981. En consecuencia, el coeficiente exportaciones/PIB subió en cerca del 40 por 100 entre 1980 y 1989, elevándose a un tercio del PIB, pero este aumento estuvo acompañado de un modesto crecimiento de la producción por habitante que sólo en 1989 logró superar su máximo anterior alcanzado en 1981.

⁹ Hay que notar que en 1981 el volumen de exportaciones estaba disminuyendo debido a una apreciación del tipo de cambio. La utilización de la capacidad exportadora se recuperó rápidamente, en 1982-83, después de las devaluaciones registradas en ese bienio.

Por lo tanto, éste no fue precisamente un caso de crecimiento económico inducido por las exportaciones, sino a la inversa de un impulso exportador inducido por una restricción externa y un ajuste recesivo de la actividad productiva. Este ajuste promovió una reasignación de un volumen global de recursos relativamente estancado. Aumentó en 10,4 puntos su uso en la producción de exportaciones y disminuyó en 3,3 puntos en el resto de la economía¹⁰. Por supuesto, la expansión dinámica de las exportaciones contribuyó a la recuperación de la actividad económica, pero no logró compensar el deterioro de la producción no exportable. De todos modos, es indudable que el buen desempeño de las exportaciones ofrece una base de sustentación muy valiosa para el crecimiento económico futuro.

Algunas Conclusiones en Torno a la Apertura Comercial Chilena

Como ya se ha dicho, en el caso chileno, es necesario distinguir dos ciclos con diferentes características. El primero, durante el cual se llevó a cabo una profunda reforma en materia de política comercial (como también en muchos otros campos) comienza a partir de 1974 y termina con el complejo panorama económico de 1981. El segundo ciclo va desde 1982 a 1989, período que se inicia con una fuerte recesión y a partir de la cual se desarrolla una política de mayor pragmatismo y se corrigen los errores más gruesos de política de los años anteriores.

50

Las reformas iniciadas a fines de 1973 y principios de 1974 se llevaron a cabo en un contexto de una economía con fuertes desequilibrios macroeconómicos, incluyendo una alta inflación acompañada de una fuerte recesión, lo que implicaba que existía una subutilización importante de la capacidad instalada. La reforma comercial hacia la liberalización dio impulso a la exportación, pero simultáneamente, aportó fuertes desestímulos a las actividades sustitutivas de importaciones y llevó, efectivamente, a una desustitución de importaciones, fenómeno que se mostró más fuerte que el impulso exportador. Esta característica de la liberalización, como fue aplicada en Chile, tendió a deprimir aun más a la economía.

Lo que ocurrió en el segundo ciclo, entre 1982 y 1989, fue muy diferente: en ese período los impulsos a la exportación fueron más fuertes que los impulsos a la desustitución de importaciones, porque Chile ya contaba con una economía que había hecho la apertura comercial. Incluso el arancel tendió a aumentar algo, lo que dio un impulso positivo a la sustitución de importaciones. Por otra parte, el tipo de

¹⁰ Entre 1981 y 1989 las exportaciones de bienes por habitante subieron 10,4 puntos (25,3 - 14,9). Como el PIB aumentó 7,1 puntos (107,1 - 99,0), se deduce que el resto del PIB por habitante (distinto a las exportaciones) decreció en 3,3 puntos. Ver FRENCH-DAVIS, LEIVA y MADRID (1991), Cuadro V.4.

cambio real fue en promedio sustancialmente más alto en el decenio de 1980 que en el anterior.

Otro elemento que diferencia notablemente a ambos ciclos del proceso es que en este segundo ciclo se contaba ya con empresas poderosas. Tanto las empresas débiles como otras que, en circunstancias normales, hubieran resultado rentables, habían quebrado en el primer ciclo. En consecuencia, las empresas que sobrevivieron eran empresas muy fuertes. Efectivamente, en Chile, el promedio de las empresas que están en el sector exportador y lo que se salvó del sector manufacturero son empresas ágiles, poderosas y dinámicas. Pero es muy probable que se hubieran podido evitar los altos costes en términos de quiebras de empresas y desarticulación del aparato productivo con una política cambiaria más realista, una liberalización comercial más gradual y un control mayor sobre los movimientos internacionales de capital.

Debe resaltarse que, en la reforma comercial que se aplicó en la década del setenta, la política cambiaria no estuvo en armonía con la política comercial. Como ya es bien sabido, el impulso negativo sobre la actividad económica de la disminución de los aranceles u otras restricciones a las importaciones pueden compensarse con una devaluación real de la moneda nacional. Esta devaluación ayudaría a reasignar recursos desde bienes y servicios no transables o altamente protegidos hacia otros transables y con protección baja o negativa. En otras palabras, la devaluación compensatoria permitiría el desarrollo de las exportaciones y de la sustitución eficiente de importaciones. En el caso chileno, hubo desmantelamiento de restricciones no arancelarias y una fuerte disminución de los niveles medios y de la dispersión de los aranceles. Empero, los efectos de la liberalización sobre los precios relativos no fueron compensados con una devaluación en términos reales sino, por el contrario, la moneda chilena acusó una fuerte revaluación real.

Esto se debió, en parte, a que la liberalización comercial fue acompañada por otros cambios significativos de política económica, en particular, una liberalización en el acceso a los mercados internacionales de capital. Fuertes captaciones internacionales de capital permitieron a las autoridades efectuar una revaluación real en el período 1975-81. Por otra parte, a partir de 1976, las autoridades comenzaron a usar el tipo de cambio nominal como herramienta para controlar la inflación. Gradualmente se llegó, en 1979, a la fijación del tipo de cambio nominal. En contradicción con las expectativas oficiales, la inflación interna no se ajustó a las variaciones en el tipo de cambio nominal, lo que determinó una apreciación muy significativa del tipo de cambio real. El fuerte endeudamiento con la banca internacional en que incurrió Chile hizo posible esta reorientación de la política cambiaria.

Uno de los motivos por los cuales los impulsos negativos a la des sustitución de importaciones fueron más fuertes que los impulsos positivos a las exportaciones, o a la producción más eficiente para el mercado interno, fue este desfase entre la polí-

tica comercial, orientada hacia la apertura, y la política cambiaria, a la cual se le asignó crecientemente un papel monetario y anti-inflacionario. La liberalización financiera que acompañó a la liberalización comercial fue un factor determinante. Las lecciones son transparentes: en una medida importante, el éxito de la apertura y los costes que ocasiona dependen del manejo del tipo de cambio. A su vez, los grados de libertad para determinar el tipo de cambio real tienen relación con la política que se siga con respecto a los flujos financieros internacionales.

Si se analiza el desempeño global de la economía chilena, se observa que el PIB creció a una tasa anual del 2,6 por 100 en ambos ciclos. Esta cifra es la tasa ponderada a través del tiempo de períodos de gran baja y períodos de alza. Las bajas tasas de crecimiento anual promedio se explican por el reducido coeficiente de inversión que caracterizó a ambos períodos¹¹.

Ahora bien, cuando la inversión es baja, se hace mucho más difícil reestructurar la oferta que cuando el esfuerzo de inversión es mayor; por lo tanto, en ese contexto, la liberalización abrupta de las importaciones tiende a llevar a un proceso de ajuste en el cual se pasa muy gradualmente desde un punto de producción ineficiente, como resultado del proteccionismo, hacia la frontera óptima de producción, pero siguiendo una trayectoria recesiva y con grandes pérdidas de potencial productivo. Al final de este proceso, se ha llegado a un punto en la frontera, más intensivo en productos transables, y dentro de los transables, más intensivo en exportables, pero sacrificando un importante potencial productivo en la trayectoria de ajuste.

52

En relación al comportamiento de la inversión, suele suceder en las reformas comerciales que, en el punto típico de partida, las importaciones de bienes de consumo están muy restringidas. En las economías muy protegidas es normal que los bienes de capital estén liberados de derechos de aduana. Entonces, el resultado natural de una reforma que incluya una devaluación del tipo de cambio y la aplicación de un arancel uniforme para todas las importaciones, aunque sea bajo, es que los bienes de capital se encarezcan por efectos del arancel y de la devaluación, a diferencia de los bienes de consumo, que se abaratan. Por lo tanto, los cambios en los precios relativos dan señales favorables al consumo y desfavorables a la inversión. Eso es lo que aconteció en la economía chilena y también podría ocurrir en las economías de América Latina que están empeñadas en seguir un camino similar. Sin embargo, si se tienen presentes estos efectos, pueden encontrarse mecanismos para compensar esos estímulos negativos.

Otra conclusión importante que surge del caso chileno, y también en relación al tema de la inversión, es la necesidad de preocuparse de desarrollar un mercado de

¹¹ Indudablemente, la productividad del capital es hoy mayor de lo que era en los años sesenta. Esto refleja la mayor competencia a que está enfrentada la economía chilena en su apertura al exterior, la cual induce a un mayor esfuerzo en la innovación y a un mejor aprovechamiento de las economías de escala.

capitales a largo plazo. Las reformas financieras típicas en América Latina no han tenido éxito en este sentido. En el mercado chileno, una parte muy importante de los capitales que se movilizan se prestan a plazos de 30 a 90 días. Un esfuerzo deliberado de impulsar los mercados de capital a largo plazo es clave para proporcionar una fuente de financiamiento razonable a la inversión.

Por otra parte, es una conclusión nítida de la experiencia chilena el que los procesos de liberalización van a tender a ser concentradores. Esto debe ser reconocido de antemano, para así poder arbitrar las medidas tendentes a compensar los efectos de la liberalización sobre la distribución del ingreso.

En relación al tema de la gradualidad, las opciones disponibles no son reformar todo gradualmente o hacer todo en forma abrupta. Hay algunas medidas que deben tomarse de manera abrupta. Si un país tiene un tipo de cambio fijo, debe pasar abruptamente a un tipo de cambio reptante regulado. Si el arancel es excesivamente alto y redundante, toda el "agua" se puede eliminar abruptamente. Así también, una buena parte de la sustitución de restricciones cuantitativas por aranceles puede ser abrupta.

En lo restante, la gradualidad, hecha de manera que sea creíble, es la que permite ajustes a lo largo de la frontera de producción y estimula su expansión más acelerada. Aun si se estima que una reforma cabal sólo puede hacerse en forma abrupta, pues de otro modo el programa pierde la credibilidad política, es necesario ser consciente de los costes que implica esta elección y del tiempo que la población deberá soportarlos. La decisión de liberalizar no debe ser tomada en el vacío sino a la luz de cuáles pueden ser los efectos sobre la asignación de recursos y el dinamismo de la economía. La reforma no debe ser un objetivo *per se*, sino un medio para lograr el desarrollo, y con equidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BACHA, E. (1983): "Apertura financiera y su efecto en el desarrollo nacional", en R. FFRENCH-DAVIS, (ed.): *Relaciones financieras externas: su efecto en la economía latinoamericana*. Fondo de Cultura Económica, México.
- BALASSA, B. (1985): "Policy experiments in Chile, 1973-83", en G. WALTON (ed.): *The national economic policies of Chile*. J.A.I. Press, Connecticut.
- BANCO CENTRAL: *Balanza de Pagos*, publicación anual.
- BANCO CENTRAL: *Boletín Mensual*, publicación mensual.
- BANCO CENTRAL: *Memoria Anual*, publicación anual.
- BANCO CENTRAL: *Deuda externa de Chile*, publicación anual.
- BITAR, S. (1979): *Transición, socialismo y democracia: la experiencia chilena*. Siglo XXI, México.
- CIEPLAN (1983): *Reconstrucción económica para la democracia*. CIEPLAN, Editorial Aconcagua, Santiago.
- CIEPLAN (1990): "Set de Estadísticas Económicas". Santiago, mayo-junio.
- CORBO, V. (1985): "Reforms and macroeconomic adjustment in Chile during 1974-84", *World Development*, Vol. 13, núm. 8, Oxford, agosto.
- DIPRES (1978): *Somos realmente independientes gracias al esfuerzo de todos los chilenos*. Ministerio de Hacienda, Santiago.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1979): "Exportaciones e industrialización en un modelo ortodoxo: Chile, 1973-78", *Revista de la CEPAL*, Núm.9, diciembre.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1981): "Las experiencias cambiarias en Chile: 1965-79", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 2, Santiago, diciembre 1979 y en WILLIAMSON (1981a).
- FFRENCH-DAVIS, R. (1982): "El experimento monetarista en Chile: una síntesis crítica", *World Development*, noviembre 1983, y en *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 9, Santiago, diciembre.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1983): "El problema de la deuda externa y la apertura financiera en Chile", en ICI, (ed.): *América Latina: deuda, crisis y perspectivas*. Madrid, 1984; en M. WIONCZEK, (ed.): *Politics and economics of external debt crisis*. Westview Press, Boulder, 1985, y en *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 11, Santiago, diciembre.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1984): "Índice de precios externos: un indicador para Chile de la inflación internacional, 1952-83", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 13, Santiago, junio.
- FFRENCH-DAVIS, R (1986): "Import liberalization: the Chilean experience, 1973-82", en J. S. Y A. VALENZUELA, (eds.): *Military rule in Chile*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore y Londres; una versión anterior se publicó en *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 4, Santiago, diciembre 1980.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1989): "El conflicto entre la deuda y el crecimiento en Chile: tendencias y perspectivas", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 26, Santiago, junio.

- FFRENCH-DAVIS, R. y J.P. ARELLANO (1981): "Apertura financiera externa: la experiencia chilena en 1973-80", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 5, Santiago, julio.
- FFRENCH-DAVIS, R.; LEIVA, P y R. MADRID (1991): "La apertura comercial en Chile : experiencias y perspectivas", *Estudios de Política Comercial*, Núm. 1, UNCTAD, Ginebra, en prensa.
- FFRENCH-DAVIS, R. y O. MUÑOZ (1990): "Desarrollo económico, inestabilidad y desequilibrios políticos en Chile", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 28, Santiago, junio.
- FFRENCH-DAVIS, R. y D. RACZYNSKI (1990): "The impact of global recession on living standards: Chile 1973-1989", *Notas Técnicas*, Núm. 97, CIEPLAN, Santiago, febrero.
- FOXLEY, A. (1982): "Experimentos neoliberales en América Latina", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 7, Santiago, marzo, número especial.
- HARBERGER, A. (1982): "Crisis, stabilization, reform", en K.BRUNNER y A. MELTZER (eds.): *Economic policy in a world of change*. Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy, Vol. 17.
- INSTITUTO TEXTIL DE CHILE (1978): "Estudio de la evolución económica del sector textil: período 1974-1977".
- MARCEL, M. y P. MELLER (1986): "Empalme de las cuentas nacionales de Chile 1960-1985. Métodos alternativos y resultados", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 20, Santiago, diciembre.
- MARFAN, M. y P. ARTIAGOITÍA (1989): "Estimación del PGB potencial: Chile 1960-1988", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 27, Santiago, diciembre.
- MELLER, P., E. LIVACICH y P. ARRAU (1984): "Una revisión del milagro económico (1976-1981)", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 15, Santiago, diciembre.
- POLLACK, M. (1980): "El sector industrial en el período 1960-79", Departamento de Estudios Empresas BHC, mayo.
- RAMOS, J. (1986): *Neoconservative Economics in the Southern Cone of Latin America, 1973-83*. John Hopkins University Press, Baltimore.
- SCHERMAN, J. (1980): "La industria textil y de prendas de vestir y la apertura al exterior: Chile 1974-78", mimeo, CIEPLAN, octubre.
- VERGARA, P. (1980): "Apertura externa y desarrollo industrial en Chile: 1974-1978", *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 4, Santiago, noviembre.
- VERGARA, P. (1985): "Auge y caída del neoliberalismo en Chile", FLACSO, Santiago.
- WILSON, P. (1978): "Efectos de la política de comercio exterior sobre el empleo en algunas ramas industriales: Chile, 1974-77", *Monografía*, Núm. 12, PREALC.

Adriaan Ten Kate(*)

El Ajuste Estructural de México. Dos Historias Diferentes ()**

Primera Historia

La crisis de 1982

México se precipitó hacia una crisis de pagos en los primeros años ochenta. Con su cuota de servicio al pago de la deuda externa incrementándose a pasos agigantados y el déficit fiscal en niveles sin precedentes, esta crisis se produjo en 1982 y dio lugar a la suspensión de pagos y a la subsecuente crisis del sistema financiero internacional.

Al agotarse las reservas internacionales en febrero, se tuvo que devaluar el peso mexicano desde una paridad de 26 hasta más de 40 por dólar. Esto resultó insuficiente y, en septiembre, se instaló un control de cambios después de una larga historia de libre convertibilidad. Asimismo, se sometió la totalidad de las importaciones al requisito del permiso previo.

Estas medidas tampoco resultaron suficientes y en diciembre se modificó el sistema de control cambiario instalándose dos tipos de cambio: uno controlado, para las transacciones comerciales y para el servicio de la deuda contratada con anterioridad, y otro libre para las demás transacciones con el exterior. El tipo controlado se fijó en 90 pesos por dólar, deslizándose a un ritmo de 13 centavos de peso diario. El tipo libre se estableció en un nivel de 150 pesos por dólar, donde se sostuvo hasta finales de 1983, cuando ya se estaba acercando al tipo controlado.

Con todos estos acontecimientos se perdió el dinamismo de la economía. El Producto Interno Bruto, que en 1981 todavía había crecido un 8,8 por 100 en términos reales, retrocedió un 0,6 por 100 en 1982 y un 4,2 por 100 en 1983. Asimismo,

(*) Consultor de la Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México. El autor agradece los comentarios de FERNANDO DE MATEO VENTURINI a una versión preliminar. Las opiniones expresadas en este artículo son del autor y no coinciden necesariamente con las de la Secretaría.

(**) Trabajo original presentado en el Seminario Internacional sobre «Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo», organizado por el ICI, CEPAL y UNCTAD, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991).

CUADRO 1
PRODUCTO INTERNO BRUTO, INVERSION E IMPORTACION
MEXICO: 1980-1989

Año	Producto Interno Bruto (en miles de millones)		Crecimiento anual (%)	Inversión en Capital fijo	Importación
	pesos de 1980	(dólares)			
1980	4.470	(195,2)	9,2	24,7%	13,0%
1981	4.862	(249,8)	8,8	26,4%	12,9%
1982	4.832	(171,4)	-0,6	22,9%	10,3%
1983	4.629	(148,8)	-4,2	17,5%	9,4%
1984	4.796	(175,7)	3,6	17,9%	9,6%
1985	4.920	(184,4)	2,6	19,1%	10,5%
1986	4.736	(130,1)	-3,7	19,4%	12,6%
1987	4.818	(141,6)	1,8	18,4%	12,6%
1988	4.884	(174,3)	1,4	19,1%	14,4%
1989	5.041	(210,6)	3,2	18,1%	15,0%
1990	5.236	(237,9)	3,9	20,3% (e)	16,4% (e)

(e) estimado

FUENTE: INEGI, *Cuentas Nacionales*.

58

la inversión en capital fijo cayó desde un 26,4 por 100 del PIB en 1981 a 22,9 en 1982 y a 17,5 por 100 en 1983 (véase el Cuadro 1). En 1982, la inflación alcanzó un tasa del 100 por 100 anual, en comparación con tasas próximas al 25 por 100 en los años anteriores. Sin embargo, con las devaluaciones mencionadas más arriba, el tipo de cambio real se depreció significativamente (véase el Cuadro 2).

El Programa de Estabilización de 1983-1985

Como consecuencia de las medidas tomadas en 1982, las importaciones declinaron dramáticamente. En el primer trimestre de 1983, éstas alcanzaron apenas una cuarta parte del nivel que habían registrado en el último trimestre de 1981. De una forma menos espectacular, pero de todos modos significativa, la exportación no petrolera repuntó y en el primer trimestre de 1984 duplicó su valor respecto del que había registrado en los peores momentos de 1982 (Cuadro 3). Gracias a estos resultados y a la reestructuración de las obligaciones financieras externas, se logró restablecer el control sobre la balanza de pagos y, en el transcurso de 1983, se reanudó el servicio de la deuda externa suspendido desde 1982.

CUADRO 2
INFLACION Y MOVIMIENTOS DEL TIPO DE CAMBIO REAL

Trimestre	Indices de Precios		Inflación Anual	Tipos de Cambio				
	EEUU	México		Nominal		Real (Base:1978)		
	(Mayoreo)	(Consumidor)		Controlado	Libre	Controlado	Libre	
1980	1	95,8	91,6	22,6	-	22,8	-	88,4
	2	98,3	96,8	25,1	-	22,8	-	85,9
	3	101,4	103,2	28,4	-	23,0	-	83,7
	4	104,3	108,4	28,9	-	23,1	-	82,4
1981	1	107,1	117,2	27,9	-	23,5	-	79,5
	2	109,6	124,3	28,4	-	24,1	-	78,7
	3	110,5	130,9	26,8	-	24,8	-	77,5
	4	111,8	139,3	28,5	-	25,7	-	76,4
1982	1	113,0	155,6	32,8	-	34,4	-	92,4
	2	113,3	179,4	44,3	-	46,8	-	109,4
	3	114,6	216,8	65,6	59,8	67,4	117,0	132,0
	4	115,9	261,4	87,6	55,9	80,1	91,8	131,6
1983	1	115,5	331,3	112,9	102,4	148,7	132,2	192,0
	2	115,6	385,2	114,7	114,2	148,6	126,9	165,2
	3	116,2	435,4	100,8	126,1	148,4	124,7	146,7
	4	116,9	489,9	87,4	138,0	155,4	122,0	137,3
1984	1	118,2	573,0	73,0	149,9	167,3	114,5	127,8
	2	118,4	646,5	67,8	161,7	179,2	109,7	121,5
	3	118,5	711,0	63,3	173,7	191,1	107,2	117,9
	4	118,8	785,7	60,4	185,7	203,2	104,0	113,8
1985	1	119,0	913,1	59,4	200,4	217,9	96,7	105,1
	2	119,6	1.001,9	55,0	218,6	236,0	96,6	104,3
	3	119,2	1.107,8	55,8	275,3	336,2	109,7	134,0
	4	120,5	1.261,8	60,6	333,5	451,1	118,0	159,6
1986	1	118,8	1.521,9	66,7	422,9	463,7	122,3	134,1
	2	117,4	1.773,4	77,0	522,1	554,3	128,0	135,9
	3	117,1	2.121,3	91,5	664,2	686,8	135,8	140,4
	4	118,3	2.562,9	103,1	836,2	846,7	142,9	144,7
1987	1	119,0	3.186,9	109,4	1.015,9	1.019,2	140,5	140,9
	2	120,3	3.977,9	124,3	1.229,1	1.232,3	137,7	138,1
	3	121,0	4.968,3	134,2	1.450,6	1.454,3	130,9	131,2
	4	121,5	6.365,6	148,4	1.775,9	1.917,3	125,5	135,5
1988	1	121,4	8.841,8	177,4	2.240,5	2.265,8	113,9	115,2
	2	122,8	9.855,3	147,8	2.257,0	2.297,5	104,2	106,0
	3	124,1	10.301,7	107,3	2.257,0	2.297,5	100,7	102,5
	4	125,3	10.618,4	66,8	2.257,0	2.297,5	98,6	100,4
1989	1	127,5	11.217,8	26,9	2.308,6	2.343,1	97,2	98,6
	2	130,0	11.671,7	18,4	2.407,7	2.434,0	99,3	100,4
	3	129,8	12.051,6	17,0	2.502,4	2.525,5	99,8	100,7
	4	131,3	12.602,6	18,7	2.593,9	2.630,9	100,1	101,5
1990	1	134,1	13.853,2	23,5	2.681,6	2.762,9	96,1	99,1
	2	134,3	14.607,2	25,2	2.789,3	2.818,7	95,0	96,0
	3	136,3	15.422,4	28,0	2.851,3	2.881,8	93,3	94,3
	4	139,8	16.332,7	29,6	2.918,7	2.923,4	92,5	92,7

* El tipo de cambio real se calculó con un índice al consumidor en México y un índice al mayoreo en Estados Unidos. Véase EDWARDS (1988), pp 52-56. En vista de que el 70% del intercambio comercial de México es con Estados Unidos, se tomó una sola contramonedas: el dólar.

FUENTE: BANCO DE MÉXICO y US DEPARTMENT OF LABOUR.

CUADRO 3
BALANZA COMERCIAL: 1980-1990*
(Millones de dólares)

Trimestre	Exportación Trimestral			Total	Importación Trimestral			Saldo
	Productos Petroleros	Productos No Petroleros			Sector Privado	Sector Público	Total	
1980	En-Mr	2.022	1.399	3.421	2.365	1.269	3.634	-213
	Ab-Jn	2.574	1.215	3.789	2.791	1.691	4.482	-693
	Jl-Sp	2.882	1.160	4.042	3.132	2.017	5.149	-1.107
	Oc-Dc	2.940	1.319	4.259	3.509	2.121	5.630	-1.371
1981	En-Mr	3.924	1.565	5.489	3.724	2.131	5.855	-366
	Ab-Jn	4.004	1.366	5.370	3.944	2.262	6.206	-836
	Jl-Sp	2.981	1.225	4.206	3.478	2.321	5.799	-1.593
	Oc-Dc	3.664	1.371	5.035	3.900	2.190	6.090	-1.055
1982	En-Mr	3.165	1.262	4.427	3.373	1.690	5.063	-636
	Ab-Jn	4.008	1.097	5.105	2.649	1.495	4.144	961
	Jl-Sp	4.627	1.023	5.650	1.885	1.257	3.142	2.508
	Oc-Dc	4.677	1.372	6.049	1.129	958	2.087	3.962
1983	En-Mr	3.780	1.403	5.183	730	908	1.638	3.545
	Ab-Jn	4.054	1.503	5.557	1.007	1.303	2.310	3.247
	Jl-Sp	4.044	1.495	5.539	1.255	1.112	2.367	3.172
	Oc-Dc	4.140	1.883	6.023	1.252	982	2.234	3.789
1984	En-Mr	4.283	2.153	6.436	1.267	1.092	2.359	4.077
	Ab-Jn	4.121	1.930	6.051	1.458	1.125	2.583	3.468
	Jl-Sp	4.129	1.738	5.867	1.782	1.310	3.092	2.775
	Oc-Dc	4.068	1.778	5.846	1.957	1.264	3.221	2.625
1985	En-Mr	3.916	1.783	5.699	1.960	1.271	3.231	2.468
	Ab-Jn	3.291	1.624	4.915	2.244	1.135	3.379	1.536
	Jl-Sp	3.827	1.515	5.342	2.272	962	3.234	2.108
	Oc-Dc	3.734	1.974	5.708	2.351	1.024	3.375	2.333
1986	En-Mr	1.677	2.332	4.009	2.067	902	2.969	1.040
	Ab-Jn	1.407	2.362	3.769	2.246	817	3.063	706
	Jl-Sp	1.446	2.221	3.667	1.962	731	2.693	974
	Oc-Dc	1.777	2.810	4.587	1.814	596	2.410	2.177
1987	En-Mr	2.030	2.798	4.828	1.910	603	2.513	2.315
	Ab-Jn	2.228	3.132	5.360	2.238	679	2.917	2.443
	Jl-Sp	2.342	2.869	5.211	2,545	762	3.307	1.904
	Oc-Dc	2.030	3.230	5.260	2.750	736	3.486	1.774
1988	En-Mr	1.801	3.473	5.274	3.007	720	3.727	1.547
	Ab-Jn	1.814	3.625	5.439	3.793	792	4.585	854
	Jl-Sp	1.620	3.361	4.981	4.064	1.100	5.164	-183
	Oc-Dc	1.572	3.391	4.963	4.479	940	5.419	-456
1989	En-Mr	1.853	3.551	5.404	4.299	868	5.167	237
	Ab-Jn	2.033	4.013	6.046	4.987	998	5.985	61
	Jl-Sp	1.913	3.622	5.536	4.895	934	5.829	-293
	Oc-Dc	2.076	3.703	5.779	5.458	972	6.430	-651
1990	En-Mr	1.983	4.174	6.157	5.009	933	5.942	215
	Ab-Jn	1.484	3.885	5.369	5.703	954	6.657	-1.288
	Jl-Sp	2.934	4.151	7.085	7.026	1.080	8.106	-1.021
	Oc-Dc	3.703	4.459	8.162	7.814	1.280	9.094	-932

* Excluyendo maquila.

FUENTE: BANCO DE MÉXICO.

Por lo que respecta a la disciplina fiscal, el déficit financiero se redujo de un 17,3 por 100 del PIB en 1982 hasta el 9,5 por 100 en 1985 (véase el Cuadro 4). Esta reducción se logró en gran parte a expensas de la inversión pública, pero también se produjeron importantes ajustes en los precios de los bienes y servicios proporcionados por el sector público. Además, durante el período considerado se inició la desincorporación de empresas paraestatales. Aunque en su primera etapa este proceso consistió principalmente en la clausura de empresas invendibles, su efecto se hizo sentir mediante la reducción de los subsidios necesarios para mantenerlas en operación¹.

Una variable económica que respondió de manera menos satisfactoria a estos logros fue la inflación. Esta decreció a un ritmo más lento de lo previsto y lo deseado. De hecho, la inflación anualizada, que alcanzaba casi el 100 por 100 a finales de 1982, descendió a un 80 por 100 en diciembre de 1983 y aproximadamente al 60 por 100 al concluir 1984. De esa manera, quedó situada muy por encima del impuesto inflacionario de los déficits fiscales, probablemente como consecuencia de los enormes diferenciales de precios entre México y el exterior provocados por las devaluaciones de 1982.

CUADRO 4
BALANZA FISCAL 1982-1990
(En porcentajes del PIB)

Año	Balanza Financiera	Balanza Primaria (1)	Balanza Operacional (2)
1982	-17,3	-7,2	-5,1
1985	-9,5	3,4	-3,8
1986	-16,1	1,6	-2,4
1987	-16,0	4,7	1,8
1988	-12,3	8,0	-3,5
1989	-5,6	8,4	-1,7
1990	-3,5	8,2	1,1

61

(1) Excluyendo los pagos de intereses.

(2) Excluyendo el componente inflacionario de los intereses pagados sobre la deuda denominada en moneda nacional.

FUENTE: GRUPO DE ECONOMISTAS Y ASOCIADOS (GEA).

Durante todo este período el ritmo de devaluación se mantuvo sustancialmente por debajo de la inflación, lo cual ocasionó una continua apreciación del tipo de cambio real. El resultado fue que, en 1984, las importaciones se venían apuntalando nuevamente y la dinámica de las exportaciones se perdió. Por lo tanto, al

¹ Véase CÓRDOBA (1990).

inicio de 1985 se empezaban a vislumbrar otra vez dificultades en la balanza externa.

Una ligera aceleración del deslizamiento cambiario resultó incapaz de contrarrestar las tendencias señaladas y, a mitad de 1985, la situación se había deteriorado de tal modo que fue necesario actuar. Una lección bien aprendida de la experiencia de 1982, fue que es preferible actuar a tiempo y no esperar hasta que se agoten las reservas internacionales.

El cambio de orientación en julio de 1985

La orientación de la política macroeconómica cambió drásticamente en julio de 1985 con la iniciación del programa de apertura comercial que se describe en mayor detalle en la segunda historia. A partir de entonces, el tipo de cambio dejó de ser un freno para la inflación y se convirtió en el instrumento primordial para lograr el equilibrio en la balanza de pagos. Con la mayor apertura se confiaba en que la competencia del exterior tendría el deseado efecto moderador sobre la inflación.

62 En efecto, a finales de julio de 1985 se devaluó el tipo de cambio nominal en un 22 por 100 y en todo el período que sigue, hasta diciembre de 1986, se mantuvo el ritmo de deslizamiento por encima de la inflación, con lo cual se volvió a depreciar el tipo de cambio real (véase el Cuadro 2).

Contra todo lo que pronosticaban las teorías pesimistas, las exportaciones reaccionaron muy favorablemente a las devaluaciones. De hecho, la exportación no petrolera creció de 7 mil millones de dólares en 1985 a casi 10 mil en 1986 y después a 12 y 14 mil millones en 1987 y 1988, respectivamente. Es decir, en tres años la exportación no petrolera se duplicó. A pesar de la apertura comercial las importaciones decrecieron, sin lugar a duda como consecuencia de la fuerte depreciación del tipo de cambio real. Esta tendencia se revirtió al principio de 1987 al modificarse la política cambiaria.

Efectivamente, en el transcurso de 1986 se había descuidado el fenómeno de la inflación, la cual alcanzó niveles incluso superiores al de 1982. Esto se debió principalmente a dos circunstancias: primero, al repunte del déficit fiscal derivado de la caída de los precios del petróleo² y, segundo, a la enorme subvaluación del peso mexicano. Después de todas las devaluaciones, México se había vuelto un país muy barato comparado con el exterior y los precios externos presionaban a

² Es preciso señalar que la caída de los precios internacionales del petróleo representó para México una pérdida de divisas e ingresos públicos equivalente al 5 por 100 del PIB. Esto explica el repunte del déficit fiscal en 1986 (véase el Cuadro 4).

los precios internos al alza. Paradójicamente, en ese tiempo la apertura, antes que frenar la inflación, más bien la estimulaba. Por primera vez los productores nacionales entraban en contacto con el mundo exterior, donde los precios estaban muy por encima de los precios internos.

Con la balanza externa en condiciones favorables, pero los precios incrementándose rápidamente, la inflación volvió a ser la preocupación principal de las autoridades, lo cual inspiró una modificación en la política cambiaria a principios de 1987. A partir de entonces se mantuvo el ritmo de deslizamiento por debajo de la inflación, con lo cual el tipo de cambio real volvió a apreciarse (véase el Cuadro 2). Sin embargo, esto no pudo impedir que la inflación siguiera creciendo y al final de 1987, después del desplome de la Bolsa de Wall Street y otra fuerte devaluación del peso mexicano, el panorama se había deteriorado hasta tal punto que nuevamente fue necesario tomar cartas en el asunto.

El Pacto de Solidaridad Económica

Para remediar la situación se lanzó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) en diciembre de 1987. Este programa heterodoxo de estabilización consistió en un acuerdo concertado entre el gobierno, los sindicatos y las cámaras industriales y comerciales, conteniendo cinco líneas de acción:

63

i) Un fuerte ajuste en las tarifas de los bienes y servicios públicos y una mayor austeridad en el gasto público con el fin de reducir el déficit fiscal.

ii) Un ajuste del tipo de cambio controlado para cubrir el diferencial con el tipo libre, ocasionado por la devaluación del último en noviembre de 1987, y el congelamiento del tipo controlado hasta junio de 1988. Desde entonces el tipo de cambio serviría de ancla para la inflación.

iii) Un aumento salarial único al inicio del Pacto y el compromiso de indexar los salarios a la inflación a partir de marzo de 1988.

iv) El compromiso por parte de las cámaras de no subir los precios y, por parte de los sindicatos, de no demandar alzas salariales por encima de las acordadas en el punto anterior.

v) La aceleración de la apertura comercial, ya descrita en la primera historia, con el fin de frenar la inflación.

Al principio, el PSE fue suscrito para un período de seis meses, pero posteriormente se renovó en varias ocasiones y, hasta la fecha, sigue vigente el Pacto de Estabilización y Crecimiento Económico bajo las mismas reglas básicas que el PSE.

Resultados del Pacto

En otros países en desarrollo la aplicación de programas de estabilización similares, no había tenido los efectos deseados. Salvo algunas excepciones (Bolivia e Israel), el resultado había sido enormes fricciones. Tarde o temprano tales programas habían sido abortados por un rebrote inflacionario con obvias consecuencias para la credibilidad del próximo intento.

En México, empero, los resultados eran favorables. Durante 1988 la inflación mensual bajó del 15 por 100 en enero hasta aproximadamente un 1 por 100 a partir de septiembre. Una de las razones fue que la balanza fiscal mejoró considerablemente. El déficit operacional (es decir, excluyendo el componente inflacionario de los intereses de la deuda denominada en moneda nacional) bajó del 5,4 por 100 del PIB en 1987 a sólo un 0,7 por 100 en 1988 (véase el Cuadro 4). Todo esto se logró en un ambiente moderadamente recesivo y bajo estabilidad cambiaria. Después de un año de autodisciplina en precios y salarios, no había mucha escasez de productos y la economía seguía funcionando básicamente sobre los principios del mercado.

64

No existe común acuerdo sobre las razones por las que el Pacto mexicano dio resultados satisfactorios. Sin lugar a duda se debe, en parte, a la flexibilidad de la instrumentación. Por ejemplo, donde las fricciones se hicieron incontenibles, fueron concedidos aumentos incidentales en precios y salarios, siempre cuidando que tales aumentos no se extendiesen sobre toda la economía. También se ha defendido que el éxito del Pacto se debió a la gran concentración del poder político y económico, la cual contribuyó de manera significativa a reunir a los principales partidos en la mesa. Otro factor que hay que mencionar es el alto nivel de reservas internacionales, que dio al programa una gran resistencia contra ataques especulativos al tipo de cambio. Por último, pero no por eso de menor importancia, parte de la explicación puede ser simplemente suerte; suerte en el sentido de que los precios relativos, los salarios y el tipo de cambio al inicio del pacto no se encontraban demasiado lejanos de lo que resultaría sostenible en el mediano plazo.

Recuperación del crecimiento

Durante 1989 la economía mexicana continuó estabilizándose. La inflación se mantuvo por debajo del 20 por 100 y se registró un crecimiento económico positivo, aunque todavía modesto (3,1 por 100). La balanza fiscal mostró un saldo positivo en cuenta operacional y el tipo de cambio se mantuvo relativamente estable.

En 1990 estas tendencias se fortalecieron. Tal vez el acontecimiento más sobresaliente fue la renegociación de la deuda externa pública con la banca comercial. Esta se llevó a cabo en el marco del Plan Brady, del cual México fue el primer beneficiario. Los resultados de esta negociación quitaron el fantasma de la deuda ex-

terna de la escena y sentaron las bases para un crecimiento más sano en el futuro. Una de las principales consecuencias fue el espectacular descenso de las tasas internas de interés, que proporcionó al gobierno un margen de maniobra mucho más amplio del que había tenido desde 1982. De hecho, para compensar la desconfianza generalizada y para contrarrestar la fuga de capitales, las tasas internas de interés se habían tenido que mantener a niveles muy elevados durante todo el período de crisis³. Esta situación cambió en 1990 cuando, por fin, hasta los más incrédulos se convencieron del éxito del programa de ajuste. Otros factores que influyeron en el cambio fueron la declaración de la intención de establecer un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, el anuncio de la reprivatización de la banca y, por último, el alza temporal en el precio del petróleo como consecuencia de las tensiones en el Golfo Pérsico. Con estos acontecimientos empezó una nueva era caracterizada por el retorno de capital y la consolidación del crecimiento económico, que alcanzó un 3,9 por 100 en 1990.

El ligero repunte inflacionario que se registró en 1990 —la inflación anual alcanzó un 30 por 100— parece haberse controlado en el transcurso de 1991. Asimismo, el crecimiento se está fortaleciendo y el gobierno está enfrentándose a la enorme tarea de restablecer una infraestructura que se ha deteriorado notablemente durante casi una década de austeridad en la inversión pública. Aparentemente también los niveles de inversión privada se están recuperando, aunque esto todavía no se puede confirmar con base en estadísticas firmes.

La mayor preocupación del momento se centra en la evolución de la balanza comercial, cuyo déficit está creciendo rápidamente. En el primer cuatrimestre de 1991 la balanza comercial (incluyendo maquila) registró un saldo negativo aproximado de 1.500 millones de dólares, resultado de un incremento del 43 por 100 en la importación y del 20 por 100 en la exportación no petrolera, en comparación con el mismo período de 1990. Sin embargo, este déficit está sobrecompensado por retorno de capital e inversión extranjera directa. Con las reservas internacionales por encima de los 15 mil millones de dólares, no se esperan dificultades en el corto plazo.

Resumiendo, la conclusión general debe ser que los programas de estabilización macroeconómica han arrojado buenos resultados. La balanza fiscal está en equilibrio. Las tasas de interés se encuentran en niveles que ya no bloquean el crecimiento. La inflación se está desacelerando otra vez y la balanza externa está bajo control. Todo parece indicar que México se está encaminando hacia un período de crecimiento robusto y sostenido.

³ Recuérdese que, al no tener acceso al crédito externo los déficit fiscales tenían que cubrirse con ahorros internos o incrementando la masa monetaria.

Segunda Historia

Introducción

La década de los ochenta se caracteriza por importantes cambios en el pensamiento sobre las políticas comerciales que los países del Tercer Mundo deben seguir para promover su desarrollo económico. En las tres décadas siguientes a la Segunda Guerra Mundial estas políticas estaban inspiradas, en gran parte, por una profunda desconfianza respecto de las bondades del libre juego de las fuerzas del mercado en el ámbito del comercio internacional.

Aunque es preciso reconocer que varios países en desarrollo han obtenido un éxito notable mediante la aplicación de políticas intervencionistas durante períodos prolongados (entre ellos México), a partir de la década de los setenta empezaban a vislumbrarse algunos problemas. Se evidenciaba, cada vez más claramente, que pocas industrias protegidas podían seguir el paso de los cada vez más rápidos avances tecnológicos internacionales⁴. En la mayoría de los casos, en lugar de emparejarse después de un período de aprendizaje, se quedaban cada vez más atrás y se volvían progresivamente dependientes de la protección que se les había otorgado para vencer las barreras de entrada.

66

Este es el contexto global en el cual ocurrió la liberalización comercial de México en la década pasada. Después de la crisis deudora de 1982, las autoridades mexicanas habían intentado estabilizar la economía mediante el paquete de medidas macroeconómicas de 1983 y 1984. Pero cuando a principios de 1985 estas medidas resultaron insatisfactorias, se lanzó un ambicioso programa de liberalización comercial.

Tal vez hubiera sido más indicado recortar el gasto público pero, en esos momentos, tales recetas del Fondo Monetario Internacional (FMI) se consideraban recesivas, cuando lo que necesitaba una economía fuertemente endeudada como la mexicana, era crecimiento en lugar de recesión. La falta de crecimiento se atribuía a una estructura productiva ineficiente y obsoleta y los culpables eran las políticas proteccionistas, la participación contraproducente del sector público en la actividad productiva y la reglamentación irracional de la inversión extranjera directa. Para destrabar las economías afectadas era necesario atacar el fenómeno de raíz. Esto implicaba liberalización comercial, privatización de empresas estatales y una actitud más flexible con respecto a la inversión extranjera directa, antes que austeridad en el gasto público.

⁴ El modelo de sustitución de importaciones solamente puede funcionar satisfactoriamente cuando el proceso de aprendizaje interno va más rápido que los avances tecnológicos internacionales. Una de las razones del fracaso de ese modelo en los años ochenta es precisamente la revolución tecnológica internacional de las últimas décadas.

Esta era la manera de pensar en la que se basaba el Plan Baker⁵ que se propuso en la reunión anual del FMI y el Banco Mundial en octubre de 1985 en Seúl, Corea del Sur. Su objetivo era sacar a flote las economías fuertemente afectadas por la crisis deudora internacional. Algunos meses antes, aunque sin duda inspirado por las mismas ideas, el gobierno mexicano inició su programa de liberalización comercial.

La apertura comercial de México⁶

Antes de la liberalización comercial el régimen de importación de México consistía principalmente en un sistema de aranceles *ad valorem*, complementado con precios oficiales para contrarrestar la subfacturación, y un sistema de controles cuantitativos sea en forma de cuotas, sea en forma de simples permisos previos. Aunque los aranceles llegaban para algunos productos al 100 por 100 *ad valorem*, existe común acuerdo en el sentido de que el sistema de controles cuantitativos constituía el elemento más restrictivo del régimen de importación⁷.

El programa de liberalización comercial comenzó en julio de 1985 con la eliminación de los controles cuantitativos para un gran número de fracciones arancelarias. De hecho, en el decreto correspondiente se suprimieron los permisos previos para casi todos los productos intermedios y para muchos bienes de capital. Sólo 908 fracciones arancelarias (de un total de 8.000) quedaron bajo control, la mayoría de ellas referidas a bienes de consumo final.

El segundo paso en el programa de apertura consistió en el anuncio del calendario de desgravación arancelaria en marzo de 1986, que estableció una reducción escalonada de todos los aranceles. Según el calendario, el arancel máximo, que después de la supresión de la tasa de 100 por 100 a principios del año había quedado en 50 por 100, se reduciría en cuatro fases equidistantes hasta un 30 por 100 en octubre de 1988.

Un tercer paso importante se dio en el verano de 1986, cuando México ingresó en el GATT. Aunque por regla general los compromisos adquiridos con la entrada no sobrepasaban lo ya realizado en las reformas de julio de 1985 y lo ya anunciado en el calendario de desgravación, la adhesión de México al GATT debe considerarse como una muestra por parte de las autoridades mexicanas de su firme intención de llevar el programa de apertura a sus últimas consecuencias, sin posibilidad de marcha atrás. Esta demostración fue importante para aumentar la credibilidad del programa, que hasta entonces no había sido muy alta.

⁵ Véase BAKER (1985).

⁶ Véase también TEN KATE (1991).

⁷ Para una descripción del régimen comercial de México en la década de los 70 véase BALASSA (1983).

CUADRO 5
PRODUCCION INTERNA PROTEGIDA POR PERMISOS DE
IMPORTACION (%)

Sectores	1980	1985	1985	1986	1986	1987	1987	1988	1988	1989	1989	1990	1990
	Abr.	Jun.	Dic.										
1. Agricultura	95,1	95,8	62,4	62,6	57,6	57,6	42,2	44,3	42,2	42,2	38,4	38,4	33,5
2. Petróleo y gas natural	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
3. Otra minería	27,4	51,8	4,3	4,3	4,3	4,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4. Alimentos	68,5	98,1	56,0	55,8	38,2	31,7	25,9	25,9	23,0	25,3	20,5	20,2	16,6
5. Bebidas y tabaco	18,3	99,5	99,4	99,4	99,4	62,6	20,6	20,6	19,8	19,8	19,8	19,8	19,8
6. Textiles	80,4	90,7	9,6	9,6	9,6	9,6	7,0	2,4	3,1	3,1	1,0	1,1	0,1
7. Ropa y calzado	92,6	99,1	81,4	81,4	81,4	78,1	52,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8. Productos de madera	76,7	99,9	46,8	46,8	11,8	11,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9. Papel e imprenta	30,7	74,5	6,7	6,7	6,7	6,7	6,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,0	0,0
10. Derivados de petróleo	90,4	94,3	87,4	87,4	87,2	87,2	87,2	87,2	87,2	87,2	86,4	86,4	86,4
11. Productos químicos	41,3	86,8	24,8	24,8	21,9	18,0	2,5	2,5	2,4	2,4	2,1	1,6	0,5
12. P. minerales no metálicos	31,2	95,6	15,3	15,3	10,3	3,6	2,1	2,1	2,4	2,4	0,0	0,0	0,0
13. Industria metálica básica	49,6	86,8	0,4	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14. Productos de metal	21,8	74,0	8,3	8,6	2,6	1,6	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
15. Maquinaria y equipo	54,8	85,6	19,2	15,6	6,7	6,1	3,0	2,4	4,8	4,8	2,8	2,1	2,1
16. Materiales eléctricos	51,3	97,2	40,8	36,9	31,6	24,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17. Equipo de transporte	77,3	99,0	77,0	76,8	64,2	64,0	58,0	57,4	41,4	41,4	41,0	39,4	39,4
18. Otras manufacturas	51,8	91,8	22,9	22,8	18,3	17,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Producción Total de Bienes	64,0	92,2	47,1	46,9	39,8	35,8	25,4	23,2	21,3	21,8	19,8	19,6	17,9

FUENTE: SECOFI

68

Uno de los boletos de entrada al GATT consistió en la obligación de eliminar el sistema de precios oficiales antes del final de 1987. Este sistema, que había aumentado su cobertura después del decreto de julio como reacción a la brutal supresión de permisos previos, ya había empezado a reducirse a partir de enero 1986 y, de hecho, se eliminó gradualmente en el transcurso de 1986 y 1987.

El último paso importante se dio en diciembre de 1987 con la iniciación del Pacto de Solidaridad Económica descrito en la primera historia. Uno de los elementos del acuerdo fue una desgravación arancelaria más allá de lo convenido en el calendario arriba mencionado. De hecho, con el pacto las tasas se redujeron de una

CUADRO 6
PROMEDIOS ARANCELARIOS PONDERADOS CON PRODUCCION
(% AD VALOREM)*

Sectores	1980	1985	1985	1986	1986	1987	1987	1988	1988	1989	1989	1990	1990
	Abr.	Jun.	Dic.										
1. Agricultura	8,8	8,6	12,9	12,1	13,2	12,9	7,4	6,4	6,5	9,3	9,2	9,2	8,3
2. Petróleo y gas natural	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	8,6	8,6	8,6
3. Otra minería	12,4	19,1	18,5	17,7	17,8	16,4	8,0	8,0	7,9	11,0	11,0	10,9	10,9
4. Alimentos	24,0	22,6	31,5	29,2	28,8	26,4	13,6	11,6	8,7	11,6	11,9	11,9	12,5
5. Bebidas y tabaco	72,9	77,0	77,0	41,4	40,1	37,4	19,7	19,7	19,7	19,7	19,7	19,7	19,7
6. Textiles	21,7	32,5	44,5	37,2	37,2	33,3	14,7	14,7	14,2	14,8	14,8	14,8	14,8
7. Ropa y calzado	32,0	46,8	48,2	41,4	41,4	37,1	18,7	18,7	18,1	18,5	18,5	18,5	18,5
8. Productos de madera	29,2	37,0	41,2	37,0	37,0	33,5	17,7	16,8	16,7	16,9	16,9	16,9	16,9
9. Papel e imprenta	21,7	19,6	22,1	19,3	18,7	18,3	9,6	4,6	4,8	6,8	6,7	6,8	6,8
10. Derivados de petróleo	2,2	2,2	3,0	2,3	2,1	2,0	1,0	1,1	1,1	10,2	4,4	4,4	4,4
11. Productos químicos	30,8	28,7	31,8	26,5	27,7	26,0	13,1	12,9	11,7	13,5	13,4	13,4	13,5
12 Pr. Minerales no metálicos	32,6	31,7	39,4	33,1	33,2	29,8	15,0	14,2	14,6	14,9	14,9	14,9	14,9
13. Industria metálica básica	12,4	15,1	22,2	19,7	19,8	18,9	8,0	8,0	8,5	10,6	10,6	10,6	10,6
14. Productos de metal	37,3	35,7	38,8	30,1	30,1	27,7	15,1	15,0	13,8	14,6	14,6	14,6	14,6
15. Maquinaria y equipo	23,8	21,5	32,6	29,0	30,9	28,2	15,4	15,6	14,4	15,7	15,7	15,7	15,7
16. Materiales eléctricos	30,6	35,5	46,2	38,4	38,5	34,9	17,4	17,4	17,2	17,4	17,4	17,4	17,4
17. Equipo de transporte	41,6	39,2	41,6	29,0	31,9	28,6	14,4	14,8	14,4	16,0	16,0	16,0	16,0
18. Otras manufacturas	44,4	50,8	53,1	37,9	37,8	33,8	17,7	17,6	17,2	18,0	18,0	18,0	18,0
Producción Total de Bienes	22,8	23,5	28,5	24,0	24,5	22,7	11,8	11,0	10,2	12,6	12,5	12,5	12,4

Estos promedios no incluyen la sobretasa uniforme del 5 por 100 que fue eliminado en diciembre de 1987.

FUENTE: SECOFI

manera pareja a aproximadamente la mitad de su nivel precedente y el resultado fue una estructura arancelaria con cinco niveles, de 0 a 20 por 100 *ad valorem*.

Con esta medida quedó concluido el programa de apertura del régimen de importación. Desde entonces hasta la fecha se han eliminado todavía algunos controles cuantitativos y se han realizado ciertos ajustes en la estructura arancelaria, pero el grueso de la apertura se efectuó en el período comprendido entre julio de 1985 y diciembre de 1987. Este hecho se puede apreciar en los cuadros 5, 6 y 7 donde se registra la evolución de la cobertura de permisos previos (Cuadro 5) y precios ofi-

CUADRO 7
PRODUCCION INTERNA PROTEGIDA POR PRECIOS OFICIALES DE
IMPORTACION (%)

Sectores	1980	1985	1985	1986	1986	1987	1987	1988	1988	1989	1989	1990	1990
	Abr.	Jun.	Dic.										
1. Agricultura	0,2	0,7	2,6	0,1	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Petróleo y gas natural	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Otra minería	0,2	7,5	13,7	8,2	8,2	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4. Alimentos	2,0	7,2	8,7	3,5	3,5	2,5	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5. Bebidas y tabaco	42,2	57,7	57,5	30,4	15,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6. Textiles	0,3	37,9	67,1	67,1	67,1	58,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7. Ropa y calzado	0,3	29,6	40,2	15,4	15,4	14,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8. Productos de madera	2,6	8,0	31,4	30,3	30,3	10,7	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9. Papel e imprenta	11,2	26,9	43,4	34,3	32,9	27,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10. Derivados de petróleo	0,7	0,3	1,7	1,7	1,7	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11. Productos químicos	22,4	21,3	31,0	29,6	27,0	15,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12. P. minerales no metálicos	29,5	30,4	31,5	31,7	31,0	26,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13. Industria metálica básica	20,0	19,1	49,0	39,5	40,2	31,9	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14. Productos de metal	36,2	40,6	47,5	40,4	40,4	26,6	3,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15. Maquinaria y equipo	28,2	27,1	33,3	26,7	29,1	23,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
16. Materiales eléctricos	30,5	37,3	42,0	21,3	25,0	16,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17. Equipo de transporte	56,7	55,5	55,8	54,1	54,3	44,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
18. Otras manufacturas	17,6	19,6	20,2	16,6	16,6	8,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Producción Total de Bienes	13,4	18,7	25,4	19,6	18,7	13,4	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

FUENTE:SECOFI.

ciales (Cuadro 7) y de los promedios arancelarios (Cuadro 6) durante la segunda mitad de los años 80.

Es preciso señalar que después de la apertura del régimen se tomaron una serie de medidas complementarias de suma importancia para la continuación del ajuste estructural. Entre ellas se pueden mencionar: la reforma del sistema aduanero, una cierta liberalización del mercado financiero, la flexibilización del reglamento sobre la inversión extranjera, la desregulación de algunos servicios, entre los cuales destaca el transporte de carga y la reprivatización de empresas públicas, sobre todo la desnacionalización de la banca, proceso que se encuentra en marcha en el momento que se escriben estas líneas.

Resultados de la apertura comercial

Como era de esperar, los resultados de la apertura no se manifestaron en un plazo muy corto. El mecanismo a través del cual la apertura supuestamente conduce a un aparato productivo más eficiente y más competitivo no es muy directo. En una primera etapa la liberalización comercial debe dar lugar a un aumento en las importaciones. Pero tal aumento no siempre se produce. Por ejemplo, cuando la liberalización de la importación viene acompañada de una depreciación excesiva del tipo de cambio real, tal como sucedió en México en 1986, las importaciones, en lugar de incrementarse, pueden disminuir y los efectos de la apertura quedan en la sala de espera. De hecho, en México el incremento de las importaciones a partir de la apertura comercial no se dio sino hasta 1988, cuando la apreciación del tipo de cambio real así lo permitió.

En la segunda etapa se supone que la mayor competencia derivada del aumento en las importaciones debe inducir cambios en los precios relativos que ayuden a eliminar las distorsiones provocadas por las políticas proteccionistas del pasado. Pero, de nuevo, tales cambios tampoco se producen inmediatamente. La falta de canales de distribución adecuados y las prácticas restrictivas del sector privado tienen por consecuencia la inexistencia de un arbitraje fluido y que las señales de precios no se transmitan efectivamente de los mercados externos al mercado doméstico. En México se realizaron varios estudios cuyos resultados indican que años después de la liberalización de las importaciones persistieron diferenciales de precios que de ninguna manera encuentran explicación en lo que quedó vigente del régimen comercial⁸.

71

En la tercera etapa la industria doméstica debe sumergirse en un proceso de ajuste estructural, con la mayor competencia como estímulo para mejorar la eficiencia y con el nuevo sistema de precios relativos como criterio directivo. Este proceso implica una reasignación de recursos tanto *dentro* como *entre industrias*. Se tienen que efectuar inversiones en capital fijo, lo cual implica el diseño de nuevos proyectos, su evaluación económica y financiera y su ejecución. Todo eso lleva tiempo, sobre todo mientras persisten dudas con respecto al carácter definitivo e irreversible de las reformas.

Por lo tanto, no es de esperar que los efectos benéficos de una apertura comercial se presenten en un plazo muy corto. Al contrario, debe más bien pensarse en lapsos de cinco a diez años y, de hecho, la experiencia de México al respecto confirma este punto de vista⁹.

⁸ Véase TEN KATE *et al.* (1989a y 1989b).

⁹ PAPAGEORGIU *et al.* (1990) son más optimistas con respecto a los tiempos de respuesta de una economía a los cambios de la apertura comercial. Sin embargo, ellos no separan los efectos de la apertura de los efectos de los programas de ajuste macroeconómico.

Durante los primeros años de las reformas persistieron grandes desequilibrios. En 1987 -es decir, dos años después del inicio de la apertura- todavía se registró una tasa de inflación del 150 por 100 y el peso se devaluó en un 120 por 100 frente al dólar, lo que no constituyó precisamente un ambiente favorable para efectuar las inversiones necesarias para la reconversión industrial. Mientras tanto, continuó el estancamiento de la economía. Hasta 1989 no se registró, por primera vez desde la crisis de 1982, un crecimiento de la economía significativamente positivo (véase el Cuadro 1).

Un balance preliminar de la apertura comercial de México indica que los resultados han sido satisfactorios. En primer lugar, todo parece indicar que la apertura se logró. Los problemas de credibilidad ya se vencieron¹⁰. En segundo lugar, la apertura se está manifestando en un aumento significativo del comercio exterior en relación al Producto Interno Bruto. En tercer lugar, la reconversión de la industria está en pleno proceso. Los niveles de inversión se están elevando y se detecta una clara reorientación de la industria hacia los mercados de exportación. Aunque la importación está creciendo a tasas muy superiores a las de la exportación, las últimas siguen siendo satisfactorias. Por último, pero no por eso de menor importancia, después de seis años de estancamiento se reanudó el crecimiento económico que, aunque todavía no alcanza los niveles deseados, parece haberse consolidado.

72

Síntesis

Pregunta central

La pregunta central de esta sección es: ¿A qué se debe la recuperación del crecimiento económico de México? ¿Al programa de estabilización macroeconómica, tal como lo sugiere la primera historia? ¿O a la apertura comercial, como lo sugiere la segunda?

Antes de contestar esta pregunta hay que reconocer que ambos factores no son estrictamente separables. Por un lado, es difícil imaginar que la apertura se hubiese logrado si no fuera por un apoyo adecuado por parte de la política macroeconómica, sobre todo de la política cambiaria. Por el otro, es probable que la apertura comercial haya tenido una influencia importante en el éxito de la estabilización macroeconómica, particularmente al aumentar la credibilidad del paquete entero. Lo

¹⁰ La importancia de la credibilidad para el éxito de los programas de ajuste apenas puede sobreestimarse. Véase RODRIK (1989).

que es más, hay quienes sostienen que las medidas de apertura y estabilización están tan estrechamente vinculadas que cualquier intento de separar sus efectos está condenado a fracasar.

En lo siguiente se defenderá un punto de vista ligeramente diferente. Los argumentos seguirán el sentido de que, de hecho, la política cambiaria ha tenido una importancia crucial para la continuidad del programa de apertura, pero que, por el otro lado, el papel de la apertura en el proceso de estabilización macroeconómica ha sido limitado.

Esto no significa restarle importancia a la apertura comercial. Al contrario, no cabe duda de que la apertura y las medidas acompañantes de desregulación han transformado una economía altamente intervenida en un sistema menos burocrático y más competitivo. Sin embargo, en mi opinión, hasta el momento apenas se están apreciando los primeros frutos de este cambio y su plena maduración no se observará hasta el transcurso de la década de los noventa.

Política cambiaria y apertura

Es bien conocido que las políticas restrictivas de las importaciones y las devaluaciones del tipo de cambio son sustitutivas hasta cierto punto. De hecho, un impuesto a la importación del 20 por 100 tiene el mismo efecto sobre el precio del producto afectado que una devaluación de la misma cuantía. Por lo tanto, la supresión de las restricciones a la importación puede compensarse con la devaluación de la moneda.

73

Esto es precisamente lo que sucedió en los primeros años de apertura comercial en México, es decir, en el período 1985-1987. La eliminación de las restricciones a la importación fue amortiguada por un colchón cambiario de tal grosor que el impacto de la apertura sobre la industria nacional prácticamente se eliminó. Por consiguiente, las importaciones, en lugar de incrementarse como respuesta a la apertura, más bien se contrajeron, y hasta el último trimestre de 1987 no se recuperaron del golpe cambiario para alcanzar los niveles de antes de la apertura (véase el Cuadro 5). Durante todo este período la protección del régimen comercial fue reemplazada por protección cambiaria.

Esto tuvo algunas consecuencias trascendentales para el proceso de apertura. Tal vez la más importante fuese el desaliento de la oposición política contra el proceso. De hecho, según los oponentes de la apertura, ésta provocaría una ola de importaciones que inundaría los mercados domésticos y arrasaría la industria nacional. Pero cuando al poco tiempo se evidenció que esa ola no venía, los argumentos de la oposición quedaron sin fondo y las autoridades tuvieron la oportunidad de continuar el proceso de apertura con las manos libres. Cuando años después (en 1988 y 1989), la ola de importaciones en efecto llegó, la apertura ya se había consumado como un hecho irreversible.

Otra consecuencia de la enorme subvaluación del peso mexicano¹¹ en el período de 1985-1987 fue que la reconversión industrial, que supuestamente resultaría de la liberalización comercial, se pospuso indefinidamente. En efecto, en la medida en que no aumentaron las importaciones, no se produjo la exposición de la industria nacional a la competencia del exterior que debería inducir ese proceso.

Hay que hacer una excepción para los productos exportados. Con la depreciación del tipo de cambio real, el sesgo contra las exportaciones se convirtió en un sesgo en favor de las mismas. Por lo tanto, el proceso de reconversión hacia las actividades de exportación, que ya se había iniciado después de las devaluaciones de 1982, recobró vigor en los primeros años de la apertura.

Sin embargo, aun cuando las exportaciones respondieron de una forma espectacular, no cabe duda de que, en un principio, las señales de precios sobrepasaron lo que resultaría sostenible en el mediano y largo plazos. De hecho, el auge exportador de primera hora provino en gran parte de compañías transnacionales que tenían sus redes de distribución internacional bien establecidas y que transfirieron ciertos procesos productivos temporalmente a México para disminuir costes. Cuando en 1988 y 1989 el tipo de cambio real volvió a apreciarse hasta situarse en niveles más realistas, muchas de esas exportaciones desaparecieron y lo que quedó, después de desvanecerse la cortina de humo, fue el producto de una reconversión permanente.

74

Como última consecuencia de la fuerte subvaluación del peso mexicano en el período 1985-1987, hay que mencionar la ausencia de un ancla para la inflación. De hecho, con los precios internacionales muy por encima de los nacionales, los primeros presionaban a los segundos al alza, lo cual agravó considerablemente las dificultades de finales de 1987.

Ahora parece existir común acuerdo en el sentido de que la depreciación del tipo de cambio real ocurrida en 1985 y 1986 fue exagerada. Probablemente, con una depreciación menos pronunciada se habría podido disminuir los costes de transición, adelantar el proceso de reconversión industrial y evitar gran parte del aumento inflacionario de 1986 y 1987.

Apertura e inflación

Al inicio del proceso de apertura, la liberalización de la importación fue presentada como un instrumento potente para mantener la inflación en tasas moderadas. Al exponer a los productores y comerciantes nacionales a la competencia externa,

¹¹ La subvaluación del peso se define como el grado en que los precios internos de los comerciables son inferiores a los precios externos. Para una estimación del grado de subvaluación véase TEN KATE *et al.* (1989 a).

éstos supuestamente no podrían aumentar los precios por encima de los precios internacionales más los aranceles.

El argumento cobró vigor en 1987 cuando se estaba aplicando una apertura selectiva contra aquellos productos cuyos precios internos estaban aumentando más rápidamente que el promedio. También la desgravación acelerada en diciembre de 1987 formaba parte de un paquete de medidas (el PSE) cuyo principal objetivo era reducir la inflación.

Sin embargo, hay dos condiciones que deben ser satisfechas para que tales medidas antiinflacionarias tengan el efecto contemplado. En primer lugar, es preciso que haya un arbitraje fluido para que las señales de precios se transmitan de una manera efectiva de los mercados externos hacia el interno. En segundo lugar, es necesario que las restricciones a la importación sean activas. Cuando, por ejemplo, los precios internos ya se encuentran por debajo de los precios externos, no es probable que la eliminación de las restricciones a la importación reduzca los precios internos aún más. Al contrario, en este caso la mayor apertura podría más bien conducir a un aumento en los precios internos como consecuencia de una mayor comunicación entre mercados.

Al parecer, ninguna de las dos condiciones se dieron durante los primeros años de la apertura de México. Por un lado, la falta de canales de distribución, prácticas restrictivas del sector privado y una percepción general de que las relaciones de precios del momento eran transitorias, hicieron que el arbitraje entre los mercados externos e internos fuera muy parcial. Por otro lado, debido a las devaluaciones y a una política restrictiva de la demanda agregada, los precios internos se habían quedado rezagados en comparación con los precios externos, de manera que las restricciones a la importación apenas tenían efecto. Por lo tanto no ha de sorprender que, en los primeros años de la apertura, su efecto moderador sobre la inflación no se manifestase, o lo hiciese solamente sobre algunos pocos productos.

La situación cambió en el transcurso de 1988 cuando el tipo de cambio real volvió a apreciarse a los niveles de antes de la apertura, con lo cual gran parte de los diferenciales negativos de precios desaparecieron. Desde entonces en adelante es probable que la apertura, en combinación con el tipo de cambio real, haya tenido un efecto moderador sobre la inflación.

Apertura y credibilidad

Aunque la apertura no contribuyó en gran medida al control de la inflación, creó un nuevo ambiente en la política económica que ayudó a aumentar la credibilidad del programa de ajuste. Si en 1985 se hubieran tomado medidas exclusivamente macroeconómicas sin apertura, probablemente el sentido de "déjà vu" habría pre-

valecido. Con una política comercial totalmente nueva se agregó un elemento de "pas encore vu", que era deseable dadas las circunstancias. Después de las experiencias traumáticas de la crisis de 1982 y el fracaso relativo del programa de estabilización de 1983 y 1984, se había llegado al punto en que "más valía nuevo por conocer que viejo por conocido".

Esto no quiere decir que el programa de ajuste gozase de una alta credibilidad desde el principio. Por el contrario, en los primeros años de la apertura predominaban las críticas. La credibilidad del programa se ha venido ganando muy lentamente, dando señal tras señal en la misma dirección. Entre ellas se puede mencionar el calendario de desgravación arancelaria de marzo de 1986, la entrada al GATT, la continua eliminación de permisos previos, la desgravación acelerada en diciembre de 1987, la desregulación del sector de transporte, la desincorporación de empresas públicas, la liberalización de las tasas de interés en el mercado financiero, la privatización de la banca y, finalmente, pero no por eso menos importante, el entrar en negociaciones con Estados Unidos y Canadá para establecer un Tratado de Libre Comercio Norteamericano.

La prueba más dura se tuvo que enfrentar a finales de 1987 con la devaluación repentina del tipo de cambio libre y al desbordarse la inflación en diciembre de ese año pero, gracias a la respuesta favorable de la economía mexicana a las medidas del Pacto de Solidaridad Económica, esta crisis se pudo controlar y ahora, tres años más tarde, el problema de la credibilidad parece haberse superado definitivamente.

76

Conclusión

Contrastando la importancia relativa de la apertura comercial, por un lado, y del programa de estabilización macroeconómica, por el otro, concluimos que ha sido el programa macroeconómico el que condujo a la economía mexicana hacia el umbral de lo que probablemente sea un nuevo período de crecimiento. La influencia de la apertura ha sido indirecta y tiene que buscarse no tanto en el supuesto efecto moderador sobre la inflación, sino en el fortalecimiento de la credibilidad del programa de ajuste.

Esto no significa restarle crédito al programa de apertura. La apertura comercial conduce a una reasignación de recursos tanto dentro como entre industrias y, de esa manera, aumenta la productividad de las mismas y de la economía en su totalidad. Siendo así, también da lugar a un mayor crecimiento económico. Sin embargo sus frutos se dan a largo plazo, por lo cual no es de esperar que la apertura pueda contribuir a estabilizar una economía en crisis en el corto plazo. Esto es aplicable tanto a México como a cualquier otro país.

Por lo tanto, si la economía mexicana se convirtiera en el "wirtschaftswunder"

de los años noventa, con tasas de crecimiento cercanas al 10 por 100 —para lo cual, al parecer, las condiciones iniciales se están dando—, esto se debería más bien a la apertura comercial, antes que a medidas de carácter macroeconómico.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BAKER, JAMES A., (1985); "Statement before the Joint Annual Meeting of the IMF and World Bank, October 8, Seoul, Korea", *Treasury News*, Washington. D.C.
- BALASSA, BELA, (1983): "Trade Policy in México", *World Development*, Vol. II, núm. 9, pp. 795-811.
- CORDOBA, JOSÉ, (1990): "Diez Lecciones de la Reforma Económica en México," *Nexos*, Núm. 158.
- EDWARDS, SEBASTIAN, (1988): *Exchange Rate Misalignment in Developing Countries*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- PAPAGEORGIOU, DEMETRIOS; ARMEANE M. CHOKSI y MICHAEL MICHAELY, (1990): *Liberalizing Foreign Trade in Developing Countries: The Lessons of Experience*. Banco Mundial, Washington D.C.
- RODRIK, DANI, (1989): "Credibility in Trade Reform: A Policymaker's Guide", *The World Economy*, Vol. 12, núm. 1.
- TEN KATE, ADRIAAN y FERNANDO DE MATEO VENTURINI, (1989a): "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México: Estimaciones Cuantitativas de los Ochenta", *Comercio Exterior*, Vol. 39, núm. 4, México, pp. 312-29.
- TEN KATE, ADRIAAN y FERNANDO DE MATEO VENTURINI, (1989b), "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México: Un Análisis de la Relación entre Ambas", *Comercio Exterior*, Vol. 39, núm. 6, México, pp. 497-511.
- TEN KATE, ADRIAAN, (1991): "Trade Liberalization and Economic Stabilization in Mexico: Lessons of Experience", de próxima publicación en *World Development*.

Fernando de Mateo (*)

Servicios: Sustitución de Importaciones y Política de Liberalización en México()**

Introducción

El proceso de sustitución de importaciones de bienes en México ha sido estudiado con detalle por muchos autores y de esos análisis han surgido múltiples teorías de desarrollo industrial. En lo que alcanza el conocimiento del autor, nunca se ha realizado un estudio similar para el caso de los servicios. Del mismo modo, si en el terreno de las mercancías ya existen algunos estudios sobre el proceso de liberalización comercial iniciado en 1985, en materia de servicios no sólo no existe un análisis similar, sino que ni siquiera se ha establecido un marco de referencia para ese análisis.

Esto es especialmente preocupante debido a que este último sector ha contribuido con más del 50 por 100 del PIB del país desde, al menos, 1895. En este momento, los servicios representan las dos terceras partes del producto y las tres quintas parte del empleo en México.

Más aún, desde hace más de una década los países desarrollados están inmersos en una *revolución de los servicios*, cuya principal característica es que este sector se ha vinculado cada vez más estrechamente con los demás sectores económicos a través de eslabones de elevada productividad y alta tecnología, lo que les está proporcionando márgenes de competitividad internacional cada vez mayores.

Sin embargo, el propósito de este trabajo no es analizar cuantitativamente las

(*) Director General de la Unidad de Estudios de Comercio Exterior de la Oficina de la Negociación del Tratado de Libre Comercio, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México. Las opiniones contenidas en este trabajo son las del autor y pueden no coincidir con las de la institución en la que presta sus servicios.

(**) Trabajo original preparado para el Seminario Internacional "Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo", organizado por el ICI, CEPAL y UNCTAD, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991).

características económicas de este sector en México¹ ni la revolución de los servicios en los países desarrollados y la situación en que México se encuentra respecto a la misma². Más bien trata de identificar un patrón en la política de sustitución de importaciones y analiza el proceso de liberalización del comercio de servicios en el país.

Para ello, fue necesario investigar el desarrollo de diferentes servicios a través del tiempo en México. El autor no es un profesional de la historia, por lo que puede haber varios errores no sólo en los hechos históricos narrados, sino, lo que es peor, en la interpretación de los mismos, por los cuales se piden disculpas anticipadas. Más aún, a algunos les parecerá que el análisis es *ahistórico*, es decir, la interpretación de una realidad histórica a través de parámetros actuales. Nada está más lejos de la intención de este trabajo. Sin embargo, siendo tantos los servicios analizados y debido a las restricciones de espacio, en algunos casos, que esperamos sean pocos, puede quedar esa impresión.

Dadas las características de los servicios³ en especial su intangibilidad y la necesidad de que generalmente es necesario el encuentro del productor y del consumidor para la prestación de los mismos, es necesario redefinir el concepto tradicional de comercio utilizado para el caso de las mercancías. En efecto, los servicios pueden comerciarse internacionalmente de cuatro maneras:

80

a) la movilidad transfronteriza del servicio (por ejemplo, una transferencia bancaria entre dos países utilizando telecomunicaciones),

b) la movilidad del consumidor (por ejemplo, un turista en un país extranjero),

c) la presencia comercial de una empresa (la movilidad de la inversión) en un país extranjero (por ejemplo, la filial de una compañía de seguros prestando sus servicios en un país distinto al de la casa matriz),

d) la movilidad del personal (por ejemplo, un doctor en medicina realizando un transplante de riñón en un país extranjero).

En lo que sigue se utilizarán estas cuatro categorías de comercio internacional de servicios para analizar el proceso de sustitución de importaciones en México y la posterior liberalización comercial frente a la competencia externa.

¹ Para este tipo de análisis, ver, por ejemplo, F. DE MATEO, "El sector de los servicios en México y su contribución al desarrollo", en UNCTAD, SECOFI y PNUD: *México: Una economía de servicios*. Nueva York, 1991.

² Para un análisis de la revolución de los servicios, ver entre muchos otros, UNCTAD: *Trade and Development Report, 1988*. Nueva York, 1989. En cuanto a la situación actual de México en materia de servicios, ver los diferentes artículos contenidos en UNCTAD, SECOFI, PNUD, *op.cit.*.

³ Para una discusión sobre el particular, ver F. DE MATEO: "El comercio internacional de servicios y los países en desarrollo", en *Comercio Exterior*, julio de 1990.

Breve Historia de la Sustitución de Importaciones de Servicios en México

El proceso de sustitución de importaciones en servicios se inició en México antes que el correspondiente a bienes. Sin embargo, en tanto que este último se efectuó en el marco de una estrategia bien definida, que cobra forma teórica en el llamado modelo Cepalino, en el caso de los servicios la sustitución de importaciones se llevó a cabo de una manera un tanto desordenada y de conformidad con lo que dictaban las circunstancias históricas. En este sector no se estableció ningún modelo teórico, pues los servicios se consideraban, en el mejor de los casos, como un mal necesario, cuando no eran considerados como un obstáculo al desarrollo.

El hecho de que los servicios puedan comerciarse internacionalmente de las cuatro formas a que se hace referencia en la introducción determina que el proceso de sustitución de importaciones en México se haya dado de manera distinta, e incluso en épocas diferentes, para cada uno de los sectores de servicios en cada uno de los modos de prestación. Antes de aventurar algunas hipótesis sobre estos procesos sustitutivos de importaciones, a continuación se presentan los casos más pertinentes para los servicios más importantes, de conformidad con cada uno de los modos de prestación.

La movilidad transfronteriza del servicio

81

Los ejemplos más claros de movilidad transfronteriza de los servicios son los diferentes medios de transporte y las telecomunicaciones entre dos países.

Transporte marítimo

A mediados del siglo XIX el gobierno federal prometía subsidios a *empresas navieras extranjeras* para que sus buques tocaran puertos mexicanos. Si bien esos subsidios nunca se otorgaron en la realidad, el hecho es que durante todo ese siglo fueron empresas extranjeras las que comunicaron a México con Estados Unidos y Europa, mientras que, con pocas excepciones, las embarcaciones nacionales se dedicaban únicamente al cabotaje. Por ello, el *Código de la Marina Mercante* de 1902 estableció que el comercio por los puertos de altura legalmente abiertos al tráfico marítimo era libre para todas las naciones, mientras que el comercio de cabotaje o en aguas interiores quedaba reservado a las naves nacionales, especificándose ciertas excepciones, tal como la falta de embarcaciones mexicanas para la prestación del servicio entre dos puertos nacionales⁴. Este fue el primer intento de sustitución de importaciones en materia de tráfico de cabotaje.

⁴ Se considera como transporte de cabotaje el realizado entre dos puertos nacionales en un mismo litoral, o entre un puerto nacional y uno extranjero a una distancia menor de 200 millas. Ver SCT: *Historia de las comunicaciones y los transportes en México*. México, 1988.

Dejando abiertos los puertos mexicanos a naves de bandera extranjera para comercio de altura, en 1937 se estableció una Ley de Subvenciones para favorecer el desarrollo de la marina mercante mexicana⁵. Este es un segundo intento para sustituir importaciones de servicios marítimos de tráfico de altura y de cabotaje, el cual se trató de profundizar en la Ley General de Vías de Comunicación de 1940 y en la ley de Navegación y Comercio Marítimos de 1962, donde se reservaba el transporte de cabotaje a barcos de bandera mexicana, con la excepción de aquellas rutas en las cuales, a juicio del Ejecutivo, los navíos mexicanos no estaban en condiciones de cubrir la demanda.

En los años setenta se incluyó a la marina mercante entre los beneficiarios de los CEDIS (Certificados de Devolución de Impuestos), a través de los cuales se devolvían a los exportadores los impuestos indirectos, llegando a suponer importes tan elevados como el 15 por 100 del valor de la exportación. Las amenazas norteamericanas de replicar con impuestos compensatorios originó la sustitución de los CEDIS por CEPROFIS (Certificados de Promoción Fiscal), no ligados directamente a las exportaciones. Así, a finales de 1980 se publicó un decreto que establecía estímulos fiscales para fomentar la creación y ampliación de empresas marítimas mexicanas y la utilización de sus servicios para el transporte de mercancías. México también suscribió acuerdos internacionales de reparto de carga con otros países; es signatario del Código de Conducta sobre Conferencias Navieras de las Naciones Unidas⁶, y fundó, a mitad de los 70, una empresa naviera con otros países de América Latina y el Caribe⁷ para crear comercio de mercancías entre los signatarios y sustituir importaciones de servicios de transporte marítimo.

82

Con la crisis económica, a partir de principios de los ochenta, las subvenciones a la marina mercante nacional desaparecen. La realidad es que esas subvenciones no contribuyeron de forma importante a lograr una sustitución de importaciones. En 1980 menos del 4 por 100 del comercio exterior mexicano realizado por mar se efectuaba en buques de bandera nacional. Diez años después la proporción no ha cambiado⁸. En lo que se refiere a cabotaje, hace diez años más del 40 por 100 de la carga era transportada por barcos de bandera extranjera. En 1990 permanece en niveles similares.

⁵ En 1935 el presidente LAZARO GARDENAS, en su Informe a la Nación, asegura que la marina mercante mexicana no existe.

⁶ La principal disposición del Código es un reparto de carga "40-40-20", es decir, 40 por 100 de la carga se reserva a naves del país exportador, 40 por 100 al país importador y 20 por 100 a buques de terceros países.

⁷ La empresa se llamó NAMUQAR y desapareció una década después de haber cumplido sus objetivos.

⁸ Gran parte de ese reducido porcentaje se explica por las exportaciones de petróleo. A pesar de que PEMEX tiene una de las mayores flotas de América Latina, la movilización de carga en buques de su propiedad es mínima.

Las tecnologías de transporte marítimo tienen un importante desarrollo a partir de mediados de los setenta con la utilización intensiva de los *contenedores*. México busca insertarse en esos desarrollos a través del establecimiento de una empresa de capital mixto y poderes monopólicos: La Empresa Mexicana de Transporte Multimodal, fundada en 1980. Nuevamente se busca sustituir importaciones (hasta entonces inexistentes, pues en el país las ventajas tecnológicas de los contenedores se perdían con las trabas burocráticas de las reglamentaciones). El resultado fue un servicio ineficiente y condiciones de operación no distintas a las prevalecientes hasta entonces.

Mal o bien llevadas, las políticas de sustitución de importaciones se emprendieron hace casi un siglo, y su principal objetivo siempre ha sido el transporte de cabotaje. Sin embargo, desde finales de los años treinta, el desarrollo del transporte de altura también estuvo en la mira de los reguladores y, curiosamente, el éxito se obtuvo en aquellas actividades sometidas en mayor medida a la competencia internacional: el transporte unitarizado⁹.

Autotransporte

El autotransporte de carga es también un ejemplo de un proceso temprano de sustitución de importaciones. Desde 1931, cuando se promulgó la primera Ley de Vías Generales de Comunicación y Medios de Transporte, se prohíbe la circulación en territorio nacional de autotransportes extranjeros. Esta restricción al cruce transfronterizo de autotransporte de pasajeros y de vehículos comerciales portando carga de importación y exportación se ha mantenido en todas las leyes subsecuentes sobre la materia. Sólo han existido dos excepciones: por un lado, un decreto presidencial de 1954 que permitía el cruce de unidades completas procedentes de Estados Unidos a la zona fronteriza, pero que en la práctica nunca se aplicó, y, por el otro, desde la década pasada se permitió intercambiar semiremolques de Estados Unidos en la frontera, siempre que las unidades tractoras fueron mexicanas y estuvieran operadas por personal mexicano.

Por otra parte, a partir de 1940 y hasta 1980 se subsidió a los autotransportistas de carga mexicanos a través de la exención del impuesto a la gasolina, lo que incrementaba el nivel de protección *potencial* al sector¹⁰.

El resultado de este proceso de sustitución de importaciones ha sido que, de conformidad con estudios recientes, el autotransporte de *carga general* es interna-

⁹ El éxito de empresas como Transportación Marítima Mexicana y Tecomar se ha hecho aparente una vez que los subsidios desaparecieron. Por lo tanto, podría ser sujeto de debate si ello se debió a las ventajas acumuladas hasta la desaparición de los subsidios internos o, lo que es más probable, si ello fue el fruto de dejar a esas empresas sujetas a la competencia procedente de otros países, donde generalmente se otorgan fuertes subsidios a la construcción de barcos y a la operación de las empresas.

¹⁰ En términos de protección al valor agregado, se incrementaba el *subsidio efectivo*.

cionalmente competitivo, debido a los costes de la mano de obra, en tanto que en autotransporte *de carga unitarizada (less-than-truck load)* y *especializada*, las empresas mexicanas no son competitivas, debido a que la falta de infraestructura y de nuevas tecnologías de información y organización pesan más que el coste de la mano de obra. A diferencia de lo que ocurrió con el sector "moderno" del transporte marítimo de altura (sujeto a la competencia de empresas de otros países), el autotransporte de carga no siguió las nuevas tendencias tecnológicas y, por lo tanto, quedó estancado.

Telecomunicaciones

En telecomunicaciones se aplica el concepto jurídico incorporado en la Constitución de que el espacio situado sobre territorio nacional es propiedad de la Nación para incluir al espacio *radioeléctrico*. En la época en que las telecomunicaciones se conducían por cable, este concepto sólo era pertinente para la radiotelegrafía (lo que constituye una sustitución de importaciones). Pero en el momento de la aparición de las telecomunicaciones internacionales por microondas¹¹ y por satélite, el concepto toma plena relevancia: sólo el Estado puede conducirlos. La implicación práctica no es sólo que todas las llamadas internacionales tienen que ser operadas por el Estado, sino también el que ninguna empresa puede establecer una red privada con sus afiliadas o matriz en el extranjero. En efecto, de conformidad con la Ley de Vías Generales de Comunicación, tanto TELMEX como las empresas de radio y televisión y las compañías privadas que quieren mantener comunicación con el extranjero lo tienen que hacer a través de las instalaciones del Estado. La aplicación práctica de este principio ha sido que el Estado otorga concesiones para la comunicación internacional. Al terminarse esa concesión, lo que podría llamarse el *hardware* de la empresa pasa a ser propiedad de la nación. Para las comunicaciones intracorporativas, una empresa puede comprar, por ejemplo, las estaciones terrenas requeridas para establecer esas comunicaciones, pero debe donarlas inmediatamente al Estado. Por falta de personal, el gobierno no puede operar el equipo, por lo que es la propia compañía quien lo hace. Si por una razón u otra el permiso es cancelado, entonces el Estado toma el control físico de esa infraestructura. Aquí también se está hablando de una sustitución de importaciones, pero con resultados no muy claros.

Un elemento importante dentro de esta política se refiere a evitar el *by-pass* en las conferencias telefónicas internacionales. Por ejemplo, que una empresa automotriz no utilice su comunicación intrafirmas para conectarse con otra red pública en el extranjero y proporcionar servicios de larga distancia a terceros. Es decir, forma parte de la protección al proveedor nacional de estos servicios.

¹¹ El 11 de enero de 1963 el presidente LOPEZ MATEOS inaugura la primera ruta de microondas entre la Ciudad de México, Monterrey y la frontera con los Estados Unidos.

De la misma manera, las conferencias de larga distancia siempre fueron utilizadas para subvencionar a las llamadas locales, es decir, siempre se ha utilizado como un subsidio cruzado "por razones de carácter social". Estos subsidios sólo son una consecuencia del modelo sustituidor de importaciones de bienes, en el que el propósito nunca fue reducir costes de exportación ni conquistar mercados en el exterior, tarea en la que telecomunicaciones baratas tienen un papel fundamental que jugar. Lo anterior es particularmente cierto a partir de los setenta, donde la telemática es causa y efecto de la misma.

En 1983 se reforma el artículo 28 constitucional para reservar al Estado las comunicaciones vía satélite, lo que consolida el proceso proteccionista que busca un desarrollo endógeno del sector.

Informática

En materia de *software* también se buscó una sustitución de importaciones a mediados de los años 70. La ley de Transferencia de Tecnología de 1973 obligaba a registrar todo el *software* importado y el gobierno participaba en las negociaciones entre empresas nacionales y extranjeras. A finales de esa década se flexibilizaba el requerimiento de registro, manteniéndose la obligación sólo para los programas de cómputo más sofisticados.

Seguros

Existen otra serie de ejemplos sobre restricciones a la movilidad transfronteriza de los servicios tendentes a sustituir importaciones. Uno de ellos es el de los seguros al comercio exterior. Desde finales de los treinta hasta mediados de los ochenta, los seguros a la importación y exportación de mercancías podían deducirse del impuesto sobre la renta de las empresas. Por lo tanto, no se prohibía la contratación de seguros en el extranjero, pero había un gran incentivo para contratarlos con empresas nacionales.

85

La movilidad transfronteriza del consumidor

A diferencia de la mayoría de los países de América Latina, México sólo registra un episodio de control de cambios. No obstante que *de iure* ese control todavía se aplica en la actualidad¹², su aplicación rígida, restringiendo los montos de divisas que los viajeros al exterior podían sacar del país, sólo duró unos cuantos meses a partir de su establecimiento el 1º de septiembre de 1982.

¹² Existen dos tipos de cambio, uno libre y otro controlado. El controlado se aplica a los exportadores e importadores, en tanto que el libre se aplica básicamente a los consumidores (turistas, hombres de negocios que viajan al extranjero, etc.). La cotización de uno y otro es prácticamente la misma a partir de la segunda mitad de 1986.

De esta manera, los consumidores mexicanos prácticamente nunca han tenido restricciones de divisas para salir al extranjero a realizar los gastos que deseen (turismo, gastos médicos, diseños, etc.).

La legislación migratoria mexicana nunca ha contemplado visas de salida a los ciudadanos del país, por lo que éstos tampoco han tenido restricciones para viajar al extranjero (salvo en los casos obvios de individuos sujetos a procesos judiciales). Por lo tanto, nunca hubo un intento de "sustituir importaciones" respecto a este modo de comerciar internacionalmente los servicios.

Presencia comercial (movilidad transfronteriza de la inversión)

La "mexicanización" de las diferentes actividades de servicios tiene una historia diferente para cada una de ellas. Sin embargo, su climax llega a mediados de la década de los setenta con la expedición en 1973 de la *Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera* (en adelante "Ley de Inversión Extranjera")¹³, aunque el proceso continúa hasta principios de los años ochenta. En lo que sigue se presenta una breve descripción de este proceso para los servicios más importantes.

Aviación Civil

86

En 1921 se inició formalmente la aviación comercial en México con la participación de inversión extranjera. Sin embargo, en la Constitución de 1917 se establece el dominio directo de la nación sobre el espacio situado sobre el territorio nacional¹⁴, pero sujeto a la extensión y los términos que fije el derecho internacional. Este fue el principal sustento legal para que, en 1946, se limitara la participación de la inversión extranjera hasta un 49 por 100 del capital de una empresa aérea.

Tras una huelga de pilotos aviadores, sobrecargos y navegantes, en enero de 1959 el gobierno requisó las instalaciones y aparatos de Aeronaves de México — una de las dos principales empresas aéreas del país—, y en julio adquirió para la nación todos los bienes y acciones de la compañía.

En 1986 la otra mayor línea aérea, la Compañía Mexicana de Aviación, se con-

¹³ Esta Ley restringe la participación extranjera hasta un máximo del 49 por 100. Sin embargo, si a juicio del Ejecutivo, en un caso específico, se considera de interés nacional incrementar esta participación, se puede autorizar un porcentaje mayor. Para ciertas áreas, el límite es del 40 por 100, en otras es aún menor. Para algunas actividades se prohíbe la presencia de capital externo, y en unas más la actividad se reserva al Estado. Cuando la participación extranjera en una empresa era mayoritaria en el momento de la expedición de la Ley, por regla general no se obligó a la mexicanización del capital. Es interesante hacer notar que la principal excepción que en la práctica se hizo a la Ley desde un principio fue en el área del turismo. Más aún, en virtud de la restricción constitucional sobre la propiedad de extranjeros en los litorales del país, se diseñó la figura jurídica del *fideicomiso*, que de hecho permite la propiedad extranjera por un periodo de varios años (treinta) en las zonas de las costas del país. Los hoteles extranjeros han sido los principales beneficiarios de esta situación y, en menor medida, otras actividades turísticas.

¹⁴ Esto es una extensión del concepto del Estado como propietario del subsuelo, derivado de la jurisprudencia española.

vierte en una empresa 100 por 100 mexicana cuando un inversionista nacional compra a Pan American el 35 por 100 de las acciones que ésta tenía en su poder¹⁵.

En la Ley de Inversión Extranjera se reserva a mexicanos, con cláusula de exclusión de extranjeros, los servicios de transporte aéreo. Esa situación se mantiene en el Reglamento de la ley, expedido en 1989, aunque se liberaliza a través de la figura legal del fideicomiso (*Ver supra*).

Construcción

Después de la finalización de la Revolución armada, se inició un proceso de rehabilitación y construcción de la infraestructura física, que abarcó tanto a los ferrocarriles como, y sobre todo, a las carreteras y a las obras de irrigación. En la construcción de esa infraestructura participaron compañías constructoras extranjeras. Sin embargo, un decreto expedido en 1928 otorgó preferencia a las empresas mexicanas sobre las extranjeras y, a partir de entonces, ni un sólo kilómetro de carretera o de vía ferroviaria, ni siquiera una represa o un puerto de abrigo fue construida por compañías de capital extranjero. Esta situación se extiende también a la construcción inmobiliaria.

En la Ley de Inversión Extranjera está prohibida la participación de ese tipo de inversión en un porcentaje mayor al 49 por 100. La realidad es que todas las empresas mexicanas tienen capital 100 por 100 nacional.

En este caso, la política de sustitución de importaciones rindió sus frutos de forma rápida, y prácticamente toda la infraestructura física del país fue construida por compañías mexicanas. Para 1944 una empresa nacional ya exportaba sus servicios, al realizar obras en Bolivia.

87

En los años cincuenta comienza un proceso de crecimiento de las exportaciones hacia países de América Latina, acelerándose el proceso a principios de los setenta con la concesión de subsidios a la exportación de este tipo de servicios. Incluso hay tímidos intentos de capturar mercados en el Medio Oriente.

Sin embargo, la crisis económica de México de principios de los ochenta coincide con la de todo el subcontinente, con lo que se contraen grandemente tanto el mercado interno como el externo. Las empresas no sólo se descapitalizan, sino que quedan tecnológicamente atrasadas, perdiendo competitividad internacional en algunos tipos de construcciones, aunque manteniéndola en otros.

Transporte marítimo

En transporte marítimo, la Ley de Vías Generales de Comunicación así como el Reglamento a la Ley de Inversión Extranjera, permiten la inversión extranjera hasta en

¹⁵ A principios de los ochenta, esta empresa también es adquirida por el Estado.

un 49 por 100. Sin embargo, la Ley de Navegación y Comercio Marítimos de 1962 establece que la propiedad de las empresas debe ser de mexicanos. Existe una contradicción legal. Lo importante, sin embargo, es que a principios de los sesenta se consolida el proceso de sustitución de importaciones iniciado en la década de los años treinta.

Autotransporte

En materia de autotransporte, en la Ley de Vías Generales de Comunicación y Medios de Transporte de 1931 se incluía una cláusula que señalaba que, por ningún motivo, los concesionarios de una ruta de autotransporte podrían constituirse en sociedad anónima, sino que deberían hacerlo como cooperativa u otra sociedad similar. Además se indican una serie de razones para la caducidad de una concesión. A grandes rasgos, la idea era combatir la creación de monopolios y evitar las sociedades anónimas con participación extranjera, en particular americanas, pues el artículo 190 permitía a individuos originarios de otros países de habla hispana o portuguesa obtener una concesión¹⁶.

La Ley de Vías Generales de Comunicación de 1940, introdujo la prohibición de participación de empresas extranjeras en los servicios de autotransporte en el país. Confirmando lo anterior, el artículo 4º de la Ley de Inversión Extranjera reservó a mexicanos, o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, el autotransporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales. El Reglamento de la Ley, de 1989, mantiene esta situación.

88

Ferrocarriles

El primer ferrocarril de servicio público en México se inauguró en 1850, uniendo Veracruz con El Molino, cubriendo una distancia de 13,5 km. El Porfiriato dio gran importancia a la construcción de vías ferreas. De hecho, la mayor parte de la longitud actual de vía se construyó durante ese período, con una importante participación de empresas inglesas y americanas. En 1908 el gobierno formalizó un convenio con los accionistas de las empresas extranjeras que consolidó las propiedades ferrocarrileras de las mismas en una sola empresa constituida y ubicada en México. En ese mismo año fue establecida la empresa Ferrocarriles Nacionales de México, en la que el Estado obtuvo participación mayoritaria. El objetivo era la sustitución de importaciones. "No hay personas... que consideren ilusorio el peligro de que nuestras principales arterias de tráfico pasen a poder de algunos de los sistemas de ferrocarriles (*norte*) americanos..."¹⁷. La nacionalización abarcó alrededor del 58 por 100 de la red ferroviaria de entonces.

En 1914, en plena guerra revolucionaria, se decretó la intervención del gobier-

¹⁶ SCT, *op.cit.*

¹⁷ Informe del Secretario de Hacienda de 1908. Tomado de *Enciclopedia de México*, 1968.

no en los FF.CC. Nacionales de México¹⁸. Ello originó una deuda fabulosa frente a los acreedores extranjeros¹⁹. En 1937 el gobierno decreta la nacionalización por causa de utilidad pública de la mayor parte del sistema ferrocarrilero. A finales de 1940 se crea la empresa descentralizada Ferrocarriles Nacionales de México. No obstante, todavía a principios de 1970 eran dos los sistemas de administración federal y dos los de administración privada. Aquéllos se redujeron a uno, y éstos se incorporaron a la empresa estatal. En 1983 la Constitución se modificó en su artículo 28 para elevar a ese rango la propiedad del Estado sobre este medio de transporte, siendo el único autorizado a operar el sistema nacional.

Servicios financieros

Fue en 1864 cuando se estableció en México el primer banco de carácter comercial, que empezó a operar como sucursal de una sociedad inglesa. Durante el Porfiriato se otorgaron un número importante de concesiones para la operación de bancos tanto nacionales como extranjeros. En el período posrevolucionario de los años veinte y treinta la actividad bancaria comenzó a recuperarse, con una participación de bancos extranjeros relativamente importante.

Con la expropiación petrolera y el consiguiente boicot contra México por parte de las principales potencias extranjeras, todos los bancos de capital foráneo salieron de México, salvo el First National City Bank. A partir de entonces, se prohibió la operación de filiales de bancos extranjeros en el país, con la excepción del arriba mencionado²⁰.

89

Durante los años treinta y cuarenta, además del Banco de México, creado en 1925, se establecen una serie de instituciones crediticias propiedad del Estado o con amplia participación del mismo. En las décadas siguientes se crean más bancos propiedad del Estado y éste adquiere instituciones financieras privadas con deudas con el gobierno o en quiebra técnica.

Durante el período del "milagro mexicano"²¹ los bancos también crecieron rápidamente, lo mismo que durante la bonanza petrolera (1977-1981). Al finalizar ésta y con una economía en crisis, se culpabilizó a la banca privada mexicana de la fuga de capitales y el 1º de septiembre de 1982 se estatizó la banca, la expresión más

¹⁸ Esto fue hecho por una de las facciones revolucionarias. Otra se apropió de los ferrocarriles en el norte. Finalmente, los vencedores dominaron toda la red ferrocarrilera.

¹⁹ Se llevaron a cabo diferentes acuerdos con los acreedores, incluyendo, en uno de ellos, la obligación de devolver los sistemas ferrocarrileros a los dueños originales.

²⁰ El First City Bank es regido por las mismas reglamentaciones que las aplicadas a los bancos nacionales, pero se le restringe la apertura de sucursales y su expansión geográfica. Hasta muy recientemente (principios de los noventa, en que se le autoriza una más) cuenta con sólo cuatro sucursales.

²¹ De principios de los cuarenta a finales de los sesenta, cuando la economía crece rápidamente (a un promedio del 6 por 100) y con inflación reducida.

acabada de la sustitución de importaciones, pues ello implica no sólo el manejo directo de las operaciones en el interior del país, sino también el de la movilidad del servicio a través de las fronteras.

Seguros y fianzas

En seguros la historia no es muy distinta. En la década de los noventa del siglo XIX operaban en México dos compañías de capital nacional, 7 americanas y 14 inglesas. Durante la Revolución salieron algunas de ellas. En los años veinte hubo un retorno de empresas extranjeras. En 1935 se promulgaron la Ley de Instituciones de Seguros y la Ley del Contrato de Seguro. Salvo la *Sun Life Assurance Company de Canadá* (que transfirió su cartera a Seguros de México, cuyo capital fue suscrito por el gobierno y, en 1949, vendida al sector privado), las agencias extranjeras se retiraron de México. A partir de entonces, sólo compañías 100 por 100 nacionales, con cláusula de exclusión de extranjeros, operaron en México. El Estado adquiere dos de las más poderosas en términos de su capital (Aseguradora Mexicana y Aseguradora Hidalgo). La Ley de Inversión Extranjera confirmó la exclusión de capital externo en esta actividad.

De esta manera, a partir de mediados de los años treinta, se sustituyen totalmente las importaciones de los servicios de seguros.

En fianzas ocurre exactamente lo mismo y, en el mercado de valores, desde su inicio, las casas de bolsa han sido propiedad de mexicanos con cláusula de exclusión de extranjeros.

90

Telecomunicaciones

En 1881 se instaló la primera red de telefonía pública en la capital de la República por una empresa americana, quien al año siguiente establece la Compañía Telefónica Mexicana, subsidiaria de la Telefónica de Boston. En 1904 se estableció una empresa competidora, L.M. Ericsson, sin interconectividad con el sistema de la Telefónica. En 1936 la Ley de Vías Generales de Comunicación establece la obligación a las dos empresas de interconectar sus sistemas, lo que no ocurre sino hasta 1941, excepto en el Distrito Federal, donde la interconectividad se produce con el nacimiento de Teléfonos de México, en 1949, quien adquiere las instalaciones de la Ericsson. En 1958 un grupo de inversionistas mexicanos adquieren el control de la compañía, que es un monopolio nacional²², con lo que se consuma la sustitución de importaciones de este servicio. En 1973 la empresa se convierte en mayoritaria de capital del Estado.

Sin embargo, es interesante hacer notar que en este caso *no* se excluyó totalmente al capital extranjero totalmente. De hecho, las acciones de TELMEX se coti-

²² En el norte del país existe un monopolio de telecomunicaciones regional, a través de una empresa llamada Telenorte.

zan en el extranjero desde hace años. Sin embargo, estas acciones son sin poder de voto (serie "L"), lo que, para efectos prácticos, no tiene importancia en el control nacional (de hecho, estatal) de las telecomunicaciones²³.

Los servicios de telecomunicación de valor agregado se empiezan a desarrollar a mediados de los setenta en los países industrializados. En México se empiezan a utilizar modestamente a principios de los ochenta, y la participación extranjera en empresas proveedoras de esos servicios se restringe al 49 por 100. Más aún, la prestación de algunos de ellos en la práctica se reserva al Estado. Hoy día, el desarrollo de servicios de valor agregado sigue siendo incipiente en el país.

Radio y televisión

En 1923 se estableció la primera estación de radio comercial. A finales de 1936 se promulgó el Reglamento de las Estaciones Radiodifusoras Comerciales, Culturales, de Experimentación Científica y de Aficionados. En él se excluye a los extranjeros de la posibilidad de participar en las radiodifusoras comerciales y culturales y su operación se sujeta, en el caso de las primeras, a concesión por parte del Estado y, en el de las segundas, a permiso.

Esto se hace extensivo a las estaciones de televisión comerciales y culturales, que aparecieron al final de la década de los cuarenta²⁴. Posteriormente se aplicó también a la televisión por cable.

Debe señalarse, sin embargo, que en México la televisión comercial ostenta un grado de desarrollo muy superior al de la mayoría de los países con un nivel de desarrollo similar al mexicano, realizando importantes exportaciones a América Latina y a Estados Unidos (e incluso habiéndose realizado algunas exportaciones a mercados europeos y asiáticos). Más aún, la empresa mexicana de televisión estableció una filial en los Estados Unidos, y alcanzó tal éxito que las autoridades de ese país, usando su ley antimonopolios, obligó a venderla a nacionales estadounidenses.

Servicios profesionales

En servicios profesionales se observa también un proceso sustitutivo de importaciones, que cobra intensidad durante los años setenta. Aquí no se trata del servicio prestado por un profesional, sino más bien de empresas proveedoras de servicios profesionales, aunque los profesionistas sean nacionales.

Existen algunos en que *nunca* se permitió la operación de empresas extranjeras,

²³ En materia de telégrafos, éstos quedan sujetos a la autoridad federal desde finales de 1908. Por su pérdida de importancia económica, no se entrará en mayor detalle en este trabajo.

²⁴ La primera emisión comercial de televisión mexicana se efectuó en julio de 1950.

como es el caso de las notarías públicas. En otros, la presencia extranjera tuvo una larga duración. Tal es el caso de los despachos de contaduría y auditoría, establecidos en México a principios de siglo y dependientes de las que, después, fueron las "ocho grandes"²⁵ empresas internacionales. En este caso, la sustitución de importaciones se logró, en 1975, a través del código de ética del Colegio de Contadores, que prohíbe la utilización de nombres extranjeros, y de la presión de ese Colegio para que los socios mexicanos comprasen la participación extranjera. La Ley de Inversiones Extranjeras limita la participación externa al 49 por 100. Sin embargo, las empresas mexicanizadas continúan manteniendo vínculos de asociación con las compañías extranjeras, vínculos que van desde acuerdos para proporcionar servicios recíprocos, hasta contribuciones para gastos de investigación y desarrollo.

El ejemplo opuesto son los servicios de publicidad. En ellos se permitió siempre la participación con capital 100 por 100 extranjero y no se ejercieron presiones para su mexicanización. De las diez principales empresas de publicidad, sólo dos son de capital nacional.

La movilidad del personal

92

Durante el Porfiriato se emitieron una serie de leyes que, en teoría, daban preferencia a ciudadanos mexicanos sobre los extranjeros. Por ejemplo, el Código de Marina Mercante de 1902²⁶ señala que la tripulación de un buque mexicano debe ser mexicana, pero "los extranjeros podrán matricularse como capitanes, pilotos, patronos y contramaestres...siempre que la Secretaría de Guerra, previa conformidad de la de Relaciones (Exteriores), lo acuerde por motivos de evidente necesidad o utilidad"²⁷. Así también, en el Código de Comercio de 1889 se requiere que los "corredores de la Plaza (Ciudad) de México" sean mexicanos. Sin embargo, en la práctica se otorgaba amplia preferencia a los extranjeros en las diferentes actividades económicas. De hecho, este tipo de discriminación constituyó una de las principales reivindicaciones de la Revolución de 1910-1921.

En la Constitución de 1917, su artículo 32 señala que "Los mexicanos serán preferidos a los extranjeros, en igualdad de circunstancias, para toda clase de concesiones y para todos los empleos, cargos o comisiones del gobierno en que no sea indispensable la calidad de ciudadano..."

En la Ley Federal del Trabajo se establece que en toda empresa o establecimiento el patrón deberá emplear, por lo menos, un 90 por 100 de trabajadores me-

²⁵ Por fusiones, ya sólo quedan las "seis grandes".

²⁶ SCT, *op.cit.*.

²⁷ *Ib.*

xicanos, salvo que no los haya en una actividad determinada (en cuyo caso la empresa podrá emplear *temporalmente* extranjeros en una proporción que no exceda del 10 por 100 de la especialidad). Los médicos al servicio de las empresas deberán ser mexicanos.

La Ley General de Población de 1940 también establece una serie de reglamentaciones restrictivas para la entrada de extranjeros al país.

La Ley Reglamentaria del art. 5 Constitucional, relativo al ejercicio de las profesiones en el Distrito Federal, limita fuertemente a los profesionistas extranjeros la posibilidad de ejercer, particularmente en las profesiones técnico-científicas.

Todas las reglamentaciones anteriores restringen considerablemente la presencia de proveedores individuales de servicios en el país. Si bien están destinadas fundamentalmente a reglamentar la residencia en el país por tiempo indefinido de ciudadanos extranjeros, también se aplican a la movilidad *temporal* del personal, y es en éste último sentido donde se puede hablar de una sustitución de importaciones.

Es evidente que el elemento sustituidor de importaciones se vuelve más relevante conforme los medios de transporte en el mundo se van haciendo cada vez más rápidos. Antes del desarrollo de la aviación civil en los años cuarenta y, particularmente, de los aviones de retroimpulso, no era cosa común la presencia de un ingeniero extranjero para proporcionar una consultoría de corto plazo, o la de un miembro del consejo de una empresa extranjera para firmar las actas de una asamblea general o extraordinaria e, inmediatamente después de hacerlo, volver a su país de origen. Por lo tanto, en el caso de la movilidad temporal del personal es necesario definir con cuidado el concepto de sustitución de importaciones.

93

El Modelo de Sustitución de Importaciones de Servicios en México

Si bien, desafortunadamente, no existen estadísticas disponibles para tratar de cuantificar el impacto del proceso de sustitución de importaciones en el desarrollo económico de México²⁸, los ejemplos sobre la sustitución de importaciones de los principales servicios de la sección anterior permiten establecer sus principales características de conformidad con los cuatro modos de prestación de los mismos a

²⁸ Para una cuantificación de la contribución de la sustitución de importaciones en bienes al crecimiento del producto, ver F. DE MATEO: "Industria y comercio exterior: Pautas para la aplicación de políticas", en R. DAVILA y A. VIOLANTE (coord.): *México: Una economía en transición*. Colegio Nacional de Economistas y Editorial Limusa, México, 1985.

que antes se hace referencia.

Primero, es en la movilidad del personal donde se inició el proceso sustituidor de importaciones. Sin embargo, este proceso está cargado de contenido político y poco tiene que ver con consideraciones meramente económicas. Sin embargo, puede considerarse que, a partir de la finalización de la segunda guerra mundial y una vez que las comunicaciones mundiales se han hecho más accesibles y veloces, son consideraciones económicas, más que políticas, las que hacen que las restricciones existentes en las leyes y reglamentaciones no se relajen, sino que, al contrario, se apliquen con mayor rigor²⁹.

Segundo, salvo el episodio de control de cambios en 1982, nunca ha habido un intento serio por desviar los gastos de consumidores mexicanos (turistas, enfermos, hombres de negocios, etc.) en el extranjero hacia el interior del país.

Tercero, la sustitución de importaciones de servicios transfronterizos se inicia desde los años veinte y se va acentuando durante las siguientes décadas. Este proceso es el que más tiempo ha durado, pues, como se verá en la próxima sección, aún se sigue protegiendo a muchos de los sectores correspondientes.

Cuarto, la sustitución de importaciones en materia de presencia comercial se inicia con fuerza a partir de mediados de los años treinta³⁰, cobrando impulso en los cincuenta y los sesenta y llegando a su climax a mediados de los setenta con la expedición de la Ley de Inversión Extranjera. A principios de los ochenta todavía se sigue esta política de protección, pero con menor ímpetu.

No obstante las diversas variantes y diferentes casos específicos, el análisis de la sección anterior muestra que la política de sustitución de importaciones en servicios se inicia antes, pero no mucho antes, que en materia de bienes. De hecho, ambos procesos coinciden durante más de cuarenta años. Quizá la principal diferencia estriba en que, como se ha mencionado, en tanto en materia de mercancías se seguía un modelo bien establecido, en servicios esa sustitución se efectuaba en razón del peso específico o situación concreta de cada sector. En Inversión extranjera existe un claro tinte proteccionista en la Ley de 1973, que no sólo consolida situaciones anteriores, sino que también establece nuevas restricciones tanto en bienes como en servicios. En cambio, por ejemplo, en la movilidad transfronteriza de algunos servicios la "sustitución" se efectuaba incluso antes de que surgieran las importaciones.

²⁹ México siempre ha sido considerado como un país de asilo. Pero lo que se analiza en el texto se refiere a la movilidad *temporal* del personal y no a la indefinida. Por ello, queda fuera del análisis el influjo masivo de refugiados españoles en 1939 y años subsecuentes y de ciudadanos del Cono Sur en los años setenta. Sin embargo, en ambos casos hubo protestas de ciudadanos mexicanos que, de una manera u otra, se consideraron amenazados de ser desplazados de sus empleos.

³⁰ Con excepciones, como las de los ferrocarriles, a lo que se hace referencia en la sección anterior.

El Proceso de Liberalización

La liberalización del comercio de bienes se inicia en julio de 1985 y para 1991 México es uno de los países más abiertos al comercio de mercancías en el mundo. Pero esta liberalización no viene acompañada por un proceso de intensidad similar en materia de servicios. Desde luego que en México se dio el debate de si los bienes deberían liberalizarse antes o después de los servicios financieros. Pero esa discusión se limitó a una sola, aunque muy importante, actividad del sector de los servicios.

En los servicios que cruzan las fronteras es muy poco lo que se ha realizado en materia de liberalización frente al exterior. Si bien internamente se efectuó en 1990 una muy grande *desregulación* de la actividad que eliminó los importantes elementos oligopolísticos existentes, reduciéndose los precios y mejorando calidades, se sigue protegiendo al *transporte carretero*, tanto de carga como de pasajeros, de la competencia externa. Ello ha determinado que las nuevas tecnologías sean poco utilizadas en México³¹. Sin embargo, debe recordarse que, coincidiendo con la liberalización del comercio de mercancías, se autorizó el cambio de semiremolques en la frontera, lo que redujo sensiblemente los costes de operación. Es decir, hubo una liberalización parcial en este sector.

En *transporte marítimo* se han eliminado los subsidios a la flota mercante nacional, pero el cabotaje sigue estando reservado, aunque en la realidad no se cumpla, a las empresas nacionales. También aquí ha habido dos hechos de *desregulación* interna que merece la pena mencionar. El primero es que se terminó con el monopolio de una empresa de transporte multimodal, lo que ha permitido que efectivamente esta actividad esté comenzando a desarrollarse en el país, utilizando eficientemente, por vez primera, las nuevas tecnologías. El segundo hecho es la reciente ruptura del monopolio sindical de los trabajadores en el Puerto de Veracruz, el principal del país, lo que permitirá un mayor desarrollo del transporte marítimo.

En materia de *transporte ferroviario* ha habido importantes modificaciones en lo que hace a la participación de los particulares en servicios relacionados³². Sin embargo, en lo que hace al comercio transfronterizo del servicio, tanto el equipo locomotor como la tripulación debe ser mexicano, aunque desde hace tiempo se permite la entrada de carros de ferrocarril extranjeros.

³¹ Por ejemplo, en México el transporte de carga general sigue constituyendo la parte fundamental del sector, en tanto que en Estados Unidos es el transporte unitarizado el preponderante. México no cuenta con la infraestructura para el rápido crecimiento de este último tipo de transporte.

³² Los particulares ya pueden poseer equipo motriz y utilizar trenes unitarios de su propiedad, negociando las tarifas con FF.CC. de México y pueden construir y operar los llamados ferropuertos. Siguen reservados para el Estado la construcción y operación de las vías y la tripulación de los trenes debe ser empleada de FF.CC. de México.

No obstante lo ocurrido en relación con la situación de TELMEX, y que más adelante se reseña, las *comunicaciones vía satélite* continúan reservadas al Estado. Sin embargo, un elemento liberalizador es la obligación de TELMEX de que los subsidios cruzados entre llamadas de larga distancia internacional y las llamadas locales se eliminen para agosto de 1996.

En materia de informática, la Ley de Transferencia de Tecnología se deroga en junio de 1991 y las importaciones de *software* se liberalizan desde finales de los ochenta.

En lo que hace a la movilidad temporal del personal, la Ley General de Población se modificó en 1990 a fin de hacerla más flexible para permitir el ingreso de personal extranjero de manera temporal. Por ejemplo, el personal directivo de empresas prestadoras de servicios podrá acceder al país por un período de un año, prorrogable. También se autoriza la entrada de los miembros extranjeros del consejo de administración de una empresa. Sin embargo, debido a que todavía no se expide su reglamento, la aplicación de la Ley aún no es completa.

Es en materia de inversión extranjera donde se ha efectuado una mayor liberalización del comercio de servicios. En efecto, la modificación al reglamento de la misma en mayo de 1989 liberaliza un número importante de actividades de servicios. Se mantienen como áreas reservadas al Estado los correos (mas no los servicios de mensajería), los telégrafos, la radiotelegrafía y las comunicaciones vía satélite. Como áreas reservadas a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeras se encuentran las siguientes: radio y televisión; transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales; transporte aéreo³³ y transporte marítimo³⁴.

Además del reglamento de esa Ley, a finales de 1989 se modificaron las leyes y reglamentaciones pertinentes para permitir inversión extranjera hasta el 49 por 100 en el capital de las empresas de fianzas y seguros. En 1990 se modificó la Constitución para permitir la reprivatización de la banca, aceptándose hasta un 30 por 100 de capital externo en cada banco. El mismo porcentaje se permite en casas de bolsa.

En aviación civil, al ser reprivatizadas las dos principales empresas, se permite en 1989 la participación extranjera bajo la forma de fideicomisos en empresas "holding" de compañías de aviación³⁵.

En 1989 se autoriza el servicio de telefonía celular, y en ocho de las nueve zonas o regiones en que se divide el país, empresas extranjeras participan con el 49

³³ Sin embargo, ver *supra*.

³⁴ Existe una incongruencia legal que se explica *infra*.

³⁵ Esta figura legal sólo ha sido utilizada por Mexicana de Aviación. En Aeroméxico el Sindicato es propietario del 25 por 100 de las acciones.

por 100 del capital de cada una de las compañías que proporcionan el servicio.

También en 1990, se reprivatiza TELMEX, permitiéndose hasta un 49 por 100 de capital extranjero en las acciones con derecho de voto. Además, acciones sin derecho a voto, con valor por varias centenas de millones de dólares, se ponen a la venta en los mercados internacionales.

Más aún, el nuevo título de concesión de TELMEX, de agosto de 1990, incluye una cláusula indicando que para el mismo mes de 1996 se permitirá la competencia en los servicios de larga distancia, con participación de capital extranjero.

De esta manera, la modificación al reglamento de la Ley de Inversión Extranjera ha abierto a la presencia comercial de empresas foráneas de servicios el 84 por 100 del PIB de ese sector. Al respecto, el 70 por 100 del PIB de servicios está abierto a la inversión extranjera con una participación de hasta el 100 por 100. En el 11 por 100 se permite hasta el 49 por 100 de inversión foránea, y en el 3,3 por 100 se autoriza hasta el 30 por 100.

Finalmente es reseñable que, de manera rápidamente creciente, la inversión extranjera en el mundo se está dirigiendo hacia el sector de los servicios. En México, en la actualidad los servicios están recibiendo anualmente hasta el 70 por 100 de los flujos de inversión foránea, a pesar de que en términos acumulados representa menos del 20 por 100. En otras palabras, los servicios se han convertido, con mucho, el sector que en México atrae mayores recursos del exterior. Esto se debe tanto a las nuevas tendencias mundiales como a la liberalización efectuada en 1989³⁶.

97

Conclusiones

a) En México, la sustitución de importaciones en materia de servicios comenzó antes que en el ámbito de las mercancías. Sin embargo, con ciertas excepciones importantes, el adelanto en el tiempo de un proceso sobre el otro fue de unos cuantos años, y ambos coexistieron durante más de cuatro décadas. Al respecto, es posible efectuar la hipótesis de que el éxito en esa política en ciertos servicios (por ejemplo, transporte terrestre y construcción, para sólo mencionar a dos de ellos) mostró a las autoridades correspondientes que la sustitución de importaciones también funcionaría en materia de mercancías.

³⁶ Desde antes se había producido una liberalización implícita a través de la creciente autorización de la CNIE de proyectos con participación extranjera superior al 49 por 100. De la misma manera, en los *swaps* de deuda por inversión, la mayor parte se dirigió hacia el sector de los servicios, en especial hacia actividades relacionadas con el turismo.

b) El proceso de liberalización frente a la competencia externa en bienes ha sido más profundo y se inició antes (en 1985) que en servicios (en 1989). En este último caso, la mayor liberalización se ha efectuado respecto a la presencia comercial de empresas extranjeras.

c) Siendo uno de los principales problemas al analizar los servicios la falta de estadísticas, particularmente en materia de comercio exterior, no es posible establecer cuándo culmina el proceso de sustitución de importaciones en servicios, pero se puede tratar de imaginar algunas fechas para cada modo de prestación:

En movilidad temporal de personal, a fines de los sesenta prácticamente ya no se requería ningún técnico extranjero en el país, salvo en algunos servicios muy específicos y sofisticados. Sin embargo, a partir de mediados de los setenta empiezan a surgir servicios nuevos y a mejorarse los ya existentes, cuya prestación requiere de personal especializado. Durante la bonanza petrolera se permite el ingreso, legalmente o de "contrabando", a ese tipo de personal, pero con la crisis subsecuente se restringen fuertemente estas "importaciones". El resultado fue un importante rezago tecnológico en la mayoría de los servicios utilizados como insumos en la producción de mercancías y de otros servicios³⁷.

98

Por lo que hace a la movilidad transfronteriza de los servicios, para finales de los cincuenta el proceso estaba prácticamente terminado, con la excepción de algunos servicios relacionados con las telecomunicaciones. Más aún, los intentos de sustitución de importaciones de telecomunicaciones de valor agregado, iniciados a finales de los setenta y principios de los ochenta, no tuvieron éxito, lo que se demuestra por la muy reducida participación de estos servicios en el PIB del país³⁸.

Finalmente, en materia de presencia comercial, cuando la Ley de Inversión Extranjera se expidió en 1973, una parte muy importante del proceso de sustitución de importaciones ya se había realizado. Sin embargo, esa Ley prolongó el proceso hasta principios de los ochenta. A partir de entonces, las autorizaciones otorgadas por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera para proyectos con capital externo mayor al 49 por 100, que marca la Ley, se hicieron cada vez más frecuentes. Primero, la economía mexicana había entrado en su mayor crisis desde el siglo XIX y necesitaba recursos externos para compensar hasta donde fuera posible la caída en el ahorro interno —y consecuentemente en la inversión pública y privada— y el au-

³⁷ Como dice A. TEN KATE (véase su artículo en este número de *Pensamiento Iberoamericano*), además de depender de la magnitud del mercado interno, un proceso sustituidor de importaciones funciona cuando el desarrollo tecnológico a nivel mundial se estanca, en términos relativos, durante algunas décadas. Deja de ser útil en el momento en que los avances tecnológicos descalifican rápidamente al proceso interno de aprendizaje de esas tecnologías. Esto es lo que ha ocurrido desde mediados de la década de los setenta.

³⁸ El 0,03 por 100, incluyendo una amplia participación del fax, el cual algunos autores no consideran como un servicio de valor agregado.

mento del servicio de la deuda.

En segundo lugar, como se ha señalado, el proceso de sustitución de importaciones había llegado prácticamente a su término: las principales actividades de servicios estaban en manos de mexicanos o del Estado. Finalmente, cuando se hizo evidente la necesidad de incrementar rápidamente las exportaciones de mercancías para lograr el equilibrio del sector externo, cada vez resultó más claro que también se requerían algunos servicios "claves", sin los cuales no era posible aumentar las ventas al exterior a la velocidad requerida.

d) En relación al último punto del párrafo anterior, y sin tener más que varios ejemplos para avalarlo, es posible que la liberalización de bienes haya tenido como consecuencia *el contrabando* de ciertos servicios. Esto es particularmente aparente en el caso de servicios profesionales y algunos servicios de telecomunicación de valor agregado.

e) El principal ímpetu en la liberalización del comercio de servicios ha venido del lado de la liberalización de las restricciones impuestas a la inversión extranjera. En efecto, el nuevo reglamento de la Ley, expedido en mayo de 1989, liberalizó múltiples servicios antes sujetos a limitaciones en la participación de capital foráneo.

f) El modelo de desarrollo adoptado, orientado hacia el exterior, requiere de una mayor liberalización del sector de los servicios en los tres modos de prestación de los mismos. Sin embargo, cada sector tiene su propia problemática y una situación histórica muy particular. Ello significa que el proceso liberalizador no puede ser único ni existir una receta aplicable a todos ellos. Sin embargo, el realizar un diagnóstico particular de la situación de cada servicio no es el objeto de este trabajo.

g) Este artículo representa sólo un primer intento de análisis del proceso de sustitución de importaciones en este sector. Se requiere realizar un esfuerzo mucho mayor para profundizar en su estudio, particularmente a nivel sectorial. Sin embargo, también es importante analizar con mayor detalle, especialmente con métodos cuantitativos, el proceso en su conjunto, así como tratar de establecer su relación con la política industrial seguida en las diferentes etapas en el desarrollo del país.

Liberalización Comercial con Alta Inflación: Argentina y Brasil

En este segundo grupo de artículos se abordan dos experiencias de liberalización comercial en contextos hiperinflacionarios: los casos de Argentina y Brasil.

La experiencia histórica de los intentos de liberalización de finales de los setenta en el Cono Sur indica que su fracaso puede atribuirse precisamente a problemas de la dinámica económica de corto plazo.

Con esta perspectiva, **Mario Damill y Saúl Keifman** cuestionan la factibilidad del proceso de liberalización en Argentina al haberse efectuado en un contexto de fuerte apreciación cambiaria y prescindiendo de incentivos reasignadores de recursos hacia sectores con potencial de crecimiento a largo plazo.

Por su parte, **Winston Fritsch y Gustavo Franco**, después de analizar los resultados de comercio exterior de Brasil a lo largo de los ochenta, también plantean los problemas asociados a la política de liberalización comercial iniciada en 1990, fundamentalmente los relativos a la falta de coordinación entre el uso de incentivos a la inversión y el patrón de transformación sectorial resultante de la liberalización.

Mario Damill
Saúl Keifman

Liberalización del Comercio en una Economía de Alta Inflación: Argentina 1989-91(*)

Introducción

A comienzos de los años noventa el gobierno de Carlos Menem puso en práctica una sucesión de medidas orientadas a la liberalización del comercio de la Argentina con el resto del mundo. El arancel promedio de importación se redujo sustancialmente, los derechos específicos fueron eliminados y las restricciones cuantitativas suprimidas casi en su totalidad. Los impuestos a las exportaciones agropecuarias fueron asimismo significativamente rebajados.

Si bien la reforma comercial se había iniciado algún tiempo antes, bajo la administración del Dr. Alfonsín, las transformaciones que se produjeron en 1990-91 han sido tan notables que puede hablarse de un cambio de rumbo, más que de la continuidad de una tendencia. Además de las diferencias que se observan entre la nueva fase y la precedente en cuanto a la intensidad y al ritmo de la apertura, que se aceleró marcadamente, se destacan los contrastes de las formas de articulación de las políticas comerciales con las políticas macroeconómicas de corto plazo.

Este último aspecto es de especial importancia puesto que el proceso de reforma comercial ha venido desarrollándose durante un período en que los rasgos de inestabilidad que presenta la economía argentina se mostraron particularmente exacerbados. Las fluctuaciones de precios relativos han sido de tal magnitud en los últimos años, que la discusión de los efectos asignativos de los cambios en las regulaciones del comercio parece teñirse, al menos circunstancialmente, de irrelevancia. En un contexto de tan acentuado desequilibrio, el análisis de las interacciones entre la liberalización comercial y las políticas de estabilización adquiere particular inte-

103

(*) Los autores agradecen los valiosos comentarios recibidos de DIANA TUSSIE y MANUEL AGOSIN a una primera versión del trabajo, presentada en el Seminario Internacional sobre «Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo», organizado por el ICI, CEPAL y UNCTAD, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991).

rés. Es éste un eje analítico privilegiado en este trabajo al enfocar los cambios recientes en las regulaciones al comercio en la Argentina¹.

Esta aproximación al problema resulta ampliamente justificada si se considera, por ejemplo, que el costoso fracaso de los intentos de liberalización de fines de los setenta en el Cono Sur de América Latina puede atribuirse precisamente a problemas de la dinámica de corto plazo de la economía. De modo que si bien existe relativamente poca controversia en relación con la conveniencia de un movimiento hacia una mayor apertura económica², las cuestiones relativas a *cómo* deberían desarrollarse esos procesos en cada caso nacional mantienen aún abiertos numerosos interrogantes de primera importancia. En este plano, la experiencia argentina reciente presenta rasgos que hacen difícil pensar que la particular combinación de reforma comercial y políticas macroeconómicas de corto plazo de comienzos de los noventa pueda sostenerse sin cambios de importancia.

En la sección siguiente se presenta el cuadro macroeconómico en el que la reforma comercial ha venido desarrollándose y se analizan las perspectivas de las políticas de corto plazo que el gobierno lleva adelante, según se aprecian en el último trimestre de 1991. Posteriormente, en la sección segunda, se describen los aspectos específicos del proceso de apertura, comenzando por sus antecedentes desde la fase de ajuste externo que sucedió a la crisis de sobreendeudamiento de comienzos de los ochenta. Por último, cierra el trabajo una sección de reflexiones finales en la que se evalúan los principales aspectos de la reforma comercial y de su interacción con las políticas de corto plazo.

104

Inestabilidad Macroeconómica y Liberalización del Comercio

La evolución reciente de la economía

Un cuadro de acentuada inestabilidad. La Argentina atraviesa, a comienzos de los años noventa, una fase de marcada inestabilidad macroeconómica. Dos hiperinflaciones en el lapso de un año y una recesión profunda y prolongada han sido las manifestaciones más notorias de una situación crítica sin precedentes, en la que su-

¹ También merece atención la relación de la reforma comercial con otros conjuntos de políticas, como las de naturaleza sectorial. Estas, que han estado muy lejos de constituir un conjunto coherente de acciones, tendieron además a debilitarse hasta casi desaparecer en los últimos años.

² Según postula, en su agenda de reformas, el llamado "Consenso de Washington". Véase al respecto WILLIAMSON (1990). Para un enfoque crítico del "Consenso", véase FANELLI *et al.* (1990).

cesivos intentos de estabilización de choque obtuvieron resultados efímeros y los márgenes de acción de las políticas económicas tendieron a estrecharse progresivamente.

Estos rasgos de ingobernabilidad resultaron del considerable agravamiento, desde comienzos de la década de los ochenta, de dos desequilibrios básicos que presentaba ya la economía argentina como características típicas de su desarrollo de posguerra: el desequilibrio externo y el fiscal. La pronunciada acentuación de estos rasgos se debió, en esencia, al impacto de la crisis de la deuda externa y a las formas concretas que asumió posteriormente el ajuste a la nueva situación de endeudamiento. La cuenta corriente del balance de pagos se convirtió en estructuralmente deficitaria por el peso de los intereses de una deuda cuya contrapartida principal tomó la forma de fuga de capitales.

El agravamiento de los desequilibrios externo y fiscal generó inestabilidad en los mercados financieros y cambiarios y fue una importante fuente de presiones inflacionarias. Tales efectos inflacionarios fueron potenciados por la existencia del llamado *régimen de alta inflación*. Este constituye un rasgo estructural de la economía que debe ser tenido muy en cuenta en el diseño de las políticas macroeconómicas puesto que puede condicionar en gran medida sus efectos. Es particularmente relevante para entender el tipo de articulación entre las políticas de apertura y las políticas macro de corto plazo³.

105

En la Argentina, la propensión del régimen de alta inflación a devenir en hiperinflación, el persistente desequilibrio fiscal, la fragilidad financiera de la economía y las dificultades en las negociaciones con los acreedores externos alimentan el elevado grado de incertidumbre en que operan los agentes económicos y se reflejan con claridad en los indicadores de desempeño.

Así, por ejemplo, el producto bruto interno cayó en 1990 a un nivel similar al de 1982, que fuera el más bajo de la década pasada. La inversión bruta interna se ha reducido a magnitudes de entre 7 y ocho puntos del producto, por debajo de todos los registros precedentes y en un nivel que indica que la inversión neta resulta negativa. Las tasas de desempleo abierto urbano alcanzaron sus máximos históricos en el primer semestre de 1990, aproximándose a 9 por 100 de la población económicamente activa. En las estadísticas disponibles no hay antecedentes de niveles tan bajos de acumulación de capital ni de tan elevadas tasas de subutilización de la mano de obra.

El grado de monetización y la intermediación financiera interna cayeron tam-

³ El concepto de régimen de alta inflación se plantea y discute en FRENKEL (1990b).

CUADRO 1
ARGENTINA. INDICADORES MACROECONOMICOS

Tasa de Crec. PIB (en %)	Inflación		Balance de Pagos			Liquidez		Deuda Externa			Déficit Fiscal (en % PIB)		
	IPC	IPM (en %)	Cuenta Corriente	Saldo Comercial (en millones de US\$)	Variación de Reservas	M1	M2 (en % del PIB)	Pública	Privada	Total		en % del PIB	
1975	-0,6	335,1	348,2	-1.284,6	-985,2	-791,1	10,9	17,1	4.021,3	3.853,8	7.875,1	16,7	15,1
1976	-0,1	347,5	386,1	649,6	883,1	1.192,4	6,8	9,5	5.189,0	3.090,5	8.279,5	17,1	11,7
1977	6,3	160,4	147,2	1.289,9	1.490,3	2.226,5	6,6	13,2	6.043,7	3.634,5	9.678,2	17,4	4,7
1978	-3,1	168,8	143,3	1.833,6	2.565,8	1.998,4	6,4	17,6	8.357,0	4.139,1	12.496,1	21,6	6,5
1979	6,9	139,7	128,9	-536,4	1.109,9	4.442,4	6,2	19,0	9.960,3	9.074,4	19.034,7	26,3	6,5
1980	1,1	87,6	57,5	-4.767,8	-2.519,2	-2.796,1	7,5	24,9	14.459,0	12.703,0	27.162,0	30,9	7,5
1981	-6,7	131,2	180,2	-4.714,0	-287,0	-3.806,5	6,3	23,6	20.024,0	15.647,0	35.671,0	40,1	13,3
1982	-4,6	209,7	311,3	-2.357,7	2.286,8	-755,0	4,9	16,9	28.616,2	15.018,2	43.634,4	53,7	15,1
1983	2,8	433,6	411,3	-2.461,0	3.331,1	-76,0	3,8	11,6	31.709,0	13.360,0	45.069,0	53,6	15,2
1984	2,6	686,8	625,7	-2.391,0	3.523,0	74,0	3,8	10,8	35.527,0	10.644,0	46.171,0	52,2	11,9
1985	-4,5	385,4	363,9	-953,0	4.582,0	2.017,0	3,6	10,8	40.868,0	8.458,0	49.326,0	59,2	6,0
1986	5,3	81,9	57,9	-2.859,0	2.128,0	-563,0	5,7	16,5	44.726,0	6.696,0	51.422,0	59,7	4,7
1987	1,6	131,3	181,8	-4.236,0	541,0	-1.106,0	5,2	18,2	51.793,0	6.531,0	58.324,0	64,5	6,7
1988	-2,8	342,9	431,6	-1.572,0	3.810,0	1.784,0	3,3	15,4	53.265,0	5.038,0	58.303,0	63,8	8,6
1989	-4,6	4.924,0	5.386,4	-1.305,0	5.374,0	-1.701,0	2,8	13,2	58.397,0	4.917,0	63.314,0	70,0	7,2
1990	-0,8	1.343,9	798,4	1.750,0	8.274,0	2.750,5	2,5	5,6	nd	nd	61.269,0	nd	4,9

FUENTE: BCCA, CEPAL Y SECRETARÍA DE HACIENDA.

bién a niveles mínimos, particularmente a partir de las crisis hiperinflacionarias, y si bien luego de éstas tendieron a recuperarse, no retornaron a los escalones previos.

CUADRO 2
ARGENTINA. TIPOS DE CAMBIO REALES
(Segundo Trimestre de 1990 = 100)

AÑO	TCIMPO (1)	TCLIBRE (2)
1975	83,02	226,20
1976	121,22	182,25
1977	105,75	106,11
1978	84,60	83,93
1979	60,95	60,76
1980	50,43	50,37
1981	60,60	77,17
1982	100,15	141,90
1983	117,34	160,29
1984	106,70	147,38
1985	120,12	141,83
1986	107,38	119,81
1987	108,95	139,52
1988	110,80	127,71
1989	140,21	192,77
1990	93,69	93,85
1991(*)	69,37	69,24

FUENTE: *Elaboración propia* sobre la base de CEPAL e INDEC.

(*) Estimación correspondiente al primer semestre.

(1) Tipo de cambio de importaciones. No incluye aranceles.

(2) Tipo de cambio libre (o paralelo, en los períodos con control de cambios). (1) y (2) fueron ajustados por índice de precios mayoristas de los Estados Unidos y deflactados por el índice de precios combinados (un promedio del ipc y del ipmnan -índice de precios mayoristas nacionales, sin alimentos-).

Las oscilaciones de los precios relativos han sido, asimismo, de magnitud inusitada a lo largo de los últimos años. El tipo de cambio real, por ejemplo, tocó sus máximos históricos en 1989, pero durante 1990 un proceso de rápida apreciación de la moneda doméstica lo condujo a los niveles más bajos de la última década, como puede constatarse en el Cuadro 2. Los salarios reales industriales se ubicaron en 1990 tan sólo 7 por 100 por encima del promedio de 1982, el más bajo de los años ochenta, y resultaron 20 por 100 inferiores al pico alcanzado a inicios del gobierno de Alfonsín, en 1984.

Sin embargo, el signo negativo de los indicadores de desempeño señalados contrasta con el logro, en 1990, de un superávit comercial récord, superior a los 8000

millones de dólares, que permitió obtener por primera vez desde 1978 un resultado positivo en la cuenta corriente del balance de pagos. Esto es en parte consecuencia de la profunda recesión (con la consiguiente contracción de las importaciones de insumos, a la que contribuyó, en 1989, el elevado tipo de cambio real promedio) pero también de las mayores ventas externas: las exportaciones de bienes, medidas en dólares, crecieron a una tasa anual media de casi un 25 por 100 entre 1987 y 1990⁴.

No obstante el excedente comercial alcanzado, en ausencia de un resultado fiscal primario suficiente para permitir al sector público "comprar" ese superávit sin emisión, el mismo gravitó en la intensa apreciación del austral a partir de marzo de 1990. Esta fue muy parcialmente "corregida" como resultado de una corrida cambiaria a comienzos de 1991, de manera que el bajo nivel de la paridad real constituye, promediando 1991, un problema central para la política de estabilización y también, por cierto, para el proceso de apertura (Véase al respecto el Cuadro 3).

Estas marcadas fluctuaciones se vinculan con una apretada sucesión de eventos y cambios de política en los últimos tres años. Una sintética descripción de los mismos puede resultar entonces de utilidad para caracterizar el marco macroeconómico del proceso de liberalización comercial.

El período 1989-91

108

En esta sección se describen de modo sucinto los principales acontecimientos de la evolución económica argentina durante el lapso 1989-91⁵.

La primera hiperinflación. En febrero de 1989 una crisis cambiaria puso fin al último intento de estabilización del gobierno del Dr. Alfonsín, el plan Primavera. Ante la penuria de reservas de divisas que enfrentaba, el Banco Central dejó de intervenir en el mercado libre de cambios, en el que venía regulando la paridad mediante ventas de dólares que adquiría en un segundo mercado, llamado "oficial". Al cesar la intervención, el dólar en el mercado libre inició una vertiginosa subida, que sería el detonante de la primera hiperinflación. El episodio hiperinflacionario que siguió a la crisis cambiaria se extendería hasta el final del segundo trimestre del año. La economía ingresó en una fase de mercado descontrol y frecuentes cambios de política. En particular diferentes esquemas cambiarios suceden unos a otros en apretada secuencia entre febrero y junio.

⁴ A precios de 1970, las exportaciones pasaron de poco más de 15 por 100 a casi 25 por 100 del PIB en un lapso de dos años. Pese a la evolución favorable del comercio, la Argentina estuvo en una situación de moratoria de hecho en los pagos del servicio de la deuda financiera externa con los bancos comerciales desde abril de 1988 hasta mediados de 1990, acumulando considerables atrasos.

⁵ Una exposición detallada de los eventos y políticas que se describen en esta sección puede consultarse por ejemplo en: *Coyuntura Económica Latinoamericana* (1990 y 1991) y en *Situación Latinoamericana* (1991). Véase también DAMILL y FRENKEL (1991).

El primer plan de estabilización del nuevo gobierno. En junio de 1989, ante la evidente ingobernabilidad de la coyuntura económica, el Presidente Alfonsín comunicó su decisión de renunciar y transferir anticipadamente el mando al gobierno electo, que legalmente debía asumir en diciembre. El Dr. Menem asumió a comienzos de julio e inmediatamente fue lanzado un nuevo plan de estabilización, conocido como plan BB, fruto de un acuerdo del gobierno con un importante grupo empresarial del que provino el núcleo de funcionarios que accedió entonces a la conducción económica. El plan BB combinó un esquema de política de ingresos, dirigido a quebrar la inercia inflacionaria, con medidas orientadas a un mayor control fiscal y monetario. Se mantuvo el esquema cambiario establecido en junio por las autoridades anteriores, caracterizado por un tipo de cambio único y fijado por el Banco Central (que fue devaluado en alrededor de 170 por 100 en relación con el promedio del mes anterior).

La segunda hiperinflación. A pesar de que el plan BB tuvo éxito inicialmente en reducir la inflación, la inflación residual y la ineficacia de la política monetaria originaron la aparición de una brecha cambiaria importante. Así, a principios de diciembre la conducción económica optó por una fuerte devaluación. Esta convalidó la paridad vigente previamente en el mercado paralelo. El choque devaluatorio de diciembre fue acompañado por un importante ajuste de tarifas y por la reprogramación de una parte de la deuda pública. Este último anuncio pesó en forma muy negativa sobre el grado de confianza en los títulos emitidos por el Tesoro. Esta explosiva combinación de medidas dio origen a una rápida reacceleración en el ritmo de incremento de precios, que devendría en el segundo acontecimiento hiperinflacionario, extendido desde entonces hasta marzo de 1990.

109

Al no poder mantenerse un tipo de cambio fijo, se anunció la flotación cambiaria y la eliminación de todas las regulaciones de precios privados. En plena aceleración de la inflación, la presión sobre el mercado de divisas no cedió y a fin de evitar una corrida generalizada contra los bancos, en medio de fuertes rumores de que se adoptaría un sistema de libre convertibilidad del austral⁶, el gobierno optó por una "solución" drástica, conocida como *plan Bonex*. El día primero de enero del año 90 los depósitos a plazo fijo del público en el sistema financiero fueron convertidos en títulos de la deuda externa. La deuda pública interna, constituida en proporción elevada por encajes bancarios remunerados por el Banco Central recibió el mismo tratamiento. En tanto la conversión de los depósitos por títulos se hizo a la par, las pérdidas de capital de los tenedores de los activos convertidos fueron muy importantes. Luego de una breve "calma" cambiaria como consecuencia de la brutal contracción de la liquidez provocada por el plan Bonex, la corrida cambiaria y la aceleración inflacionaria retomaron impulso.

⁶ Que suponía una fuerte devaluación, dada la relación existente en ese momento entre la base monetaria y las reservas de divisas del Banco Central.

El período de apreciación cambiaria. En febrero y marzo de 1990 una sucesión de drásticas medidas monetarias y fiscales (estas últimas centradas en la contención de los gastos, particularmente salariales) permitió poner freno a la burbuja cambiaria. La relativa estabilidad del tipo de cambio nominal que se logró entonces, dio fin a la segunda hiperinflación. En efecto, a partir de marzo de 1990 se observó una fuerte caída de las tasas inflacionarias. Estas tendieron a oscilar, sin embargo, en una banda entre 10 y 15 por 100 mensual, con un importante componente inercial resultante del restablecimiento de los mecanismos propios del régimen de alta inflación. En ese contexto, la demanda de dinero se recuperó de manera importante, desde los muy deprimidos niveles a los que había caído en el primer trimestre del año. El aumento de la demanda monetaria permitió que el Banco Central adquiriera divisas sin generar presiones alcistas sobre el tipo de cambio. Por el contrario, aunque las reservas líquidas de libre disponibilidad se incrementaron apreciablemente, la paridad real tendió a caer con rapidez. Entre marzo y diciembre la acción antiinflacionaria del gobierno se basó casi exclusivamente en instrumentos fiscales y monetarios y no se usaron políticas de precios o de ingresos. Frente a un mercado de cambio flotante que presentaba un exceso de oferta de divisas desde el final de la segunda hiperinflación, el Banco Central optó en algunos momentos por intervenir para frenar la caída de la paridad. Cuando, por el contrario, decidió retirarse del mercado a fin de lograr un mejor control de la cantidad de dinero, la caída del tipo de cambio se acentuó. La persistente apreciación del austral se sumó al progresivo deterioro de las cuentas fiscales, que mostraban un panorama muy desfavorable hacia fin de año; ambos factores alimentaron una nueva burbuja cambiaria a inicios de 1991.

Esta crisis, que se agrega a los sucesivos fracasos de los intentos estabilizadores precedentes, llevó entonces al gobierno de Menem a un importante cambio de rumbo. Se optó finalmente por abandonar el esquema de paridad flotante, que resultaba particularmente inadecuado en una economía con rasgos tan notorios de inestabilidad⁷. No se retornó, sin embargo, a una política de cambio fijo determinado por el Banco Central. El eje del nuevo plan de estabilización fue el establecimiento de la libre convertibilidad del austral a una tasa de cambio fijada por ley.

Los lineamientos del plan de convertibilidad. El nuevo plan de estabilización, vigente a partir del primero de abril de 1991, tiene los siguientes componentes fundamentales:

⁷ Hasta ese momento, desde diciembre de 1989, el gobierno había presentado a la flotación cambiaria como un elemento más de las políticas de libre mercado, que aparecían en el primer plano en el discurso oficial. Ese esquema, que produce un evidente efecto amplificador del grado de incertidumbre sobre precios en una economía de marcada volatilidad, tenía justamente, desde el punto de vista oficial, "la virtud de la incertidumbre". Esta se expresaba, desde esa misma perspectiva, en el hecho de que el Banco Central no tenía que hacer frente a los supuestos costes de la fijación del tipo de cambio.

a) un conjunto de acciones orientadas a mejorar las cuentas fiscales, que se deterioraron significativamente desde mediados de 1990. Se incluyen aquí diversas medidas impositivas aprobadas por las Cámaras en febrero, como también nuevos ajustes de tarifas. El gobierno manifestó asimismo el propósito de desarrollar una acción fiscalizadora intensa dirigida a reducir los elevados índices de evasión impositiva. Se anunció, por otra parte, una política de estricta contención del gasto público. Hubo también, sin embargo, reducciones de impuestos en negociaciones de acuerdos de precios con sectores empresariales y se rebajaron también los tributos al comercio exterior.

b) el establecimiento de la *convertibilidad* del austral por ley del Congreso. Esta obliga al Banco Central a mantener reservas de oro, divisas o títulos en moneda extranjera por un monto equivalente al 100 por 100 de la base monetaria (como mínimo), a la paridad legislada;

c) la apertura de la economía, expresada en la *reforma arancelaria* (que se comenta más adelante en el trabajo), y en la eliminación de derechos específicos de importación, y

d) la prohibición del establecimiento, a partir del primero de abril, de cláusulas de *indización* en los contratos de todo tipo. Este último aspecto se combinó con la definición de pautas de reajuste, particularmente para determinados servicios (colegios, sistemas de medicina prepaga, rentas de inmuebles) que tendieron a *retrotraer* precios o bien a impedir que los mismos reflejaran en el mes de abril, al inicio del plan, las elevadas tasas de inflación que se habían registrado desde el inicio del año 91.

Mediante la fijación del tipo de cambio de convertibilidad, el congelamiento de las tarifas públicas y la desindización de los contratos, el plan procuró obtener una rápida y sustancial caída de las tasas de inflación⁸. Se esperaba también que la subida del poder adquisitivo de los salarios, la reaparición del crédito comercial y la caída de las tasas de interés que debían resultar de este esquema de política produjeran una importante recuperación de los niveles de actividad. Esto, a su vez, resultaría en un aumento de la recaudación tributaria, debido a la fuerte gravitación de los impuestos de alta elasticidad-ingreso. La mayor recaudación facilitaría el logro de una sustancial mejora de los resultados fiscales, lo que es imprescindible puesto que en el nuevo contexto el sector público no puede contar con el financiamiento monetario del Banco Central.

⁸ El gobierno aguardaba, en realidad, una *deflación* de cierta importancia. Las nuevas autoridades suponían que ésta debía resultar de la reducción de la incertidumbre cambiaria, y permitiría mejorar la paridad real. La conducción económica reconoció de hecho el atraso cambiario al tomar como referencia, en las negociaciones de precios con sectores empresariales y al definir las pautas de ajuste de algunos servicios, los precios vigentes en el segundo trimestre de 1990. Se trató de que los precios "negociados" retornaran, en marzo de 1991, al valor que tenían (en dólares) en aquel lapso.

Puede decirse que, en líneas generales, el efecto impacto del plan fue el esperado, aunque con una única e importante excepción: dejando de lado algunos casos aislados, no hubo reducción de precios nominales. La inflación cayó marcadamente, también lo hicieron las tasas de interés nominales y reales, el poder adquisitivo de los salarios aumentó y se observó una reaparición del crédito comercial. Como consecuencia de la recuperación de la demanda agregada y de los niveles de actividad hubo también un apreciable repunte de la recaudación fiscal. Esto permitió recomponer en alguna medida los niveles del gasto público (excesivamente "reprimido" durante la gestión precedente) y, simultáneamente, alcanzar un resultado operativo positivo para el sector público consolidado. Sin embargo, no se produjo la deflación que se requería para corregir un grave problema congénito del plan de convertibilidad: el muy bajo punto de partida del tipo de cambio real.

Las perspectivas a mediados de 1991

El programa nació, por lo tanto, con algunos puntos particularmente débiles entre los que se destaca el nivel de la paridad. No sólo no se observó la reducción de precios nominales que el gobierno esperaba, sino que la inflación "residual", luego del lanzamiento del plan, ha sido inicialmente muy elevada en relación con la inflación internacional. Se produjo, sin embargo, una importante baja a fines del tercer trimestre de 1991, alcanzándose registros del IPC inferiores a 2 por 100 mensual, los más bajos desde 1974. Así, el ritmo de apreciación de la moneda doméstica se redujo en forma significativa. Diversos factores continúan operando, con todo, en sentido contrario a la convergencia de la inflación interna con la internacional. El aspecto clave en este plano será el grado de control que el gobierno pueda mantener, en relación con la presión para la re-indización de los salarios. Un escenario de inflación residual relativamente alta, máxime cuando se parte de una paridad real muy baja, generaría un deterioro progresivo de la credibilidad de la política.

Ciertamente, resultados fiscales mejores que los esperados inicialmente, el logro antiinflacionario y el acuerdo alcanzado con el FMI en julio de 1991, en torno de un nuevo préstamo *stand-by* han fortalecido al plan reduciendo significativamente la probabilidad de un nuevo proceso de huida de la moneda doméstica en lo inmediato. En el mismo sentido operó el éxito del gobierno en las elecciones realizadas en setiembre de 1991, en las que se renovó parcialmente la composición de las cámaras legislativas y se eligieron nuevos gobernadores provinciales. Sin embargo, el esquema de política vigente sigue presentando rasgos de fragilidad, en particular en el plano externo y en el fiscal. En materia de balance de pagos, la fragilidad se manifiesta en particular en el deterioro de la cuenta de comercio, cuyo superávit viene reduciéndose rápidamente a lo largo de 1991, encendiendo luces de

alarma para el futuro mediato. La causa principal de la reducción del saldo del comercio es una muy fuerte expansión de las importaciones, que parece particularmente intensa en la segunda mitad de 1991.

Otro frente crucial para el futuro del plan es naturalmente el fiscal. El superávit operativo alcanzado hacia el tercer trimestre del año es insuficiente para hacer frente a los pagos financieros que el gobierno deberá enfrentar, y el incremento de la recaudación requerido parece muy difícilmente alcanzable. El gobierno tiene, con todo, posibilidades de "pasar por encima" de estas dificultades en el corto plazo apelando a recursos provenientes de la concesión de áreas petroleras y de las privatizaciones de empresas públicas. Pero se trata de recursos "por una sola vez". La situación fiscal no muestra, entre tanto, signos de una mejora que pueda considerarse permanente, y no pueden descartarse problemas con el Fondo Monetario en el curso del *stand-by* vigente, debido a las dificultades que habrán de enfrentarse para cumplir las muy exigentes metas pautadas.

Así, a pesar de sus buenos resultados iniciales, el programa de convertibilidad no se ha consolidado aún a través de transformaciones que puedan dar un carácter permanente al cierre externo y al fiscal. En este último, los desequilibrios de flujos persisten, transitoriamente cubiertos mediante los ingresos por privatizaciones y licitaciones de áreas petroleras. El carácter no permanente del ajuste fiscal se constata también al observar los bajísimos niveles de la inversión pública y los bajos salarios de los funcionarios. Y en el frente externo se observa también una preocupante caída del saldo de comercio, que puede comprometer el futuro de la política de estabilización vigente y, con ella, el de los recientes cambios en el campo de las políticas comerciales.

113

La Política Comercial en el Período 1989-91

Antecedentes: 1983-88

Para entender el significado de la política comercial desarrollada en el período 1989-91 resulta conveniente revisar sintéticamente lo ocurrido durante la década pasada. En esos años, luego de la crisis de la deuda, pueden distinguirse dos fases contrastantes: 1982-1984 y 1985-88.

La política comercial del período 1982-84 estuvo dominada por las urgencias impuestas por el ajuste a la nueva situación de sobreendeudamiento externo. La necesidad de generar rápidamente elevados excedentes comerciales y fiscales para atender el servicio de la deuda generó un proceso de ajuste (iniciado en realidad en 1981) que, por las características que asumiera, agudizó la inestabilidad macroeco-

nómica⁹. Su correlato en el plano de la política comercial fue la imposición de una serie de medidas que redujeron la eficiencia microeconómica del sistema de incentivos. En este cuadro se recurrió a un uso generalizado de controles cuantitativos sobre las importaciones para ahorrar divisas, en tanto que para allegar más recursos al fisco se elevaron los aranceles a la importación y los impuestos a las exportaciones tradicionales. Se redujeron también los reintegros de impuestos a las exportaciones no tradicionales.

Posteriormente, en el período 1985-88, en un contexto caracterizado por un grado de inestabilidad macroeconómica considerable pero menor que en la fase precedente, y bajo la presión desarrollada por los organismos multilaterales de crédito en el marco del Plan Baker, el gobierno democrático encaró un programa de apertura comercial gradual. Este tuvo su máxima expresión en las condiciones de dos préstamos para reformas en la política comercial concedidos por el Banco Mundial en 1987-88¹⁰. Las políticas comerciales desarrolladas en esta fase estuvieron orientadas a lograr, secuencialmente, dos objetivos: en primer lugar, la amortiguación del sesgo antiexportador del régimen de incentivos (que se había acentuado notablemente en el período 1982-84) y, en segundo lugar, la racionalización de la estructura de protección a la producción local.

Para reducir el sesgo antiexportador del régimen de política comercial se adoptaron, fundamentalmente, las siguientes medidas: a) eliminación de los impuestos a las exportaciones, que gravaban no sólo a productos primarios agropecuarios sino también numerosas manufacturas de origen agropecuario¹¹; b) establecimiento de regímenes estables de devolución de impuestos a las exportaciones manufactureras, que fijaron tres niveles para las exportaciones de manufacturas de origen industrial (10; 12,5 y 15 por 100) y 5 por 100 para diversas manufacturas de origen agropecuario, y c) reimplantación del carácter automático del régimen de admisión temporaria de insumos para la producción de 7370 productos industriales destinados a la exportación (ese régimen había sido suspendido en 1983).

Las principales medidas adoptadas para racionalizar la estructura de la protec-

⁹ Esta etapa fue caracterizada como el "ajuste caótico", por sus efectos sobre la dinámica de corto plazo de la economía, marcadamente desestabilizadores, y por las inconsistencias observadas en las políticas económicas entonces aplicadas. Véase al respecto FANELLI *et al.* (1990b).

¹⁰ Véase TUSSIE y BOTZMAN (1989).

¹¹ Las únicas excepciones a esta eliminación fueron algunas materias primas que siguieron gravadas a fin de inducir el procesamiento local de las mismas antes de su envío al exterior (por ejemplo, porotos de soja, cortes vacunos, cueros crudos). Las exportaciones agropecuarias pagan, además, un impuesto específico de 1,5 por 100 para sostener al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. En realidad, si bien la reducción de los impuestos a la exportación constituía un objetivo de largo plazo, en el corto tendía a comprometer los resultados fiscales, por lo que hubo marchas y contramarchas a partir de 1985. La caída de los precios de los bienes exportables inicialmente (que motivaron acciones compensatorias del gobierno), y las presiones del sector agropecuario más tarde (en especial en la última fase del gobierno radical, en la que éste se encontraba particularmente debilitado frente a los grupos de poder), dieron también impulso a la reducción de la carga impositiva sobre las exportaciones.

ción fueron de dos órdenes: a) reducción del universo de importaciones sujetas a restricciones cuantitativas (prohibiciones o permisos previos) y, b) reducción del nivel y dispersión de la protección arancelaria. El valor de la producción del sector de la industria sujeto a restricciones cuantitativas bajó desde un nivel de 62,3 por 100 del total de la producción industrial, a comienzos de 1987, hasta llegar a 18 por 100 en el segundo semestre de 1988.

En el caso de diversos insumos de uso generalizado (petroquímicos y siderúrgicos) la eliminación de la restricción cuantitativa a la importación se vio acompañada por una baja de los aranceles. En otros casos (textiles, por ejemplo) se introdujeron derechos específicos adicionales.

La reforma arancelaria redujo los niveles de protección legal, la cual pasó de un rango de 15-53 por 100 a otro de 5-40 por 100. De tal manera, el arancel promedio pasó de 43 a 30 por 100. Se mantuvieron, sin embargo, regímenes especiales para los sectores automotriz y de informática, con aranceles superiores a 40 por 100.

Un dato relevante en relación al proceso de apertura comercial llevado a cabo en 1985-88 se refiere a la política cambiaria. Las autoridades económicas tuvieron un éxito considerable en mantener el tipo de cambio real en niveles altos y relativamente estables (tomando en consideración la gran magnitud y volatilidad de la tasa de inflación) en el período mencionado. Aún la apreciación de la moneda acumulada en el Plan Primavera (agosto 1988-enero 1989) parece moderada cuando se la compara con las fluctuaciones ulteriores del tipo de cambio real (Véase el Cuadro 3).

115

La apertura comercial en 1989-91

El proceso de apertura comercial impulsado en el período 1989-91 se desarrolló en un contexto macroeconómico muy diferente al de la fase precedente. Esto afectó en forma significativa la naturaleza de las políticas adoptadas. El período se caracteriza, como se describiera en la primera sección del trabajo, por una notable agudización de la inestabilidad económica. La necesidad de contener el deslizamiento de la economía hacia situaciones hiperinflacionarias ha forzado a seguir un curso de política fiscal bastante más restrictivo. El equilibrio presupuestario, por otra parte, se torna más difícil de alcanzar dado el deterioro de la recaudación, afectada por la caída de los niveles de actividad y por el aumento de los índices de evasión. Por otra parte, la *Weltanschauung* de las nuevas autoridades se ha caracterizado por una firme creencia en la eficiencia universal de los mecanismos de mercado. Las exigencias fiscales y los imperativos ideológicos sometieron a la política comercial a una doble tensión que contribuye a explicar su evolución.

El tratamiento de las exportaciones es un claro ejemplo de esta tensión. El nivel

CUADRO 3
 ARGENTINA. TIPOS DE CAMBIO REALES
 (Segundo Trimestre de 1990 = 100)

	Fecha	TCXAGR (1)		TCXIND (2)		TCIMPO (3)		TCLIBRE (4)	
		TRIM.	ANUAL	TRIM.	ANUAL	TRIM.	ANUAL	TRIM.	ANUAL
1975	:1	194,23	173,57	84,17	104,85	67,21	83,02	184,74	226,20
	:2	168,66		89,28		85,78		227,70	
	:3	162,08		110,59		83,60		209,13	
	:4	169,31		135,34		95,51		283,23	
1976	:1	192,58	210,20	137,07	142,10	114,77	121,22	305,43	182,25
	:2	226,73		150,71		128,54		169,40	
	:3	215,25		148,76		123,80		139,50	
	:4	206,26		131,88		117,78		114,69	
1977	:1	232,06	209,83	124,76	120,85	109,12	105,75	111,43	106,11
	:2	237,67		126,49		112,11		112,66	
	:3	185,15		119,13		103,98		102,71	
	:4	184,45		113,02		97,80		97,65	
1978	:1	200,43	175,43	110,24	96,25	95,83	84,60	95,22	83,93
	:2	191,66		100,49		89,13		88,16	
	:3	158,20		90,46		80,11		79,10	
	:4	151,44		83,81		73,35		73,26	
1979	:1	136,90	129,93	76,84	70,34	66,99	60,95	66,23	60,76
	:2	131,84		73,49		63,28		62,65	
	:3	120,20		66,23		57,33		56,76	
	:4	130,78		64,81		56,19		57,40	
1980	:1	144,32	125,84	63,94	58,61	55,29	50,43	55,20	50,37
	:2	122,28		59,94		51,83		51,78	
	:3	113,85		57,32		49,48		49,43	
	:4	122,89		53,25		45,12		45,08	
1981	:1	132,63	142,66	54,21	71,26	45,93	60,60	45,90	77,17
	:2	129,90		71,03		60,36		62,91	
	:3	148,13		77,63		65,90		94,52	
	:4	159,97		82,16		70,21		105,34	
1982	:1	173,77	156,14	90,86	110,15	82,62	100,15	81,14	141,90
	:2	155,34		103,58		93,10		93,02	
	:3	141,58		115,00		105,05		218,65	
	:4	153,86		131,15		119,80		174,77	
1983	:1	156,81	147,95	134,85	128,47	123,19	117,34	158,54	160,29
	:2	152,38		133,46		121,91		149,09	
	:3	137,59		123,36		112,69		179,24	
	:4	145,00		122,22		111,59		154,26	
1984	:1	155,81	138,16	125,16	115,63	114,17	106,70	165,73	147,38
	:2	136,48		111,83		102,07		155,84	
	:3	129,76		108,46		99,07		136,60	
	:4	130,58		117,07		111,48		131,34	

CUADRO 3
ARGENTINA. TIPOS DE CAMBIO REALES
(Segundo Trimestre de 1990 = 100) (Continuación)

Fecha	TCXAGR (1)		TCXIND (2)		TCIMPO (3)		TCLIBRE (4)		
	TRIM.	ANUAL	TRIM.	ANUAL	TRIM.	ANUAL	TRIM.	ANUAL	
1985	:1	134,28	134,02	118,58	120,28	115,40	120,12	147,62	141,83
	:2	129,19		119,00		118,38		136,87	
	:3	127,56		120,89		125,26		147,61	
	:4	145,06		122,66		121,45		135,22	
1986	:1	121,14	119,61	115,48	111,48	114,17	107,38	126,69	119,81
	:2	117,10		109,27		107,97		114,89	
	:3	112,60		106,45		103,54		114,24	
	:4	127,59		114,72		103,83		123,41	
1987	:1	131,36	135,21	117,94	120,46	106,68	108,95	134,09	139,52
	:2	126,00		118,58		107,25		136,94	
	:3	134,43		119,82		108,38		146,73	
	:4	149,03		125,50		113,51		140,32	
1988	:1	168,99	151,51	124,51	117,95	112,61	110,80	150,29	127,71
	:2	166,91		121,59		109,98		133,61	
	:3	141,03		117,52		112,81		120,00	
	:4	129,11		108,17		107,81		106,95	
1989	:1	139,02	135,28	100,57	129,39	101,09	140,21	153,41	192,77
	:2	165,09		162,51		186,97		322,56	
	:3	112,66		125,71		138,19		144,36	
	:4	124,34		128,78		134,61		150,76	
1990	:1	135,63	100,21	126,37	96,32	130,34	93,69	131,29	93,85
	:2	100,00		100,00		100,00		100,00	
	:3	90,72		90,89		82,56		82,41	
	:4	74,50		68,04		61,84		61,72	
1991	:1	88,71	91,99	76,84	76,33	69,84	69,37	69,71	69,24
	:2*	95,26		75,81		68,90		68,77	

(*) Estimación.

(1) Tipo de cambio de exportaciones agropecuarias incluyendo derechos o reintegros, ajustado por el precio internacional de las exportaciones argentinas y deflactado por el índice de precios combinados (un promedio del IPC y del IPMNA - índice de precios mayoristas no agropecuarios nacionales).

(2) Tipo de cambio efectivo de exportaciones industriales.

(3) Tipo de cambio de importaciones. No incluye aranceles.

(4) Tipo de cambio libre (o paralelo, en los períodos de control de cambios). (2), (3) y (4) fueron ajustados por índice de precios mayoristas de los Estados Unidos y deflactados por el índice de precios combinados (IPC e IPMAN).

FUENTE: *Elaboración propia* sobre la base de datos de CEPAL e INDEC.

relativamente alto de los impuestos a las exportaciones prevaleciente desde mediados de 1989 hasta finales de 1990 revela el predominio de las urgencias presupuestarias. Sin embargo, no sin ciertas contramarchas, los impuestos a las exportaciones fueron gradualmente reducidos hasta alcanzar un nivel muy bajo¹² (3 por 100 en concepto de "Derecho de Estadística") a partir de abril de 1991. Las exportaciones manufactureras, por su parte, recuperaron lentamente las devoluciones de impuestos que estuvieron suspendidas desde mediados de 1989. Si bien el gobierno reconoció la deuda por las mismas para todo el período transcurrido (con excepción del lapso marzo-junio 1990), demoró la realización de su pago (mediante la entrega de los correspondientes bonos), subordinándola de hecho a la evolución de la caja del sector público. A estos antecedentes se sumó la decisión, comunicada en marzo de 1991, de reducir los niveles de las devoluciones de impuestos a las exportaciones de manufacturas en 33 por 100, por lo cual las mismas han pasado de 15; 12,5 y 10 por 100, a 10; 8,3 y 6,7 por 100, respectivamente, y de 5 a 3,3 por 100. También en este caso, el gobierno ha supeditado estas devoluciones, explícitamente, a la evolución de las cuentas fiscales. Por último, cabe agregar que fue suspendido el régimen de admisión temporaria automática, reemplazado por un régimen de *draw-back* (devolución *a posteriori* de los impuestos incorporados en los insumos). Vale la pena mencionar que el régimen de *draw-back* ya existía con anterioridad pero no era utilizado por los exportadores debido a su mayor coste financiero.

118

Las políticas aplicadas en el período más reciente en relación con la importación muestran, en cambio, modificaciones más espectaculares, especialmente, en materia arancelaria.

En materia de medidas no arancelarias, cabe señalar que el proceso de reducción del universo de restricciones cuantitativas, iniciado bajo el gobierno anterior, fue completado por la administración actual. Este proceso tuvo dos hitos en octubre de 1989 y febrero-marzo de 1990, como se aprecia en el Cuadro 4 (ítem relativo al Anexo II). Las restricciones quedaron prácticamente eliminadas a fines de 1990. Sólo subsistían para 25 posiciones del nomenclador arancelario (correspondientes a automóviles y partes) sobre un total de 10 mil. Subsistieron regímenes especiales para la industria del automotor, en la forma de cuotas de importación, y para la industria electrónica, aunque en este caso en la forma de aranceles más elevados.

En materia de aranceles, se produjeron sucesivas rebajas que condujeron a la estructura vigente a partir de abril de 1991. Esta comprende tres niveles arancelarios: cero para materias primas y productos alimenticios, 11 por 100 para insumos y 22 por 100 para bienes finales. El tratamiento especial para la industria automotriz incluyó, además de las cuotas de importación ya indicadas, aranceles de 35 por 100,

¹² Se mantienen las mismas excepciones señaladas en la nota anterior.

CUADRO 4
ARGENTINA. EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA

	Condición inicial (1)	Oct. 89 (2)	Dic. 89 (3)	Ene. 90 (4)	Feb.-Mar. 90 (5)	Abr. 90 (6)	May. 90 (7)	Jun.-Jul. 90 (8)	Ago. 90 (9)	Oct. 90 (10)	Ene. 91 (11)	Abr. 91 (12)
Arancel promedio	28,86	26,46	20,72	16,36	15,47	16,15	18,32	18,45	17,93	17,29	18,15	9,73
Arancel Prom. s/Adic. Transit.	24,27	22,34	17,42	14,81	13,96	14,57	16,98	16,98	16,97	—	—	—
Dispersión	13,90	12,88	10,62	8,32	8,92	8,37	5,21	5,21	5,21	5,36	8,36	9,53
Variabilidad	57,27	57,66	61,00	56,18	64,35	57,42	30,70	30,70	30,71	31,01	46,04	97,96
Moda	40	37	30	24	24	24	24	24	24	24	22	0
Arancel máximo (*)	40	40	24	24	24	24	24	24	24	24	22	22
Arancel mínimo	5	0	0	0	0	0	5	5	5	5	0	0
Cantidad de Posiciones												
Con arancel máximo	2.335	2.311	2.311	3.139	3.020	3.110	3.110	3.113	3.114	3.821	9.177	3.808
Con arancel mínimo	849	777	783	783	1.419	783	795	795	799	926	1.946	5.165
Total con arancel ad-valorem	10.305	10.331	10.247	10.247	10.247	10.247	10.255	10.257	10.267	11.123	11.123	11.745
Con derechos específicos												
Unico	117	104	102	102	100	100	104	60	52	43	17	0
Mínimo	2	25	225	225	225	225	225	268	274	281	262	0
En Anexo II (RME 4070/84) (**)	1.056	122	118	118	27	27	27	27	27	25	0	0
Con Derecho Adic. Transit.	845	807	801	802	800	800	759	788	788	—	—	0

(*) No incluye los aranceles a los que se aplican el derecho adicional transitorio y cuyo arancel máximo básico era del 50% que con derechos adicionales alcanzó 70% en octubre. Ahora no hay derechos adicionales transitorios.

(**) Importaciones sujetas a permiso previo.

(1) Situación vigente luego de la reforma Canitrot, 1988.

(2) RME 59254 y 330 del 89. Ministro Rapanelli.

(3) RME 404, 410, 466, 467 y 487 del 89. Ministro Rapanelli.

(4) RME 1/90. Ministro E. González.

(5) RSCI 12, 13, 14 y 15 del 90. Ministro E. González.

(6) RME 81/90. Ministro E. González.

(7) RME 347/90. Ministro E. González.

(8) RME 491, 492, 495 y 498 del 90 y RSCI 91/90. Ministro E. González.

(9) RME 567, 607, 609 y 610 del 90. Ministro E. González.

(10) RME 871, 873, 874, 875, 876, 898, 1004, 1005, 1071 y 1086 del 90. Ministro E. González.

(11) RME 1153, 1402 y 1403 del 90. Ministro E. González.

(12) RME 86, 88, 96, 179 y 191 del 90. Ministro D. Cavallo.

semejantes a los establecidos, también en carácter excepcional, para la electrónica. En esta oportunidad se eliminaron también los derechos específicos que protegían ciertos bienes (como los textiles) que pasaron a pagar el nuevo arancel máximo. La magnitud del cambio introducido por la reforma arancelaria puede medirse en la caída del arancel promedio ponderado por la producción industrial, que pasa de 30 por 100 en octubre de 1988 a sólo 9 por 100 en abril de 1991. Ese nivel es uno de los más bajos del mundo en desarrollo. El ritmo y magnitud del reciente proceso de apertura comercial revela así una naturaleza muy diferente del llevado a cabo en 1985-88.

El proceso de apertura comercial desarrollado durante 1989-91 se ha caracterizado también por su simultaneidad con un proceso de marcada apreciación de la moneda local. Esto establece otra importante diferencia con la apertura de 1985-88.

Reflexiones Finales

120

En relación con la secuencia y velocidad de las medidas de liberalización y sus vínculos con la dinámica de corto plazo de la economía, la experiencia reciente presenta varios aspectos remarcables. Interesa destacar, en principio, tres de ellos: en primer lugar, la velocidad, la magnitud y el carácter de los cambios de política comercial, que contrastan con el gradualismo aplicado entre 1985 y 1988. En segundo término, su coincidencia con un proceso de veloz apreciación de la moneda doméstica y, en tercer lugar, su efecto negativo sobre las cuentas fiscales.

En relación con sus aspectos más específicamente comerciales y sectoriales, la reforma se caracteriza adicionalmente por: a) un sesgo anti-exportador reflejado en la eliminación práctica de las devoluciones de impuestos a las exportaciones de manufacturas, y b) la ausencia de políticas sectoriales selectivas en el diseño de la estructura arancelaria, que refleja la inexistencia de una estrategia de política industrial. Dado el escalonamiento de la estructura arancelaria, esto favorece en forma indiscriminada a los productores de bienes finales, especialmente a los que utilizan materias primas sin procesar. Las excepciones en automóviles y electrónicos no alcanzan a definir nada semejante a una estrategia articulada. Por cierto, esta ausencia caracterizaba también a la administración precedente.

El primer problema que se debe destacar en relación a las reformas comerciales implementadas en 1989-91 se refiere a los niveles de protección fijados. Una clasificación usual, a este respecto, diferencia entre procesos de "apertura" (*outward-oriented*) y "liberalización"¹³. En este sentido, la intensidad y el carácter de las reformas comerciales recientemente aplicadas en Argentina las aproximan más estre-

¹³ Véase SACHS (1987) y BHAGWATI (1987).

chamente al segundo tipo. Las estrategias de "apertura" se caracterizan por la existencia de una tasa de cambio efectiva promedio de exportación similar a la de importación. De este modo las ventas al exterior y al mercado interno gozan de incentivos similares, en promedio. Este tipo de estrategia es perfectamente compatible con la existencia de importantes desviaciones sectoriales respecto a la media (que típicamente se deben a niveles de protección altos y heterogéneos) y, por lo tanto, no implica necesariamente la existencia de precios relativos domésticos equivalentes a los del mercado internacional. En cambio, las estrategias de "liberalización" o *laissez-faire* persiguen el objetivo de alcanzar un vector de precios relativos internos cercanos a los internacionales, lo que implica, necesariamente, fijar niveles de protección interna muy bajos y con baja dispersión.

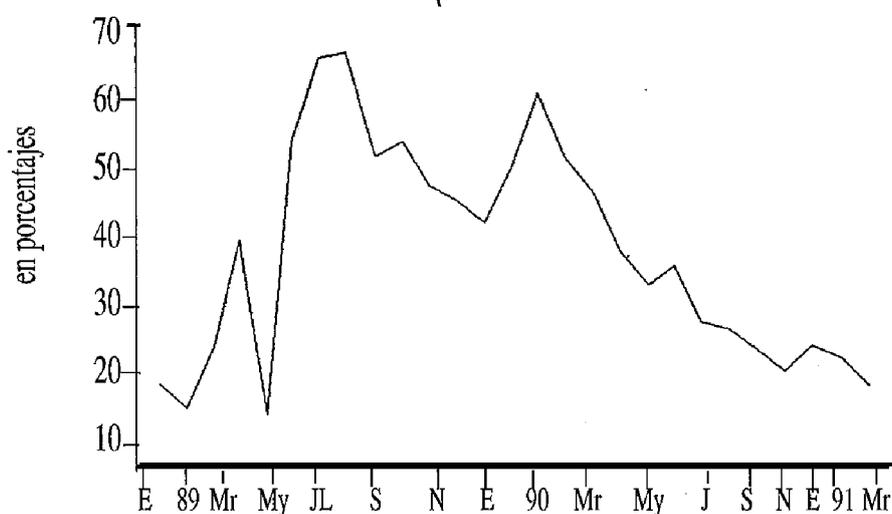
La elección del gobierno argentino de una estrategia próxima a esa noción de "liberalización" ha sido, por cierto, coherente con la orientación general de la política económica. También ha sido notablemente convergente con los planteos del *Washington Consensus*. Sin embargo, el sustento teórico y empírico de la elección de una estrategia de liberalización es cuestionable. Desde el punto de vista teórico, no hay modelos que fundamenten la superioridad en términos de tasa de crecimiento de una estrategia de liberalización extrema. En relación a la evidencia empírica, cabe señalar que las exitosas experiencias de inserción comercial de Asia Oriental (Corea, Japón y Taiwán) se encuadran claramente en la tipología de apertura y no en la de liberalización. En cambio, no resulta fácil encontrar experiencias exitosas de inserción comercial de países que hayan seguido estrategias de *laissez-faire*¹⁴.

121

Un segundo problema de la estrategia comercial adoptada por el gobierno argentino se refiere al ritmo de las reformas. La cuestión del ritmo óptimo de las mismas puede ser enfocada desde tres ángulos diferentes. El primero de ellos se refiere a sus efectos fiscales. El segundo considera los efectos en términos de empleo y crecimiento. El tercero toma en cuenta los impactos sobre la balanza comercial. Desde el punto de vista fiscal, es claro que un ritmo gradual en las reformas es preferible, especialmente cuando ya se han eliminado las restricciones cuantitativas a las importaciones. Esto se debe no sólo al impacto negativo obvio sobre la recaudación tributaria de las rebajas de aranceles y de impuestos a las exportaciones, sino también a la necesidad de parte del sector público de encarar inversiones en infraestructura (puertos, comunicaciones y transportes) para viabilizar el aumento de las exportaciones que se espera de la apertura. El Gráfico 1 ilustra el efecto fiscal originado, en parte, por el cambio en las regulaciones del comercio. El mismo muestra la evolución de la recaudación generada por la Aduana, como proporción de la recaudación total de la Tesorería.

¹⁴ Véase por ejemplo SACHS (1987) y EDWARDS (1989).

GRAFICO 1
RECAUDACION FISCAL (REC. ADUANA/ REC. TESORERIA)



FUENTE: CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL

122

El *trade off* entre apertura y equilibrio fiscal adquiere particular relevancia en economías con graves desequilibrios macroeconómicos y alta inflación, cual es el caso de Argentina. En tal sentido, la conveniencia de realizar reformas drásticas antes de que la situación financiera fiscal muestre señales de consolidación y antes de alcanzada cierta estabilidad macroeconómica parece bastante dudosa. Las reformas aplicadas recientemente en Argentina han gravitado inicialmente en forma negativa sobre los ingresos del sector público, en un contexto de penuria fiscal en el que esto resulta particularmente nocivo.

Desde el punto de vista de la minimización de los costes en términos de empleo y crecimiento que suelen tener las políticas de apertura comercial, existe un acuerdo relativamente amplio sobre la conveniencia de las reformas graduales¹⁵. En esta dirección se ha señalado que una estrategia de mayor gradualismo en lo que se refiere a las importaciones y más agresiva inicialmente con las exportaciones, podría gozar de mayor credibilidad y, por lo tanto, de mayores probabilidades de éxito¹⁶. La razón estriba, precisamente, en que la expansión de las exportaciones permitiría amortiguar en parte los efectos recesivos, apuntalando así la viabilidad de la estrategia. No sorprende que éste haya sido el caso de varios "dragones asiáticos". En tal sentido, en la Argentina de hoy, el problema de la velocidad de las reformas arancelarias se ve agravado por una política de exportaciones inconsistente con la apertura importadora. En efecto, hasta tanto se normalicen los reintegros impositivos a las

¹⁵ Consúltense al respecto, por ejemplo, CORDEN (1987) y EDWARDS (1989).

¹⁶ Véase al respecto BERLINSKY (1986).

exportaciones manufactureras o se generalice el uso del sistema de *draw-back*¹⁷, no puede encuadrarse la política exportadora desarrollada en 1989-91 en la misma categoría que la política de importaciones. En rigor, en este aspecto es más afín a las estrategias de sustitución de importaciones.

Por último, es claro que cuanto más acelerado sea el proceso de reforma comercial mayor será el impacto negativo a corto plazo sobre las cuentas comerciales. En economías que, como la argentina, sufren una situación de sobreendeudamiento externo que obliga a mantener un alto nivel de superávit comercial, éste no es un punto menor. En consecuencia, es altamente probable que un proceso de reforma comercial acelerada que no se vea acompañado de otras políticas que tiendan a elevar el superávit comercial, fracase a poco de andar. Sin embargo, esto plantea un dilema de política, puesto que la viabilización externa de la apertura llevaría a exacerbar las presiones inflacionarias (vía devaluaciones) o a profundizar la recesión (vía políticas de demanda agregada). Es notoria, en el caso argentino, la ausencia de políticas compensatorias de los efectos comerciales de una apertura vertiginosa.

La combinación de impactos negativos en las tres dimensiones señaladas, característica de las reformas comerciales aceleradas, puede plantear problemas serios de credibilidad de las políticas. Estos problemas se ven notablemente acentuados cuando la apertura acelerada se ejecuta en un contexto de alta inflación. Es amplia la literatura relativa a los problemas que se presentan cuando se intenta "abrir" una economía en un contexto de inflación elevada y crónica. Los fracasos de las experiencias de estabilización con liberalización acontecidas en el Cono Sur de América Latina en la segunda mitad de los setenta gozan ya de cierto carácter paradigmático¹⁸. El problema se torna particularmente agudo cuando se trata de economías que sufren desequilibrios macroeconómicos potenciados por su situación de sobreendeudamiento externo. Por otra parte, la conveniencia de abrir la economía después de estabilizar, reconocida aún por economistas del Banco Mundial, cuenta con cierto sustento empírico¹⁹.

123

En rigor, la velocidad del proceso de liberalización en la Argentina parece estar estrechamente ligada a la ilusión de favorecer el logro de la estabilización. Tal como sucediera en 1979-80, la aceleración de la apertura parece estar motivada en gran medida por objetivos antiinflacionarios: la competencia de los productos extranjeros debería contribuir a contener el ritmo de incremento de los precios nominales domésticos. Aún más, en el caso del Plan de Convertibilidad la reducción de

¹⁷ Si la falta de pago de los reintegros impositivos y la sustitución del régimen de admisión temporaria obedecieron a las urgencias fiscales, no hay razones para esperar un comportamiento muy distinto en lo referido a la devolución de impuestos a través del sistema de *draw-back*.

¹⁸ Véase por ejemplo BRUNO (1988); EDWARDS (1989); FRENKEL (1988) y SACHS (1987).

¹⁹ Véase por ejemplo MICHALOPOULOS (1987) y SACHS (1987).

CUADRO 5
ARGENTINA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
DESAGREGADAS

	1990		1991	
	(1)	(2)	(1)	(2)
EXPORTACIONES	3.703	nd	3.405	nd
Prod. Primarios	1.076		1.010	
Manuf. Agropecuarias	1.509		1.352	
Manuf. Industriales	1.008		781	
Combustibles	110		262	
IMPORTACIONES (*)	1.190	1.762	1.836	2.969
Bienes de capital	179	275	203	493
Materias primas y bienes intermedios	864	1.260	1.370	1.943
Bienes de consumo	41	73	139	322
Combustibles	106	151	124	49
SALDO	2.513	nd	1.569	nd

(*) Las diferencias con la suma de parciales se deben a importaciones no clasificadas.

(1) Primer cuatrimestre.

(2) Primer semestre

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE).

124

aranceles perseguía un objetivo más ambicioso, cual es el de contribuir al logro de una deflación de los precios industriales. Pero, como ya se señaló, las esperanzas del gobierno en esta materia se vieron frustradas, con el resultado perverso de una baja sustancial en la protección que se adicionó a la fuerte apreciación de la moneda local, acumulada especialmente a lo largo de los doce meses que precedieron al lanzamiento del nuevo programa.

Así, el impacto combinado de la baja promedio de la protección arancelaria y la caída del tipo de cambio real fue de 46 por 100 entre el cuarto trimestre de 1988 y el segundo trimestre de 1991. Vale la pena mencionar, entretanto, que el nivel del tipo de cambio real vigente en el cuarto trimestre de 1988 distaba mucho de los niveles más altos registrados en la última década²⁰.

En este plano las experiencias de la apertura de 1979-80 y 1989-91 en la Argentina presentan algunas similitudes visibles. Es cierto que la apreciación de la moneda doméstica ha sido un resultado inicial de la mayor parte de los intentos de estabilización recientes, en Argentina como en otros países, y tanto en tentativas exitosas cuanto en las que fracasaron. Pero lo particularmente llamativo en los casos citados es lo abrupto de la caída de la paridad real. La combinación de una rápida

²⁰ Ver columna TCIMPO del Cuadro 3.

liberalización del comercio con una moneda doméstica sobrevaluada puede deteriorar seriamente las expectativas y convertirse en una mezcla explosiva tanto para la política de estabilización cuanto para el propio proceso aperturista.

La comprensión de estos procesos de acelerada apreciación de la moneda doméstica exige considerar el largo proceso de adaptación de los agentes económicos, en la economía argentina, a la alta inflación, que llevara a la constitución del régimen de alta inflación, referido en la primera sección del trabajo.

En una economía operando en régimen de alta inflación, la estabilización del tipo de cambio nominal no proporciona un "ancla" lo suficientemente firme para los precios nominales, para los salarios y para las expectativas inflacionarias en el corto plazo. No la proporciona aún cuando se avance rápidamente hacia la liberalización del comercio (lo que debería llevar, según se supone, a la convergencia de la inflación interna con la internacional). En la medida en que los efectos de la apertura se producen con importantes rezagos, la persistencia de los mecanismos indizatorios en un significativo sector de bienes no transables tiende a provocar, si el tipo de cambio está fijo, una caída rápida del tipo de cambio real. El punto clave aquí es la ausencia de un conjunto consistente de políticas de ingresos, que al tiempo que contribuyen a la estabilización del tipo de cambio nominal permitan quebrar las prácticas indizatorias, a fin de evitar un cambio rápido de precios relativos en favor de los no transables. La ausencia de un conjunto consistente de políticas de ingresos ha sido una característica común de los intentos aperturistas de fines de los setenta y de comienzos de los noventa²¹. Por el contrario, en ambos casos los intentos aperturistas coincidieron con procesos de desregulación de salarios y precios privados, siguiendo también, en este punto, orientaciones afines al "Consenso de Washington".

125

Sin embargo, las apreciaciones cambiarias a que han dado lugar estas políticas hacen que el "Consenso" desemboque, en este plano, en una ambigüedad. En efecto, en la discusión relativa a qué políticas de reforma deberían seguir los países subdesarrollados (y particularmente aquellos que siguieron el modelo de acumulación basado en la sustitución de importaciones) para recuperar el crecimiento, el "Consenso de Washington" sostiene con claridad que un tipo de cambio "alto y estable" es un prerequisite de una liberalización exitosa del comercio.

²¹ La situación en este plano se modificó a comienzos de 1991, juntamente con el lanzamiento del plan de estabilización basado en la libre convertibilidad del austral. El gobierno de Menem decidió entonces impulsar la supresión de las prácticas indizatorias, según se indica en la sección que resume los contenidos del plan. Se negociaron además acuerdos de precios y se fijaron pautas para ajustes de diversos servicios. Las políticas de ingresos instrumentadas en 1991 permitieron reducir el ritmo de apreciación de la moneda doméstica, pero no revirtieron siquiera parcialmente el fuerte retroceso del tipo de cambio real acumulado entre marzo de 1990 y diciembre del mismo año.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BERLINSKY, J. (1986): "La elección de una estrategia de crecimiento: los regímenes de comercio exterior y la promoción de exportaciones en América Latina", *Serie Documentos de Trabajo*, Núm. 122, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- BHAGWATI, J. (1987): "Outward Orientation: Trade Issues", en: CORBO, V. *et al.* (Eds.): *Growth-Oriented Adjustment Programs*. FMI y Banco Mundial, Washington.
- BRUNO, M. (1988): "Opening-up", en DORNBUSCH, R. y HELMERS, L.: *The Open Economy*. Banco Mundial, Washington.
- Coyuntura Económica Latinoamericana* (1990), Núm. 1, CLADEI-Fedesarrollo, Bogotá, Colombia, (y núm. 2 de la misma publicación, 1991, en prensa).
- DAMILL, M. y FRENKEL, R. (1991): "Hiperinflación en Argentina: 1989-90", *Documento CEDES*, Núm. 62, Buenos Aires.
- EDWARDS, S. (1989): "Structural Adjustment Policies in Highly Indebted Countries", en SACHS, J.: *Developing Country Debt and Economic Performance*. The University of Chicago Press, London.
- FANELLI, J.M., FRENKEL, R. y ROZENWURCEL, G. (1990a): "Growth and Structural Reform in Latin America. Where We Stand", *Documento CEDES*, Núm. 57, Buenos Aires.
- 126 FANELLI, J.M. y FRENKEL, R. (1990b): *Políticas de Estabilización e Hiperinflación en la Argentina*. Ed. Tesis, Buenos Aires.
- FRENKEL, R. (1990a): "Precios flexibles y efectos ingreso en economías indexadas", en AMADEO, E. *et al.*: *Inflación y estabilización en América Latina. Nuevos modelos estructuralistas*. Tercer Mundo Eds., Bogotá.
- FRENKEL, R. (1983): "Mercado financiero, expectativas cambiarias y movimientos de capital", *El Trimestre Económico*, Vol. L, núm. 200.
- FRENKEL, R. (1990b): "El régimen de alta inflación y el nivel de actividad", en ARELLANO, J.P. (Comp.): *Inflación rebelde en América Latina*. Cieplan-Hachette, Santiago de Chile, 1990.
- MICHALOPOULOS, C. (1987): "World Bank Programs for Adjustment and Growth", en CORBO, V., GOLDSTEIN, M. y KHAN, M. (Eds.): *Growth -Oriented Adjustment Programs*. FMI y Banco Mundial, Washington.
- RAMOS, J. (1986): *Neoconservative Economics in the Southern Cone of Latin America, 1973-1983*. The John Hopkins University Press, Baltimore.
- SACHS, J. (1987): "Trade and Exchange Rate Policies in Growth-Oriented Adjustment Programs", en CORBO, V., GOLDSTEIN, M. y KHAN, M. *op. cit.*
- Situación Latinoamericana* (1991), Núms. 1 y 2, Fundación CEDEAL, Madrid.
- TAYLOR, L. (1988): "La apertura económica. Problemas hasta fin de siglo", *El Trimestre Económico*, Vol. LV, núm. 217, enero-marzo.

- TUSSIE, D. y BOTZMAN, M. (1989): "Las negociaciones de la Argentina con el Banco Mundial: la condicionalidad en los préstamos de política comercial", *Serie de Documentos de Trabajo e Informes de Investigación*, Núm. 85, FLACSO, Buenos Aires.
- WILLIAMSON, J. (1990): *The Progress of Policy Reform in Latin America*. Institute for International Economics, Washington DC.

Winston Fritsch
Gustavo H. B. Franco

Política Comercial no Brasil: Passado e Presente (*)

Introdução

Este ensaio trata dos antecedentes e das características principais da reforma do regime de comércio exterior brasileiro iniciada em março de 1990. Suas primeiras quatro seções descrevem o desempenho do comércio brasileiro ao longo da década de 1980, atentando para as influências associadas ao regime de comércio, bem como para condicionantes macroeconômicas e estruturais. A seguir o ensaio discute os novos desafios colocados ao fim dos anos 1980 e as respostas do novo governo empossado em março de 1990. A última seção considera questões emergentes e prováveis desenvolvimentos das reformas em curso.

129

Desempenho do Comércio nos Anos 80

Dois fatos importantes devem ser destacados no tocante ao desempenho do comércio brasileiro na década passada:

(i) *Um forte esforço de ajustamento externo e certa ambiguidade no tocante à orientação externa.* As exportações brasileiras totais, definidas em termos de volume, cresceram 5,5% anualmente entre 1980 e 1989, com as exportações de manufaturados e semi-manufaturados crescendo até mais rapidamente, 9,5% e 7,5% por ano respectivamente. Este desempenho bastante razoável é superior ao do conjunto de países latinoamericanos, e mesmo ao crescimento do comércio mundial, mas se mostra inferior ao do próprio Brasil em 1966-80 —17,9% anuais— e também ao dos NICs asiáticos nos anos 80.

As importações, por outro lado, declinaram significativamente ao longo da década de 1980, quando caíram 2,3% anualmente, com outros itens que não combustíveis contribuindo mais fortemente para o declínio na primeira metade da década.

(*) Trabajo presentado en el Seminario Internacional «Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo», organizado por el ICI, CEPAL y UNCTAD, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991).

Na segunda metade, com o enfraquecimento dos preços do petróleo e o avanço da produção doméstica de petróleo, as importações exceto petróleo recuperaram-se embora sem implicar em um aumento do conjunto das importações. Como resultado dessas influências, o país realizou um impressionante esforço de ajustamento em sua balança comercial, passando de um pequeno superávit de US\$780 milhões e um déficit em conta corrente de US\$ 16,3 bilhões em 1982 para um superávit comercial de US\$ 13,1 bilhões e um pequeno superávit em conta corrente de US\$44 milhões em 1984.

O bom desempenho exportador e a impressionante contração nas importações observada durante a década de 1980 resultaram de propensões a exportar (exportações como percentagens do produto) mais elevadas na indústria —de 9,7% em 1980 para 12,0% em 1989— e propensões a importar (importações como percentagens da oferta total) muito reduzidas —entre 6% e 4%— para o conjunto da indústria brasileira. Este comportamento proporciona um exemplo eloquente das ambiguidades envolvidas na própria definição de “orientação externa”, a qual certamente aumentou no Brasil se se observa as exportações, enquanto que a impressão exatamente oposta advem da observação do comportamento das importações.

(ii) *Diversificação das exportações bem sucedida.* As exportações de produtos manufaturados brasileiros continuaram diversificando-se na direção de produtos de mais alto valor adicionado, ou maior densidade tecnológica. As mudanças na composição das exportações de manufaturados podem ser vistas na Tabela 1, onde as exportações são classificadas de acordo com a provável origem de sua competitividade seguindo uma metodologia desenvolvida em OECD (1987). A tabela mostra a mudança de composição das exportações de manufaturas de indústrias “intensivas em recursos naturais” para aquelas “intensivas em escala” (indústria pesada) e de “alta-tecnologia”. O ganho mais significativo foi justamente no grupo de indústrias pesadas onde os ramos químico, papel e celulose, plásticos, aço e material de transporte (excluindo aeroespacial) experimentaram significativos incrementos nas suas participações sobre o total de exportações de manufaturados.

É interessante notar que o perfil das exportações brasileiras de manufaturados é bastante similar ao do grupo periférico da OCDE - o grupo OCDE* na Tabela - ou seja os países escandinavos mais Austrália, Bélgica e Países Baixos. É possível, todavia, que esta similaridade desapareça em classificações mais desagregadas, pois é provável que dentro dos agregados amplos da tabela se encontre um padrão de divisão internacional do trabalho segundo o qual, os estágios de produção mais intensivos em tecnologia caberiam aos países mais desenvolvidos¹. De um modo ou de outro, o aprimoramento tecnológico das exportações dos NICs de maneira mais geral, e das exportações brasileiras em particular, tem sido extensamente documentado².

¹ Para uma discussão veja-se UNIDO (1985, cap. 5).

² Veja-se, por exemplo, OECD (1988).

TABELA 1
COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS, 1970-1988.
(Percentagens)

	1970 ¹	1977-78	1984-85			1987-88
			Brasil	OCDE	OCDE*	
• Intensivas em recursos naturais	75,4	43,4	36,1	13,5	38,3	28,8
• Intensivas em trabalho	9,1	15,7	14,6	9,8	8,3	13,6
• Intensivas em escala	9,8	24,8	33,0	33,8	41,2	39,8
• Produtos diferenciados	5,6	12,4	10,5	27,3	7,9	11,5
• Alta tecnologia	—	3,9	5,5	15,5	4,4	6,4

¹ Participações para 1970 não são estritamente comparáveis. No grupo "intensivas em recursos naturais" somente a indústria de alimentos (ISIC 31) é considerada. Em "intensivas em trabalho" somente os grupos ISIC 32 e 33 (têxteis, vestuário, madeira e mobiliário). Em "intensivas em escala" (indústria pesada) os grupos ISIC 34-37 são associados, em "produtos diferenciados" incluímos todas as indústrias do grupo ISIC 38. Para o período posterior a classificação é ligeiramente diferente, incluindo mais ramos em "intensivas em recursos naturais" (retiradas de "intensivas em escala") e "intensivas em trabalho". O grupo ISIC 38 é dividido entre "produtos diferenciados" e "alta tecnologia". Para 1984-85 a quarta e quinta colunas mostram as participações de OCDE e «non-core» OCDE, designada como OCDE *, um grupo composto de Austrália, Bélgica, Finlândia, Países Baixos, Noruega e Suécia.
FONTE: FRITSCH e FRANCO (1989a, p. 44) e CNI (1989).

As principais forças por detrás destas mudanças são: (i) o estímulo dado aos produtores de mercadorias comercializáveis (*tradable goods*) por políticas macroeconômicas direcionadas para o ajustamento externo, aí compreendendo desvalorizações reais e, especialmente em 1982-1983, uma notável desaceleração no nível de atividade econômica doméstica; (ii) um rigor ainda maior por parte das já repressivas políticas de importação e a manutenção de um bateria de incentivos à exportação criados a partir da segunda metade dos anos sessenta, e (iii) fatores estruturais relacionados ao processo de amadurecimento de indústrias "nascentes" e influências exógenas afetando a inserção internacional das filiais de empresas multinacionais.

Esses elementos são discutidos sequencialmente nas próximas três seções.

Instabilidade Macroeconômica

Três pontos importantes devem ser feitos com respeito à influência da instabilidade macroeconômica sobre a política e o desempenho comercial:

(i) *Hiperinflação*. A década de 1980s, do ponto de vista macroeconômico, foi bastante tumultuada na América Latina. O crescimento foi medíocre — taxas anuais de 1,1% para 1980-89 com a renda per capita caindo 0,7% anualmente. O desempenho do Brasil foi melhor, pois conseguiu manter constante a sua renda per capita, ainda que seja muito pior do que o de décadas passadas, quando cresceu 9,6% ao ano em 1966-80. A alta inflação foi também um aspecto marcante da década de

1980 na América Latina, sendo que o Brasil está entre os cinco casos de hiperinflação registrados nos anos 1980, em companhia da Bolívia, Peru, Argentina, e Nicarágua. Na realidade, considerando a média mensal das taxas de inflação nos últimos seis meses de cada um dos treze episódios de hiperinflação conhecidos, a hiperinflação brasileira aparece como a 7ª pior da história³. Note-se também que, na América Latina nos 1980s, registram-se tantos casos de hiperinflação quanto na Europa Central na década de 1920. Deve-se ter claro que uma hiperinflação é uma catástrofe econômica de grandes proporções que afeta cada aspecto do funcionamento de uma economia, incluindo, por certo, a política comercial.

(ii) *A crise fiscal, «rent seeking» e a privatização do estado.* Tal como outros países da América Latina, o Brasil foi bem sucedido em efetuar a transferência externa dos pagamentos relativos à dívida externa, isto é, a geração de superávit comerciais na magnitude necessária para acomodar o serviço da dívida —mas o mesmo não pode ser dito com respeito à transferência interna— ou seja, o ônus fiscal do serviço da dívida, que foi substancialmente aumentado ao longo da década de 1980 uma vez que, via de regra, os governos latinoamericanos assumiram a responsabilidade pela maior parte da dívida - o que implicou em um acentuada deterioração das contas fiscais. A falta de solução para a transferência interna no contexto do orçamento público, isto é, a incapacidade para se achar uma distribuição doméstica de perdas através do orçamento, foi crucial para a crise fiscal que o Brasil passa a viver durante a presidência Sarney (1985-1990).

132

O caos fiscal e, da mesma forma, a proliferação de regulação espúria expressa a perda, por parte do governo, da sua capacidade para servir mecanismo de escolha e intermediação entre grupos sociais competindo por recursos públicos e regulação em um regime político aberto. A transição para a democracia em 1985 foi feita em um contexto de instituições fiscais e monetárias pouco desenvolvidas, que dessa forma contribuíram para acirrar conflitos de interesses e a tendência para socializar os custos de benefícios conseguidos por grupos políticos minoritários e ativos. Um processo de *privatização do estado* avança na segunda metade dos anos 1980 com a multiplicação descontrolada de despesa pública e renúncias fiscais e uma deterioração da qualidade da intervenção governamental na área de política comercial e industrial, refletindo a concessão generalizada de benefícios —fiscais e regulatórios— muito além da capacidade administrativa e financeira do setor público.

(iii) *Instabilidade, baixo investimento e mudança estrutural lenta.* A instabilidade macroeconômica e o desequilíbrio fiscal afetaram adversamente o investimento. A formação bruta de capital fixo tem estado em níveis entre 17% e 19% depois de 1982, enquanto que os níveis anteriores estiveram entre 24% e 26%. Este período prolongado com baixas taxas de investimento prejudica as perspectivas de longo

³ Cf. FRANCO (1990).

prazo para o crescimento pois, tendo em vista que o investimento é o veículo primordial para o ajustamento estrutural, isto é, mudanças no perfil da estrutura industrial, a adaptação da economia brasileira a um novo padrão de crescimento se vê consideravelmente prejudicada. A recuperação das taxas de investimento, por outro lado, depende de uma solução para a crise fiscal e a estabilização da inflação, daí a ligação entre reformas estruturais e a macroeconomia, e a prioridade dada pelo governo para a estabilização *vis-à-vis* as reformas comerciais.

O Regime Comercial

O regime comercial brasileiro aumentou em complexidade durante a década de 1980. As principais características do regime em vigor antes da reforma de 1990 são:

(i) *Proteção através um sistema descentralizado de restrições quantitativas.* A cobertura das restrições quantitativas e administrativas às importações foi 100% durante a década de 1980s. A agência responsável pelo licenciamento de importações — a CACEX — desenvolveu através dos anos um sistema de consultas com associações empresariais, seja para a operação da “lei do similar”⁴, ou em bases *ad hoc*. Essas práticas ajudaram a reforçar a diversificação e descentralização dos obstáculos administrativos para as importações. Agências setoriais tinham poderes para proibir importações específicas, ainda que sujeito ao escrutínio da CACEX, o que lhes conferia grande influência na aprovação de projetos industriais e na definição de diretrizes setoriais de política industrial⁵. Proliferaram as exigências de conteúdo nacional como item de condicionalidade para o acesso a incentivos fiscais, crédito de instituições oficiais e compras do governo, assim formando uma linha de defesa extraordinariamente efetiva contra importações que se sobrepunha a atuação da CACEX. Some-se a isso o fato de que, no início de 1990, esta retinha a função de reprimir as importações de bens de consumo através de uma lista de produtos proibidos.

(ii) *Regimes especiais de importação e tarifas como uma linha de defesa secundária.* Como um corolário da descentralização dos controles de importação, surgiram muitos “regimes especiais de importação”, sob os quais a importação de itens

⁴ De acordo com esta lei, que essencialmente não está escrita em ligar algum, qualquer produto importado deve estar sujeito a um exame para que se avalie se existe um produto doméstico “similar”. Se isto pode ser provado através desses “exames de similaridade” conduzidos por especialistas da CACEX escolhidos em conjunto com as associações empresariais interessadas, então a importação é proibida. As vezes, quando o produto similar não é fabricado as autoridades podem “convidar” empresas nacionais a apresentar um protótipo do produto em questão. Se o protótipo é considerado aceitável a importação é proibida.

⁵ O exemplo mais notável dessa autonomia setorial foi o imenso poder desfrutado pela Secretaria Especial de Informática que, ao longo dos anos, conseguiu imprimir características muito próprias para a política industrial nessa área.

específicos tinha garantida a isenção do pagamento de tarifa e outros impostos, além de livrar-se de outros constrangimentos como “exames de similaridade”, apresentação de programas anuais de importação, etc. As empresas importadoras que conseguiam se livrar de exigências de conteúdo nacional invariavelmente solicitavam isenções ou reduções de tarifa, que conseguiam através de legislação específica, ou em bases *ad-hoc* pela Comissão de Política Aduaneira. Como resultado da generalização desses regimes, cerca de 67% das importações brasileiras entraram no país em 1985 com reduções ou isenções de tarifa. Uma consequência interessante desses “regimes especiais” é a diferença que se observa entre as tarifas “legais” e as que eram efetivamente praticadas. Em 1984, por exemplo, enquanto a tarifa média para manufacturas foi de 90,1%, a “verdadeira”, ou seja, a efetivamente paga, medida pela razão entre as tarifas pagas e o valor das importações, foi 19,1%. Em 1989, quando as tarifas legais tinham sido reduzidas para 49,4%, a tarifa “verdadeira” média ficou em 8,3%.

(iii) *Privatização de funções regulatórias*. Outro corolário da descentralização dos controles sobre as importações é o de que a política comercial se torna indissociável das políticas industriais setoriais conduzidas por agências regulatórias específicas, as quais, por outro lado, experimentam uma relação simbiótica com as associações empresariais de cada setor. A regulação, neste contexto, adquire a natureza de uma defesa de interesses estabelecidos, fortalecendo o caráter não-contestável de muitos mercados. Essa distorção não se resume, por certo, à política comercial, mas incide sobre mecanismos institucionais de aprovação de projetos industriais, esquemas de controle de preço, acesso a crédito de longo prazo, etc.

(iv) *A neutralização dos desincentivos criados pela proteção através de subsídios às exportações*. Os altos níveis de proteção criam um viés anti exportação generalizado que é compensado, em indústrias específicas, por incentivos à exportação que colocam essas indústrias em um regime mais ou menos neutro. Em 1984, o valor somado de todos os incentivos à exportação alcançou 48,7% do valor FOB das exportações, 35,5% referentes a devolução de impostos indiretos, 9,1% referentes a operações de *draw-back* e o resto (4,1%) a subsídios em operações e reduções no imposto de renda⁶. É interessante notar que uma correlação positiva e significativa pode ser encontrada entre taxas de proteção efetiva e as taxas de promoção de exportação —0,626 para 1973 e 0,723 para 1977⁷— sugerindo, portanto, que os incentivos à exportação jogaram um papel importante para neutralizar o viés anti-exportação criado pela estrutura de proteção.

Além dos subsídios que compensam as altas taxas de proteção efetiva, os exportadores tinham acesso a insumos e bens de capital importados através um pro-

⁶ NEVES e MOREIRA (1987, p. 484).

⁷ NEVES (1985, p. 67).

grama especial —o BEFIEX— através do qual importações eram permitidas sem “exames de similaridade” e com reduções nas tarifas em troca de compromissos de desempenho exportador. A efetividade do programa pode ser avaliada pelo fato de as exportações sob o BEFIEX aumentarem mais de dez vezes de 1974 para 1981, de US\$ 335 milhões para US\$ 2.581 milhões, e mais quatro vezes durante 1982-89, de US\$ 2.343 milhões para US\$ 8.979 milhões. A participação das exportações sob o programa no total das exportações de manufaturados aumenta de 16% em 1975-79, para 23% em 1980-84, atingindo cerca de 50% em 1987, onde permaneceu desde então⁸.

Esta situação —alta proteção como regra e elevados subsídios, ou acesso fácil a insumos importados, como uma exceção para exportadores— caracteriza uma dupla distorção, no clássico sentido estático, que seria resolvida, de acordo com a prescrição canônica, por uma desvalorização *cum* remoção (ou redução) de subsídios à exportação e de tarifas. O obstáculo para esta simplificação do regime comercial é o tradicional: as consequências inflacionárias de desvalorizações, uma preocupação que a experiência do início da década de 1980s somente poderia reforçar.

Origens da Competitividade

Embora o regime comercial brasileiro incorpore as inúmeras distorções descritas acima, o desempenho exportador brasileiro foi bastante razoável nos anos 1980s. Entretanto, a natureza precisa da ligação entre política comercial e desempenho não é simples. Três pontos devem ser feitos a este respeito:

(i) *Influências macroeconômicas*. Têm havido preocupações sobre a possibilidade de o crescimento das exportações na década de 1980 ter sido devido a influências “reversíveis” oriundas de contingências macroeconômicas de curto prazo (recessão e subvalorização cambial) ou de programas de promoção de exportações excessivamente generosos, criando o que tem sido chamado de “competitividade espúria”⁹. Esta visão decorre, ao menos no que toca a experiência brasileira, de uma leitura superficial de equações de exportação de manufaturados em que as variáveis independentes são taxas de câmbio reais (ajustadas para subsídios e incentivos fiscais de modo a interpretá-las como indicadores da lucratividade dos exportadores), a demanda mundial, e influências cíclicas sobre a demanda doméstica, geralmente definidas pelo grau de utilização da capacidade produtiva instalada (frequentemente o produto potencial). A influência das variáveis relativas à capacidade produtiva geralmente não se faz explícita uma vez que as equações geralmente consideram apenas desvios da produção corrente *vis-à-vis* a potencial, de modo que fatores es-

⁸ NEVES e MOREIRA (1987, p. 7) e Gazeta Mercantil, 25/5/90.

⁹ Por FAJNZYLBER (1983).

truturais afetando o desempenho exportador permanecem encobertos sob aumentos não explicados na capacidade produtiva em indústrias exportadoras ou, capturados através da significância de variáveis de tendência incorporadas a despeito de justificativa econômica. A dificuldade em perceber a operação de fatores estruturais nesse tipo de equação poderia levar a um excesso de ênfase em fatores de demanda e, mais especificamente, a identificar uma contradição entre crescimento liderado pelas exportações e pela demanda doméstica.

(ii) *Fatores estruturais e ligados a aspectos da organização industrial.* A importância de fatores como *learning-by-doing* e economias de escala, os quais se derivam de aspectos da organização industrial, para explicar crescimento de produtividade que acompanha o processo de “maturação” de empresas domésticas em atividades manufatureiras tem sido frequentemente observada, em grande medida em função da proeminência recente das chamadas “novas teorias” do comércio internacional. Entretanto, não é sólido o apoio empírico à associação “neo-schumpeteriana”, tão frequentemente proposta, entre tamanho de empresas, ou *rents* associados com concentração industrial ou mesmo à proteção e “reservas de mercado”, e maior eficiência seja através de economias de escala, *learning-by-doing* ou investimento em R & D¹⁰. A literatura empírica¹¹ que trata da relação entre desempenho exportador e organização industrial para o caso brasileiro, tende a confirmar que a proteção e integração vertical tem um forte efeito negativo sobre o desempenho exportador (e importador), e que as despesas de publicidade como proporção das vendas (um indicação de diferenciação de produto) têm uma forte influência positiva. Controlando essas influências, a importância de tamanho e concentração permanece positiva ainda que não especialmente importante. Além disso, a propriedade estrangeira mostrou uma influência forte e independente sobre o desempenho exportador e importador, este ainda mais forte.

Esses elementos são importantes para o debate sobre políticas de competição no Brasil, ou se, e em que medida, a não-contestabilidade de muitos mercados na indústria deveria ser diminuída, primordialmente através de desregulação, como meio para incrementar esforços tecnológicos e competitividade. Os debates sobre essas questões tendem a ser altamente ideológicos e, por isso mesmo, resultam em paralisar as iniciativas de reforma.

(iii) *Internacionalização através de EMNs.* A contribuição das filiais de EMNs para o desempenho exportador brasileiro tem sido muito importante. A participação das filiais estrangeiras nas exportações brasileiras totais oscila em torno de 40%, mas é superior a 70% em ramos da indústria mais intensivos em tecnologia. A propensão a exportar das filiais estrangeiras no Brasil aumentou substancialmente ao

¹⁰ Para uma resenha recente veja-se SCHERER (1984).

¹¹ Especialmente WILLMORE (1987).

longo dos anos e, é interessante notar, que aumentou muito mais do que as propensões a exportar de empresas nacionais de atributos similares, refletindo assim fatores exógenos relacionados a processos de integração vertical global e *sourcing* internacional, para os quais o planejamento estratégico e os esforços de racionalização de atividades no seio das grandes redes de EMNs, operando em estruturas oligopólicas globais, tem jogado um papel fundamental¹².

Novos Desafios para os Anos 1990

As flagrantes distorções implícitas no regime comercial brasileiro eram geralmente minimizadas tanto pela alegação de que geravam ineficiências estáticas pouco importantes, quanto pelo argumento de que o desempenho exportador foi bom, e também, ao menos até os primeiros anos da década de 1980, pelo fato de o crescimento econômico ter sido também razoável. Entretanto, desde o início da crise de crescimento após 1982, *quatro novos fatores* emergiram para mudar as percepções sobre a funcionalidade do regime comercial brasileiro em estimular o avanço da industrialização e o desempenho comercial.

(i) *O primeiro* deles é de natureza histórica, e resulta de novas percepções sobre os desafios associados ao desenvolvimento econômico. Com o crescimento e amadurecimento da indústria brasileira, o significado da “industrialização” tornou-se diferente que era no período da substituição de importações, da mesma forma como se modificou a natureza das questões estratégicas colocadas acerca da industrialização. O problema da política industrial nos dias de hoje não é mais economizar divisas através da proteção indiscriminada de estabelecimentos industriais destinados a abastecer o mercado doméstico com diferenciais de custo não exageradamente grandes relativamente aos preços internacionais. O grande desafio hoje é como reformar a política industrial e comercial concebida para responder o desafio anterior de modo a superar sua incapacidade para gerar o dinamismo empresarial necessário para enfrentar os desafios colocados pelo rápido progresso tecnológico a nível mundial e pela necessidade de avançar o processo de diversificação das exportações de manufaturados na direção de produtos de densidade tecnológica cada vez mais alta.

(ii) *O segundo* está relacionado com o fato de que a necessidade de superar as restrições macroeconômicas sobre o crescimento aumentaram a preocupação com a eficiência. Há um crescente consenso em que a restauração de uma trajetória de crescimento sustentado, em face da contração dos níveis de investimento na década de 1980, requer a remoção da restrição de divisas imposta pelo endividamento ex-

¹² Para uma elaboração detalhada veja-se FRITSCH E FRANCO (no prelo-a).

terno, a recomposição de níveis adequados de poupança doméstica, e o equilíbrio nas contas públicas. Todavia, a compatibilização dessas metas tem de ser feita em um contexto de crescentes demandas por maior equidade e pela provisão de serviços de infra-estrutura social, motivadas pelo triste desempenho do país em termos de indicadores sociais. A única maneira de remover, simultaneamente, as restrições de divisas e de poupança sobre o crescimento, e permitir uma rápida e sustentada elevação nos salários reais e nas despesas de consumo do governo em projetos sociais é através do rápido crescimento da produtividade, pois assim se evita que melhores salários provoquem a erosão da competitividade das exportações, assim como modificações na distribuição de renda que afetem adversamente a taxa de poupança¹³. Esses imperativos macroeconômicos colocaram a preocupação com a eficiência no centro do debate sobre os novos rumos do país, e levaram a um percepção de que a política industrial e comercial dos últimos anos se tornou prejudicial ao dinamismo tecnológico e de que este problema se tornou mais sério do que nunca foi.

(iii) *O terceiro fator* afetando a disposição de modificar as políticas industrial e de comércio exterior tem a ver com influências externas. A tendência das elites locais na direção da desregulação —especialmente na espera das políticas industrial e comercial— foi também, por certo, reforçada pelas constantes pressões, da parte de alguns países da OCDE e de organizações multilaterais, sobre as autoridades brasileiras para avançar a liberalização comercial e a desregulação industrial. As ações do FMI, e especialmente do Banco Mundial, bem como as prescrições de política relacionadas a iniciativas governamentais como, por exemplo, o Plano Baker, também tiveram um papel importante em induzir diversos países da América Latina a iniciar programas de liberalização comercial na segunda metade da década de 1980 tendo em vista o poder de barganha dessas instituições e governos no contexto das negociações relativas às dívidas externas de muitos países.

Essas novas percepções e prescrições são não peculiares ao Brasil pois, tal como pode ser visto pelos outros artigos que compõem este volume, muitos países da América Latina estão conduzindo programas de liberalização comercial. É interessante notar que este movimento coletivo na direção de um comércio mais livre na América Latina ocorre em um momento em que a perspectiva dos balanços de pagamentos da região persiste ameaçada pela dívida externa e a instabilidade macroeconômica é de proporções alarmantes em alguns países. Se lembramos que “o senso comum recomendaria que os benefícios convencionais da liberalização ficam prejudicados, se não completamente eliminados, sob condições de instabilidade macroeconômica marcados por inflação alta e variável de um lado, e desequilíbrios fiscais e de balanço de pagamentos por outro”¹⁴, não deixa de ser surpreendente o

13 Para uma elaboração do argumento veja-se FRITSCH e FRANCO (no prelo-b)

14 RODRIK (1990, p. 2).

quanto as novas percepções acima referidas, ou a doutrina da agências multilaterais, se tornaram dominantes na América Latina.

(iv) *Em quarto lugar* é preciso observar que a motivação política para o avanço das reformas nas políticas industrial e comercial no Brasil está muito relacionada com as percepções altamente negativas da população como um todo sobre a natureza da intervenção do estado na economia do Brasil. O sentimento dominante é que a multiplicação de favores fiscais e regulatórios não pode ser justificada por nenhum critério de racionalidade e que se deriva de um processo de pilhagem do aparato regulatório estatal por parte de minorias influentes. As atitudes populares acerca da intervenção governamental parecem estranhamente similares aquelas documentadas na Europa Oriental, sendo que a idéia de que a sociedade atingiu um ponto de saturação com o avanço da privatização do estado foi crucial no sentido de fortalecer o projeto político de caminhar na direção de uma economia de mercado governada por regras mais impessoais.

A Reforma de 1990

A reforma do regime comercial brasileiro iniciada em Março de 1990 deve ser entendida no contexto das mudanças de maior alcance simultaneamente introduzidas nos princípios, objectivos e instrumentos de política industrial, da qual é uma parte fundamental. O foco principal desta nova política industrial é a mudança de ênfase na direção do crescimento da produtividade como o principal objectivo de política. As novas políticas serão desenvolvidas através de dois conjuntos diferentes mas complementares de objectivos e instrumentos:

(i) *Uma política de competição* criando regras estáveis e transparentes para a competição industrial e primordialmente baseada sobre a liberalização de importações e a implementação de uma política anti-truste efetiva para setores *non-tradable* ou não diretamente afetados pela liberalização. Com isso, o espírito da nova política parece adotar a noção de que a disciplina de mercado constitui o principal incentivo ao aprimoramento tecnológico. Em termos práticos, esta orientação resulta em deslanchar rapidamente o programa de liberalização comercial, cujos contornos principais deveriam ser definidos a seguir, e a criação de uma agência anti-truste subordinada ao Ministério da Justiça.

(ii) *Uma política de competitividade*, que seria definida a partir de “um conjunto de instrumentos destinados a apoiar o crescimento da competitividade das empresas nacionais”, o que seria implementado através de dois conjuntos de medidas. O primeiro, consistiria em uma completa revisão da teia de incentivos fiscais e creditícios para a produção industrial, investimento e exportações, com o propósito de reduzi-los a apenas um punhado de incentivos seletivos ao investimento. O segundo, seria concentrado no esforço de atacar falhas de mercado que inibem esforços tecnológicos, através da provisão de subsídios fiscais ou esquemas de risco com-

partilhado no financiamento de projetos de desenvolvimento tecnológico, e em criar externalidades positivas através de gastos em treinamento, formação de mão de obra, e infra-estrutura tecnológica e de pesquisa. Em termos práticos, isto implica em aumentar consideravelmente a despesa pública em desenvolvimento tecnológico, seja através do financiamento favorecido de projetos específicos ou através de subsídios fiscais diretos.

Não se pode perder de vista, todavia, o fato de que uma revisão das medidas implementadas desde março de 1990 não revelam necessariamente um conjunto coerente de dispositivos, pois refletem compromissos políticos, resistências burocráticas e percepções diferentes, entre autoridades, acerca de muitas das questões a serem atacadas. Sem dúvida, considerações políticas são cruciais na definição do andamento da reforma comercial. De início, todavia, em março de 1990, essas restrições foram secundárias. Imediatamente após a posse do novo presidente, e simultaneamente ao lançamento de um ousado plano de estabilização, o governo enviou ao Congresso um conjunto de medidas de simplificação e racionalização do regime comercial e algumas definições amplas sobre princípios de ação. Dentre as medidas de simplificação pode-se destacar:

(i) *Restrições quantitativas e regimes especiais de importação.* A eliminação de restrições administrativas para importações pela CACEX, incluindo a lista de produtos de importação proibida, composta primordialmente de bens de consumo, cujas tarifas foram substancialmente aumentadas. A eliminação de alguns regimes especiais de importação, o que, todavia, não afetava alguns dos mais importantes, como as importações previstas em contratos do BEFIEX e aquelas relacionadas com a Zona Franca de Manaus. O decreto, originado no governo anterior, autorizando a criação de zonas de processamento de exportações foi temporariamente anulado.

(ii) *Subsídios.* Eliminação de muitos incentivos fiscais, incluindo algumas isenções concedidas para a Zona Franca de Manaus, e também um imposto vinculado a um programa de financiamento para a aquisição de navios de fabricação nacional.

(iii) *Regime cambial.* A substituição do regime de *crawling peg* por um sistema de taxas de câmbio flutuantes. Note-se que, todavia, uma vez que o controle sobre transações cambiais foi mantido, a taxa de câmbio permaneceu quase que inteiramente sob controle do Banco Central seja através da definição de regras de acesso ao mercado, seja através de intervenção direta.

Em Junho de 1990 uma segunda rodada de medidas e definições foi anunciada. As medidas mais importantes foram:

(i) *Tarifas.* A definição de um cronograma de redução de tarifas segundo o qual uma nova tarifa entraria em vigor no início de 1991, juntamente com o anúncio das reduções programadas até 1994, quando a média das tarifas atingiria 20%, com um mínimo de zero e um máximo de 40%.

(ii) *Sobre restrições quantitativas.* A remoção da exigência de financiamento

externo imposta sobre importações de bens de capital e de grande valor, uma modesta redução na exigência de conteúdo nacional praticada nos financiamentos subsidiados para a aquisição de bens de capital de produção local oferecidos pelo BNDES (um banco de fomento oficial responsável pela quase totalidade da oferta de crédito de longo prazo para a indústria). Todavia, outras regras de conteúdo nacional praticadas por empresas públicas não foram alteradas. Além disso, o amplo espectro de “bens de informática” que anteriormente estava sob um regime de importação proibida foi reduzido a uma lista de 47 produtos cujas importações continuariam proibidas até o fim da Lei de Informática, previsto para 1992, com a ressalva de que o preço doméstico desses produtos não poderia ultrapassar 2.5 vezes o preço internacional.

(iii) *Exportações*. O anúncio da recriação de esquemas de financiamento anteriormente eliminados, o que, no entanto, apenas se faria em meados de 1991. Além disso, anunciou-se o fim do programa BEFIEX, sem prejuízo dos contratos em vigor.

(iv) *Sobre o corporativismo na gerência da política comercial*. O anúncio que as reformas na política industrial seriam conduzidas através um sistema de “planejamento consensual” onde governo e setor privado iriam interagir através de comitês chamados GEPS (Grupos Executivos de Política Setorial). Posteriormente, as funções desses grupos seriam incorporadas às das “Câmaras Setoriais” formadas no início de 1991 para gerir a política de preços no contexto do novo programa de estabilização iniciado em fevereiro de 1991 e um Conselho Superior, formado por um grupo de grandes empresários, que auxiliaria o governo na sua seleção de aspectos estratégicos da promoção industrial.

141

Sumário e Perspectivas da Reforma

Muitas das questões normalmente presentes em experiências de liberalização merecem ser tratadas em detalhe, tendo em vista, naturalmente, as peculiaridades do sistema de proteção brasileiro:

(i) *Sequenciamento e vieses setoriais*. A reforma brasileira segue a uma distância muito prudente a seqüência canônica de liberalização comercial que começa com a remoção e “tarificação” de restrições quantitativas, ou seja, sua substituição por tarifas próximas da “tarifa-equivalente”, o que é seguido de uma redução dessas tarifas acompanhada de um desvalorização. É importante notar que a “tarificação” das restrições quantitativas foi apenas parcial uma vez que a reforma afetou apenas uma parte das exigências de conteúdo nacional administradas por empresas públicas e bancos oficiais. Com efeito, a eliminação das restrições administradas pela CACEX liberaliza principalmente bens de consumo, cujas tarifas foram mantidas em níveis relativamente altos, enquanto que a manutenção da exigência de conteúdo nacional, ainda que mais suaves, de restrições sobre “bens de informática”, man-

tem algumas indústrias, notadamente bens de capital e de informática, em um regime ainda bastante protegido. Além disso, a suspensão de novos contratos sob o programa BEFIEX, favorece a indústria de bens de capital e componentes e prejudica o desempenho exportador. Talvez tenhamos aí um exemplo de como a economia política da reforma comercial pode produzir resultados não muito consistentes com seus propósitos

(ii) *Impacto sobre o balanço de pagamentos e desvalorização.* O impacto das mudanças na estrutura de proteção descritas acima foram mascaradas pela queda no nível de atividade industrial experimentada em 1990. As importações de bens de consumo cresceram cerca de 24%, enquanto que as de insumos industriais caíram ligeiramente no primeiro ano sob as novas regras. As importações de bens de capital cresceram aproximadamente 19%, apesar da grande queda no investimento doméstico, o que pode ser diretamente associado à remoção da exigência de financiamento externo acima mencionada. O impacto sobre o balanço de pagamentos da liberalização foi, portanto, bastante modesto, mesmo tendo em mente a drástica apreciação da taxa de câmbio na primeira parte de 1990. Desde então, todavia, o governo conseguiu recuperar consideravelmente os níveis reais da taxa de câmbio sendo que, em meados de 1991, já se tinha atingido um nível 10% inferior à média de 1988. Este nível tem sido considerado apropriado tendo em vista que, no presente momento, o serviço da dívida implica em transferências muito menores do que as que se fazia em 1988.

142

(iii) *Coordenação da liberalização com a estabilização.* A estratégia do governo estava baseada na hipótese de que a estabilização não seria mais um problema em 1991, quando a fase decisiva da liberalização comercial, ao menos no tocante às tarifas, estava prevista para começar. O fato de que a hipótese se revelou excessivamente otimista —tendo a inflação se mantido em torno de 20% mensais no início de 1991, e tendo um congelamento de preços sido decretado em março— e que o governo optou por não alterar seu programa de liberalização significa que, na prática, o Brasil está iniciando seu programa de liberalização paralelamente a um esforço de estabilização de grandes proporções. Desta forma, percebe-se, por exemplo, um claro conflito de objetivos na fixação da taxa de câmbio em um contexto de liberalização *cum* estabilização em uma economia ainda sujeita a uma ameaça de desequilíbrio externo por conta de sua elevada dependência de importações de petróleo e pesados compromissos relativos à dívida externa. Enquanto que a manutenção do equilíbrio externo exigiria uma compensação dos efeitos da queda nas tarifas através de uma desvalorização, a ênfase na estabilização pode reduzir a importância da desvalorização na mente dos gestores do programa e, mas que isso, pode aumentar a tentação em deixar a taxa de câmbio atrasar-se.

(iv) *Políticas industriais ativas e custos de ajustamento.* Deve ser enfatizado que a reforma da política comercial no Brasil acontece em meio a uma redefinição de grande alcance na política industrial que, embora procurasse reduzir consideravelmente a intervenção governamental na alocação dos incentivos ao investimento,

ainda manteve mecanismos importantes para a implementação de políticas industriais ativas. Com efeito, no desenho da reforma da política industrial ficou uma explícita preocupação com o uso dos instrumentos seletivos mantidos pela reforma no sentido de reduzir os custos de ajustamento estrutural advindos da liberalização. A necessidade dessas políticas foi apenas sublinhada pelas tensões criadas no setor industrial pela dramática queda na demanda doméstica provocada pelos esforços de estabilização, que reduziram a produção industrial para níveis cerca de 15% abaixo dos níveis do começo de 1990.

Entretanto, tem havido hesitação na definição dos instrumentos e, especialmente, as prioridades setoriais da nova política industrial, o que resulta dos efeitos paralisantes de uma síndrome Hamletiana sobre a adoção de políticas seletivas no novo sistema. Assim, ainda hoje, não há ainda qualquer coordenação explícita entre o uso de incentivos ao investimento e o padrão de transformação setorial resultante da liberalização.

REFÊRENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CNI (1989): "Competitividade e Comércio Internacional: evidências sobre as características das exportações brasileiras", Rio de Janeiro; Departamento Econômico, Confederação Nacional da Indústria.
- FAJNZYLBER, F. (1983): *La Industrialización Trunca de América Latina*. Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional.
- FRANCO, G. H. B. (1990): "Hiperinflação: teoria e prática", em J. M. REGO (ed.): *Hiperinflação: interpretações e retórica*. São Paulo, Nobel.
- FRITSCH, W. e FRANCO G. H. B. (1989): "Trade Policy, Trade Performance and Structural Change in Four Latin American Countries", Informe preparado para la UNCTAD. Mimeo.
- FRITSCH, W. e FRANCO G. H. B. (no prelo, a): "Foreign Direct Investment and Patterns of Industrialization and Trade in Developing Countries: notes on the Brazilian experience" en G. K. HELLEINER (ed.): *Trade Policy, Industrialization and Development: A Reconsideration*. Oxford University Press & Wider.
- FRITSCH, W. e FRANCO G. H. B. (no prelo, b): *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Brazil: Issues and Trends*. Paris, OECD Development Centre.
- MINISTÉRIO DA ECONOMIA(1990): *Diretrizes Gerais para a Política Industrial e de Comércio Exterior*. Brasília, Ministério da Economia.
- 144 NEVES R. B. (1985): *Exportações e Crescimento Industrial no Brasil*. Rio de Janeiro, IPEA-INPES.
- NEVES R. B. e MOREIRA H. C. (1987): "Os Incentivos às Exportações Brasileiras de Produtos Manufaturados-1969/85", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Vol. 17, núm. 2, agosto.
- OECD (1987): *Structural Adjustment and Economic Performance*. Paris, OECD.
- OECD (1988): *The Newly Developing Countries: Challenge and Opportunity for OECD Industries*. Paris, OECD.
- RODRIK D. (1990): "Trade Policies and Development: Some New Issues", CEPR Discussion Paper Series, Núm. 447, Londres.
- SCHERER F. M. (1984): *Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives*. Cambridge, MIT Press.
- UNIDO (1985): *Industry in the 1980s: Structural Change and Interdependence*. Nueva York, Naciones Unidas.
- WILLMORE L. (1987): "Transnationals and Foreign Trade", Salvador: XVº Encontro da ANPEC.

Experiencias de Apertura Gradual: Costa Rica y Colombia

La experiencia de algunos países latinoamericanos muestra las ventajas de los procesos de apertura gradual y selectiva.

Carlos Herrera analiza la apertura controlada y gradual que ha venido practicándose en Costa Rica desde 1983, cuyas características esenciales han sido la rebaja gradual de los aranceles, la compensación del sesgo anti-exportador implícito en las distorsiones que persisten a través de los subsidios a la exportación, el control del tipo de cambio real y las facilidades para que los exportadores puedan acceder a insumos importados a precios internacionales. Los resultados de dichas políticas han sido un crecimiento económico modesto pero sostenido y un proceso notable de diversificación de exportaciones con un peso creciente de las manufacturas no tradicionales.

José Antonio Ocampo y Leonardo Villar estudian el caso de Colombia, un país que ya en la segunda mitad de los sesenta había abandonado el modelo estricto de sustitución de importaciones optando por un modelo mixto que mantenía la protección en sectores seleccionados al tiempo que promocionaba las

exportaciones no tradicionales con diferentes mecanismos e incentivos. Los resultados de esta opción, a la vista del comportamiento comparativo de la economía colombiana a lo largo de los ochenta, fueron satisfactorios. El abandono de este tipo de políticas en 1991 plantea algunas incertidumbres, particularmente por las dificultades de conciliación de los objetivos de largo plazo, presentes en la opción liberalizadora radical adoptada, con las prioridades de corto plazo, centradas en la lucha antiinflacionaria.

Carlos Herrera Amighetti

La Apertura Gradual en Costa Rica a Partir de 1983(*)

Introducción

Antes de iniciar el análisis de la experiencia de Costa Rica en el desarrollo de su política comercial a partir de 1983, es conveniente hacer referencia a algunos aspectos fundamentales de su sistema económico, social y político que condicionan las características de dicha política. Costa Rica es un pequeño país con una población cercana a los 3 millones de habitantes y un producto interno bruto per cápita de alrededor de los 1.400 dólares USA. La economía costarricense de postguerra se desarrolló a partir de un modelo agroexportador, en el que las exportaciones calificadas como "tradicionales", de café y banano, y en menor medida de carne y azúcar, constituyeron el núcleo dinámico y moderno de la economía. Posteriormente, con la creación del Mercado Común Centroamericano, en los años sesenta, surgió una nueva fuente de crecimiento, impulsando el desarrollo del sector manufacturero, ya iniciado mediante una política de sustitución de importaciones a nivel nacional. Finalmente, en las últimas dos décadas se ha realizado un esfuerzo adicional por diversificar la producción y las exportaciones no tradicionales a "terceros mercados" (distintos de Centroamérica). Sin embargo, en todo ese periodo, el principal componente de la oferta y la demanda siempre ha sido el mercado interno, a pesar de disminuir persistentemente su participación relativa en la demanda total, desde un 84 por 100 en 1960 hasta un 65 por 100 en 1990.

147

Así, con el transcurso del tiempo, las fuentes de crecimiento de la economía costarricense se fueron constituyendo por el sector agroexportador tradicional, un sector relativamente moderno orientado al mercado interno y al centroamericano, compuesto fundamentalmente por manufacturas livianas o de ensamblaje, un sector agrícola poco tecnificado, cuya producción se destinó casi totalmente al mercado interno y las actividades de servicios, en las que el sector público tiene una importante presencia.

(*) Trabajo presentado en el Seminario Internacional "Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo" organizado por el ICI, UNCTAD y CEPAL, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991).

Sobre la base de este modelo agroexportador ampliado, el producto interno bruto real por habitante registró una expansión sostenida desde 1962 hasta 1979, con tasas promedio anuales de crecimiento de 2,3 por 100 entre 1960 y 1970 y de 3,5 por 100 entre 1970 y 1979. No obstante, ante las limitaciones propias del modelo, la ausencia de medidas correctoras y la persistencia de factores externos adversos, a partir de 1979 y hasta 1983, se registra una fuerte crisis en el sector externo, que obliga a una drástica devaluación, del orden del 500 por 100, con serias repercusiones sobre la economía nacional, en términos de producción, empleo, inversión, finanzas públicas e inflación, que constituyeron una verdadera crisis de todo el modelo de desarrollo. En efecto, en ese periodo, el país experimenta una reducción del producto interno bruto real por habitante, a una tasa promedio anual del 3,3 por 100, hasta situarse prácticamente en el nivel alcanzado diez años atrás, en 1973.

A mediados de 1982 se puso en práctica un programa de estabilización económica, con el propósito de crear las bases para la reactivación sostenida del aparato productivo mediante la aplicación de políticas orientadas a desarrollar un sector exportador moderno y eficiente. Así, de 1983 a 1990, se logra reactivar el aparato productivo en forma moderada, alcanzando el producto interno bruto real por habitante una tasa promedio anual de crecimiento del 1,3 por 100.

148

Con respecto al sistema social, cabe destacar que en Costa Rica desde la época colonial, por ser la provincia más pobre y despoblada de Centroamérica, no fue posible establecer un sistema de dominación social basado en grandes plantaciones. Al contrario, el colono tuvo que trabajar junto con el indígena para sobrevivir, hubo una fuerte mezcla de razas, se desarrolló una economía basada en la pequeña propiedad y un fuerte sentimiento individualista. Así, durante el desarrollo de su vida independiente, el país logró ir consolidando un sistema social bastante equitativo, con una clase media muy amplia, en la que el pequeño productor mantuvo una fuerte participación, fortalecido en las últimas décadas por el desarrollo del movimiento cooperativo. Además, durante la última mitad de este siglo, se ha desarrollado un amplio sistema de seguridad social que actualmente tiene cobertura universal.

En lo político, el rasgo más característico del sistema costarricense es la actitud favorable de los diferentes grupos sociales y de los partidos políticos hacia las soluciones negociadas que eviten el conflicto social. En este contexto, es fácil entender que las nuevas políticas comerciales y de ajuste estructural adoptadas por Costa Rica hayan sido objeto de un amplio debate interno en búsqueda de un consenso nacional. Asimismo, se explica el hecho de que este proceso de ajuste haya sido ejecutado en forma gradual y progresiva, procurando avanzar con pasos sólidos y minimizar los costes sociales.

Comercio y Crecimiento

La crisis de 1979-83

Como ya se ha mencionado, hasta finales de la década del setenta, en Costa Rica se buscó crecer por medio de un modelo agroexportador combinado con el de sustitución de importaciones. No obstante, los productos tradicionales de exportación habían alcanzado límites difíciles de superar y más bien se caracterizaban por una gran inestabilidad de precios. Por su parte, debido a la dotación de recursos naturales y del escaso dominio tecnológico, el modelo de sustitución de importaciones, aún en el marco del Mercado Común Centroamericano, creó una estructura productiva muy rígida, con un alto contenido importado, un bajo nivel exportador y, por lo tanto, generadora de sistemáticos déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Al estar basado en barreras proteccionistas, tipo de cambio fijo y el estímulo de la demanda interna mediante políticas fiscales, crediticias y salariales expansivas, este modelo dio origen a fuertes desequilibrios fiscales que contribuyeron a agudizar el desequilibrio externo. Así, la rigidez de la estructura productiva impedía mantener una tasa de crecimiento del producto interno bruto real por habitante superior al 3 o 4 por 100 sin que se registrasen fuertes desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos, los cuales eran adicionalmente estimulados por el exceso de demanda derivado de los déficit fiscales. Por lo tanto, la viabilidad del modelo estaba condicionada a la generación de ahorro externo para satisfacer estos desequilibrios en la cuenta corriente.

149

En la década del setenta, se experimenta una pérdida de dinamismo de las fuentes adicionales de divisas (inversión extranjera y cooperación externa), lo cual, aunado a la rigidez de las exportaciones a terceros mercados, llevaron a recurrir al crédito externo en forma persistentemente creciente, hasta agotar la capacidad de endeudamiento del país. De ahí que la crisis que se experimentó a finales de la década del setenta constituyó una verdadera crisis de todo el modelo de desarrollo, que puso de manifiesto la necesidad de revisar a fondo la orientación que debía darse a la economía, al papel del Estado en la sociedad y en general a todo el sistema institucional. Desde el punto de vista económico, el gran desafío era diversificar las exportaciones y sus mercados de destino, generando un sector exportador moderno y dinámico, capaz de penetrar en el mercado internacional, que permitiera obtener las divisas necesarias para garantizar el crecimiento de las actividades orientadas al mercado interno, sin ocasionar el tradicional desequilibrio del sector externo.

La experiencia después de 1983

Aspectos generales

Debido a la gravedad de la crisis experimentada durante el periodo 1979-83, era imposible impulsar la nueva política económica y comercial sin el apoyo financiero

internacional. De ahí que dichas políticas fueron precedidas y desarrolladas en el marco de los acuerdos de estabilización económica convenidos con el Fondo Monetario Internacional (FMI), que establecieron ciertas disciplinas básicas en el manejo de las políticas macroeconómicas. También estuvieron enmarcadas dentro de programas de ajuste estructural apoyados por el Banco Mundial. La adopción de compromisos básicos con ambos organismos era condición necesaria para lograr la renegociación de la deuda externa con los acreedores internacionales.

Ahora bien, el primer aspecto que interesa destacar es que las nuevas políticas adoptadas a partir de 1983, si bien proporcionaron un nuevo conjunto de señales a los sectores productivos acerca de las prioridades de la política económica, dejaron abierta la posibilidad, y más bien estimularon, a las firmas establecidas para que adecuaran su funcionamiento a estas nuevas orientaciones. Así, las políticas de ajuste fueron aplicadas en forma gradual y con mecanismos de compensación dirigidos a apoyar financieramente a las empresas en su proceso de reconversión industrial o a los sectores de menores ingresos mediante subsidios directos.

Esto permitió mantener el apoyo a las actividades de exportación tradicional y a las orientadas a la sustitución de importaciones, conforme se buscaba crear nuevas fuentes de crecimiento basadas en la exportación de productos no tradicionales destinados a mercados distintos a los de Centroamérica. De esta forma, buena parte de las empresas que iniciaron exportaciones no tradicionales a terceros mercados, especialmente aquellas del sector manufacturero, continuaban contando con el mercado interno y centroamericano como base de sustentación de sus costes fijos, al tiempo que introducían ajustes en sus sistemas de producción, mercadeo, financiación y organización en general, con miras a adecuar sus productos a las exigencias del mercado internacional.

En otros casos, las exportaciones no tradicionales a terceros mercados fueron desarrolladas por nuevas empresas, especialmente en el caso de los nuevos productos agrícolas de exportación. Finalmente, destaca el caso de algunas exportaciones de servicios. En algunos casos, se trata de actividades como el turismo y las zonas procesadoras de exportación, que han contado con incentivos específicos. Sin embargo, también se observan desarrollos interesantes en la exportación de programas de computación "software", servicios de educación, salud y profesionales en general, que se han desarrollado espontáneamente, sin más incentivos que los derivados de la política macroeconómica.

Principales resultados

En primer término, cabe mencionar que las acciones en el campo macroeconómico, monetario, fiscal y cambiario, adoptadas desde mediados de 1982, lograron contrarrestar las presiones inflacionarias desde 1983. La tasa de aumento de los precios al por mayor bajó del 108 al 26 por 100 en 1983 y se mantuvo en niveles

aceptables, alrededor del 10 por 100, en los cuatro años siguientes y del 15 por 100 en los últimos tres años de esa década. Sin embargo, la inflación sigue constituyendo una de las principales preocupaciones en la actualidad.

Por otro lado, se observa que el déficit del sector público no financiero se redujo del 9,0 por 100 del producto interno bruto (PIB), registrado en 1982 al 3,1 por 100 en 1983 y continuó descendiendo en los años subsiguientes, hasta prácticamente eliminarse en 1987 y 1988. No obstante, en 1989 y 1990 se vuelve a incrementar al 2,2 y 3,7 por 100, por lo que ha sido objeto de especial atención desde 1990.

Desde el punto de vista de la balanza de pagos, la mejoría en la situación permitió unificar los mercados cambiarios en noviembre de 1983 e iniciar la ejecución de una política de minidevaluaciones, que ha desempeñado un papel muy importante para dar certidumbre a los agentes económicos y evitar la pérdida de competitividad de las exportaciones.

Con respecto al endeudamiento externo, cabe mencionar que mediante los primeros convenios de reestructuración de la deuda se eliminaron los atrasos existentes en el servicio de la misma. Posteriormente, desde mediados de la década del ochenta, se vino atendiendo solo parcialmente el servicio de la deuda, para disponer de las divisas necesarias para importaciones indispensables, con el fin de garantizar el crecimiento de la economía. El servicio de la deuda fue nuevamente normalizado, mediante el arreglo que culminó con la compra de la deuda externa privada que se realizó en 1990. No obstante, aún continúan las negociaciones tendentes a reducir la deuda externa, especialmente con acreedores gubernamentales. A pesar de la sensible reducción de la deuda experimentada en 1990, ésta sigue representando un 74,4 por 100 del PIB, lo cual da origen a un gasto excesivo por el servicio de la misma, que constituye una fuerte limitación para impulsar el desarrollo.

151

Como puede apreciarse de lo anteriormente expuesto en materia de precios, finanzas públicas, tipo de cambio y deuda externa, desde 1983 el país empezó a disfrutar de un entorno macroeconómico más estable que creó un clima de mayor confianza para los agentes económicos. Ello, aunado a los nuevos incentivos administrativos, fiscales y financieros otorgados a las firmas exportadoras, así como a un acceso preferencial muy favorable al mercado de los Estados Unidos, permitió que a partir de 1984 se experimentara una respuesta positiva en la producción, las exportaciones, el empleo y la formación de capital.

Como se puede observar en el Cuadro 1, entre 1983 y 1990 se logra reactivar la inversión y el aparato productivo. La formación bruta de capital real, en proporción al PIB, se incrementó del 19 por 100 al 23 por 100. Sin embargo, llama la atención que en ese año la tasa de inversión todavía no superaba los niveles alcanzados hacia fines de los setenta. Por su parte, el PIB real por habitante creció en forma moderada entre

CUADRO 1
 EVOLUCION DE LA INVERSION Y DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
 REAL POR HABITANTE
 (Colones constantes de 1966)

Año	Inversión (% P.I.B.)	P.I.B. por habitante
1960	n.d.	2.505,1
1970	21,3	3.210,2
1979	26,9	4.367,7
1983	18,9	3.692,4
1990(*)	22,6	4.080,5

FUENTE: BANCO CENTRAL

(*) Estimación para 1990.

1983 y 1990 (1,3 por 100), pero todavía no ha recuperado los niveles alcanzados en 1979.

152

El nivel de desempleo se había reducido del 9,4 por 100 registrado en 1982 al 3,8 por 100 en 1989, el más bajo de toda la década. No obstante, en 1990 el desempleo se elevó al 4,6 por 100, lo cual nuevamente refleja una cierta fragilidad de la recuperación económica experimentada durante la década de los ochenta.

Ahora bien, la dinámica del crecimiento estuvo sostenida principalmente por el sector externo. La demanda interna, como proporción de la demanda total disminuyó del 75 al 65 por 100 en el curso de la década de los ochenta. Las exportaciones tradicionales, a raíz de su característica inestabilidad de precios, muestran altibajos en su participación en el total de las ventas externas, pero como se aprecia en el Cuadro 2, registran una tendencia a perder importancia relativa. En cambio, las exportaciones no tradicionales registran un aumento absoluto y relativo muy significativo.

En lo que respecta a la naturaleza de las exportaciones no tradicionales, es interesante observar que, en la mayoría de los casos, están constituidas por nuevos productos, principalmente del sector agrícola, desarrollados con la idea de colocarlos en mercados no centroamericanos. En cuanto a los mercados en el exterior, en el Cuadro 3 se observa que Centroamérica reduce drásticamente su participación. En cambio, las exportaciones no tradicionales a terceros mercados, hacia las cuales van dirigidos los nuevos incentivos fiscales y administrativos, registran a partir de 1986

CUADRO 2
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES
(Millones de dólares)

Año	Tradicional ^{b/}	No tradicionales	Totales	Porcentajes	
	(1)	(2)	(3)	(1/3)	(2/3)
1970	182,2	49,0	231,2	78,8	21,2
1975	344,4	148,9	493,3	69,8	30,2
1980	581,1	420,7	1.001,8	58,0	42,0
1985	601,1	374,8	975,9	61,6	38,4
1990 ^{a/}	645,1	812,8	1.457,9	44,3	55,7

FUENTE: BANCO CENTRAL.

a/ Datos preliminares.

b/ Café, banano, azúcar y carne.

un crecimiento muy satisfactorio, cercano al 25 por 100 anual, con lo cual aumentan radicalmente su participación hasta absorber el 81 por 100 de las exportaciones no tradicionales y el 45 por 100 de las ventas externas totales del país.

153

Es interesante observar el aumento de la importancia relativa que adquiere el mercado de los Estados Unidos como destino de las exportaciones no tradicionales, que pasó del 15 por 100 en 1980 a un 41 por 100 en 1990. Este comportamiento

CUADRO 3
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(Millones de dólares)

Año	Centroamérica	Otros destinos	Totales	Porcentajes	
	(1)	(2)	(3)	(1/3)	(2/3)
1970	36,1	12,9	49,0	73,7	26,3
1975	107,2	41,7	148,9	72,0	28,0
1980	270,3	150,3	420,6	64,3	35,7
1985	143,5	230,8	374,3	38,3	61,7
1990a/	154,3	658,5	812,8	19,0	81,0

FUENTE: BANCO CENTRAL.

a/ Datos preliminares.

puede atribuirse al impacto que ha tenido la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, así como otros mecanismos de acceso preferencial otorgados por ese país, que no solo hicieron el mercado más atractivo para los exportadores costarricenses, sino que además generaron nuevas inversiones, nacionales y extranjeras, cuya producción está orientada a ese país. Es presumible que esta tendencia pueda verse fortalecida en los próximos años, en la medida en que el país logre aprovechar las nuevas ventajas que ofrecen la recién aprobada Iniciativa de la Cuenca del Caribe II y, en el mediano plazo, la nueva Iniciativa para las Américas del Gobierno de los Estados Unidos (véase el trabajo de Gitli y Ryd en este volumen).

Principales Políticas

Flexibilidad cambiaria

154

Hasta fines de la década del setenta, Costa Rica mantuvo una política de cambio fijo. Ocasionalmente, cuando se experimentaron desequilibrios importantes en la balanza de pagos, se utilizaron controles cuantitativos y cualitativos, incluyendo regímenes cambiarios múltiples, de carácter temporal, que en dos oportunidades condujeron a una devaluación de la moneda. Esta política ofrecía las mejores condiciones para brindar la estabilidad de precios interna necesaria para el desarrollo de la política de sustitución de importaciones y el funcionamiento del mercado común centroamericano.

Durante la crisis posterior a 1979, el tipo de cambio se dejó libre a las fuerzas del mercado, con lo cual se experimentaron fuertes movimientos especulativos y de fuga de capitales, motivados por el clima de incertidumbre prevaleciente. Con ello, el mercado cambiario quedó fuera del control del Banco Central.

Después de un periodo de anormalidad, en el que estuvieron vigentes varios tipos de cambio, el Banco Central logró unificarlos a finales de 1983. A partir de ese momento, la Junta Directiva del Banco Central inició un manejo flexible de la política cambiaria, manteniendo un tipo de cambio único sujeto a ajustes periódicos de pequeña magnitud, de conformidad con los diferenciales de inflación y el comportamiento de las monedas de los principales socios comerciales de Costa Rica. En el Cuadro 4, el cual presenta el comportamiento del tipo de cambio efectivo real, estimado por el Fondo Monetario Internacional, se puede observar que, efectivamente, la política de minidevaluaciones logró mantener una moderada depreciación real de la moneda, durante el periodo 1983-1990.

Esta política ha sido de gran importancia y se refleja en la fuerte correlación entre el crecimiento de las exportaciones no tradicionales a terceros mercados y la depreciación real de la moneda, medida a través del comportamiento del índice

CUADRO 4
INDICE DEL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO^{a/}
(Base 1985)

Año	Indice
1977	111,4
1978	107,1
1979	112,4
1980	123,7
1981	78,5
1982	89,7
1983	103,1
1984	101,3
1985	100,0
1986	89,9
1987	81,6
1988	74,7
1989 ^{b/}	77,5
1990 ^{c/}	76,2

FUENTE: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Estadísticas Financieras Internacionales*.

a/ Unidades de moneda extranjera por colón. Una disminución indica depreciación.

b/ Promedio enero-agosto 1989.

c/ Promedio enero-agosto 1990.

155

del tipo de cambio real efectivo, después de 1983. Además, las minidevaluaciones han contrarrestado el impacto de las rebajas arancelarias sobre el nivel de importación, dando más tiempo a las empresas orientadas a la sustitución de importaciones para organizarse con miras a operar en un mercado interno más competitivo.

Durante 1989, la política de minidevaluaciones fue en alguna medida subordinada al objetivo de estabilidad de precios internos, en parte por la proximidad del periodo de elecciones presidenciales. Lo anterior se aprecia claramente a través del citado índice del tipo de cambio real efectivo. Ello, unido al proceso de desgravación arancelaria, pudo influir tanto en el deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos como de las finanzas públicas. Durante 1990, el Banco Central aceleró el ritmo de las minidevaluaciones, con el fin de contrarrestar el efecto de la política adoptada en 1989.

Liberalización de importaciones

Desde la década del cincuenta, los países centroamericanos intentaron promover su desarrollo industrial brindando protección arancelaria a las actividades productivas en sus mercados nacionales, que posteriormente fueron extendidas mediante acuerdos bilaterales y multilaterales de libre comercio, hasta llegar en la década del sesenta a la creación del Mercado Común Centroamericano. Este esquema fue complementado por incentivos fiscales para la importación de insumos y bienes de capital para la industria. Conforme se empezaron a registrar limitaciones de divisas en la década del setenta, los países establecieron recargos adicionales a las importaciones extrarregionales, las cuales incrementaron la protección brindada a la industria, y posteriormente medidas cambiarias, recargos y restricciones a los pagos regionales que afectaron significativamente el comercio regional.

Este esquema de protección regional a la industria se concibió originalmente como una etapa inicial, que permitiría crear las condiciones para facilitar su inserción posterior en el mercado internacional. No obstante, no fue sino con la crisis experimentada a principios de la década de los ochenta cuando las empresas con mayor capacidad financiera y empresarial empezaron a adoptar los ajustes necesarios para iniciar esta segunda etapa. Cabe destacar que, a pesar de sus limitaciones, la base industrial, formación empresarial y recursos humanos creados durante las décadas anteriores, han desempeñado un importante papel para apoyar el esfuerzo realizado durante la década de los ochenta para promover las exportaciones a terceros mercados.

156

Para llevar adelante los cambios introducidos en la política de importación, ha sido necesario contar con el apoyo financiero de organismos internacionales, fundamentalmente el FMI y el Banco Mundial. Así, la reforma arancelaria convenida con los países centroamericanos -con la excepción de Honduras, introducida en 1986, mediante el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano- formó parte del primer programa de ajuste estructural suscrito con el Banco Mundial. El citado convenio modificó aspectos institucionales, de nomenclatura arancelaria y tarifarios, con miras a lograr una racionalización y reducción de la protección efectiva. Hasta ese momento, los aranceles oscilaban entre 0 y 1.000 por 100.

Por su parte, el segundo programa de desgravación arancelaria, iniciado en 1987, que concluyó a finales de 1990, e introdujo reducciones tarifarias adicionales y un perfeccionamiento en la estructura del arancel, formó parte del segundo programa de ajuste estructural. Si bien esta segunda reforma fue ejecutada unilateralmente por cada país al ritmo que lo demandaban sus necesidades, contó con el consentimiento de los demás países y con la intención de continuar revisando multilateralmente el nivel de los aranceles, con miras a volver a equipararlos en el futuro.

Mediante estas reformas arancelarias se ajustaron los aranceles conforme a los siguientes parámetros:

Esta segunda revisión tarifaria lleva implícita un cambio significativo respecto a la primera modificación regional introducida en 1986, especialmente con respecto a los bienes terminados. En efecto, el nivel máximo se reduce, con unas pocas excepciones de carácter fiscal y de balanza de pagos, del 100 por 100 al 40 por 100 para los bienes de consumo protegidos. En el caso de las materias primas y bienes de capital, la protección nominal oscilará entre un 10 y un 20 por 100.

La tarifa arancelaria promedio se redujo del 27,4 por 100 existente en 1986, a un 19,7 por 100 al concluir 1990. Además, la dispersión tarifaria, medida por la desviación estándar de dicho promedio, se redujo del 24,4 por 100 existente en 1986 hasta un 16,5 por 100 al concluir 1990. Cabe destacar que, después de la reforma de 1986, un 25,6 por 100 del total de las tarifas aplicables a bienes finales excedían el 40 por 100. A finales de 1990, solo un 2,9 por 100 quedaron en esa situación.

En estos momentos se está negociando un tercer programa de ajuste estructural

CUADRO 5
REVISIÓN DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA

157

CATEGORIAS	TARIFAS (en porcentajes ad-valorem)	
	1986	1990
1. Materias primas y bienes de capital no producidos en Centroamérica		
- Materias primas estratégicas		1
- Otros	5-10	5-10
2. Materias primas y bienes de capital producidos en Centroamérica	10-30	10-20
3. Productos terminados	40-100	40
- Automóviles	100	
4. Protección efectiva que oscile dentro del siguiente margen:	35-150	35-100

con el Banco Mundial, mediante el cual se reducirá la tarifa arancelaria nominal máxima al 20 por 100 y se normalizará el nivel mínimo en el 5 por 100.

En términos de protección efectiva, persisten diferencias importantes entre algunas ramas industriales. En efecto, en 1984 un 30 por 100 de las ramas estudiadas, en una muestra de 200 empresas, tenían niveles de protección efectiva superiores al 100 por 100 y un 18 por 100 de protecciones efectivas por encima del 200 por 100 (véase Ulate y otros, 1989). De acuerdo con el programa previsto para 1992, sólo un 8 por 100 excederá el 100 por 100 de protección efectiva y ninguna superará el 200 por 100. Mientras que en 1984 un 34 por 100 de las ramas industriales se encontraban en un rango de 10 a 50 por 100 de protección efectiva, en 1992 la participación de ese rango se ampliará a un 44 por 100.

También como parte del segundo programa de ajuste estructural se estableció un mecanismo de convergencia gradual de los precios internacionales y los precios internos regulados para algunos productos de consumo básico. Finalmente, a raíz de la reciente adhesión de Costa Rica al GATT, en noviembre de 1989, el país se comprometió a eliminar las sobretasas a la importación y a adecuar el sistema de permisos a la importación a la normativa del GATT, en un periodo de cuatro años, con lo cual el arancel, en los niveles vigentes, pasará a constituir el único instrumento de protección a las actividades productivas que discrimine entre la producción nacional y las importaciones.

158

En consideración del incremento en el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos y del déficit fiscal en 1989 y 1990, a mediados del año 1990 se elevó al 10 por 100 la tarifa mínima del arancel y posteriormente el Banco Central estableció sobretasas del 10 por 100 para todas las importaciones, ambas medidas con carácter temporal.

Promoción de exportaciones

A pesar de que el país contaba con mecanismos de promoción de exportaciones desde la década del sesenta hasta mediados de los ochenta, los resultados obtenidos fueron bastante limitados. Ello es atribuible en parte al denominado sesgo antiexportador derivado de la política de protección otorgada hasta ese momento a la producción orientada al mercado regional, fortalecido por un tipo de cambio sobrevaluado y la estructura oligopólica del mercado regional.

Para contrarrestar este sesgo antiexportador, se ha recurrido al proceso paulatino de realizar reducciones arancelarias, paralelas al otorgamiento de incentivos a la exportación, al mantenimiento de una política cambiaria flexible y a una mayor apertura de la economía que propicie la competencia y una asignación más eficiente de los recursos. Como parte del primer programa de ajuste estructural, se intro-

dujeron ajustes en el esquema de incentivos a las exportaciones no tradicionales a terceros mercados. Mediante el Contrato de Exportación, se ha intentado contrarrestar las distorsiones internas de costes que se derivan principalmente de la estructura arancelaria, así como de decisiones de política económica que han encarecido los combustibles, los salarios, las tasas de interés, los servicios portuarios, etc., dando, de esta forma, alguna protección a sus ventas destinadas al mercado internacional.

A través del citado contrato de exportación, el Gobierno brinda a los exportadores no tradicionales a terceros mercados, los siguientes beneficios: exención de impuestos sobre materias primas, bienes intermedios y maquinaria y equipo utilizados en la producción exportada; exención de impuestos a la exportación; exención de impuestos a las ventas y al consumo; exención de impuestos sobre los dividendos proporcional a las ventas de exportación; reducción a un 15 por 100 del impuesto sobre los dividendos repatriados; garantía de la repatriación de capitales después de cuatro años de operación; y otorgamiento de Certificados de Abono Tributario iguales a un 15 o 20 por 100 del valor FOB de las exportaciones, cuando el valor agregado nacional sea superior al 35 por 100 del valor FOB de la exportación.

Otro esquema de incentivos similar fue establecido para las actividades de maquila, mediante el cual se autoriza la admisión temporal libre de impuestos de la maquinaria y equipo y las materias primas que van a ser procesadas y exportadas a terceros mercados. Una tercera opción que se ofrece a las actividades productivas orientadas a la exportación es el régimen de zonas francas. Este régimen, al igual que el primero mencionado, se orienta hacia actividades que busquen una mayor integración con la estructura productiva nacional que las firmas maquiladoras.

Al igual que los anteriores, este último brinda exoneraciones para la importación de maquinaria, equipo y materias primas necesarias para la producción orientada a la exportación. Las firmas que se establecen al amparo de este régimen también disfrutaban de una exención temporal del impuesto sobre la renta y del manejo libre de las divisas generadas por sus exportaciones. Además, pueden destinar parte de su producción al mercado interno, cancelando los impuestos sobre el componente importado. No obstante, no reciben el certificado de abono tributario del que disfrutaban las firmas que suscriben el contrato de exportación.

En el segundo programa de ajuste estructural se contempló la revisión del sistema de incentivos para la promoción de exportaciones, orientada a modernizarlo y racionalizarlo, a la luz de los resultados obtenidos y en buena medida por el coste fiscal de estos incentivos, que prácticamente se limita al coste fiscal del Certificado de Abono Tributario, ya que el resto de los incentivos se refieren a la eliminación de impuestos que no serían recaudados de no realizarse la producción exportable. El principal cambio que se introducirá en el contrato de exportación va a ser la reducción paulatina del porcentaje otorgado en concepto de Certificado de Abono

Tributario (CAT), para llevarlo del nivel vigente del 15 por 100 a uno que oscilaría entre el 7 y 9 el por 100 en 1996, en la medida en que el Gobierno avance en la reducción de las distorsiones de costes internos. Por su parte, la legislación sobre el régimen de zonas francas fue modificada, entre otras cosas, para extender los incentivos del régimen a las empresas exportadoras de servicios en igualdad de condiciones con las que exportan bienes.

Ajuste institucional

Uno de los principales problemas experimentados durante los primeros años en que se intentó realizar nuevas exportaciones a terceros mercados fue la gran cantidad de trámites y la variedad de agencias involucradas. Como un primer paso, en 1983 se establecieron servicios de orientación y apoyo al inversionista nacional y especialmente al extranjero, así como al exportador, con el fin de agilizar el proceso de toma de decisiones para instalarse en el país y para obtener la concesión de los incentivos otorgados por los tres regímenes existentes. Asimismo, se creó en 1984 el Consejo Nacional de Inversiones, con el objeto de centralizar la definición de políticas en torno a la inversión y la exportación y la administración de los incentivos correspondientes.

160

Posteriormente, este proceso de ordenamiento administrativo se fortaleció con la creación de la "ventanilla única" para el trámite de los documentos de exportación, que permitió reducir de varias semanas a solo un par de horas el tiempo requerido para cumplir con estas formalidades. Más adelante, se creó otra "ventanilla única" para atender los procedimientos de importación de insumos y bienes de capital adquiridos para la producción de bienes exportables. Aún quedan por resolver diversos ajustes institucionales de apoyo al exportador, entre los que destacan el seguro de crédito a la exportación y la carta de crédito doméstica.

Liberalización financiera

Desde mediados de los ochenta se ha venido desarrollando una importante reforma tendente a liberalizar el sistema financiero que, si bien mantuvo el monopolio de los bancos estatales sobre los depósitos a la vista, realizó importantes cambios, incluyendo una reducción en las barreras de entrada al mercado financiero. Además, el sector exportador se benefició de la autorización otorgada a los bancos para contratar crédito externo, los cuales pudieron así contrarrestar la restricción aplicada al crédito otorgado con recursos internos. Esta mayor oferta de crédito fue especialmente importante para atender las necesidades de capital de operación y el suministro de servicios comerciales más eficientes al exportador. A la vez, la competencia de la banca privada ha servido de estímulo a los bancos estatales para su modernización y búsqueda de mayor eficiencia.

Reconversión industrial

Este programa responde a la idea de que no es suficiente cambiar los precios relativos para promover una mayor eficiencia y productividad empresarial, sino que es necesario actuar sobre los condicionantes de la oferta. La iniciativa incluye la concesión de facilidades de financiamiento para la adquisición de equipos más modernos y eficientes, así como apoyo para desarrollar una oferta eficiente de servicios al productor, en áreas claves para el incremento de la productividad y la disminución de costes, como son el diseño, el control de calidad, el mantenimiento industrial, el manejo de inventarios, la programación de la producción, el mercadeo, la publicidad, etc.

Para ello fueron creados el Programa de Reconversión Industrial y el Programa de Gestión Tecnológica. El ámbito de acción de estos programas incluye la modernización de las cuatro áreas básicas de las empresas: la producción, finanzas, comercialización y organización gerencial, con el objeto de generar ventajas comparativas, para soportar mayor competencia en el mercado interno e incursionar en el mercado internacional, e incluye el adiestramiento de los trabajadores, cuadros técnicos y gerenciales, para que puedan adaptarse a la innovación tecnológica o reubicarse en nuevas actividades.

Cabe mencionar que, aunque se trata de un programa en proceso de implementación, ya han sido desarrolladas algunas actividades tendentes a facilitar el ajuste estructural de las empresas. Así, desde 1982, se desarrolló un programa financiero de emergencia para ayudar a las firmas a superar los problemas experimentados durante la crisis económica, mediante la readecuación de sus pasivos, que evitó la quiebra de muchas empresas. Más adelante, el proceso de reconversión iniciado por muchas firmas en respuesta a las nuevas políticas fue estimulado a mediados de los ochenta mediante algunos programas selectivos de apoyo técnico a la reconversión industrial.

161

Los Desafíos de la Presente Década

Costa Rica ha avanzado en el desarrollo de su sector exportador, con miras a garantizar un crecimiento satisfactorio, con estabilidad interna y externa. En la medida en que el país continúe incrementando su generación de divisas mediante la producción exportable destinada a terceros mercados, se ampliarían las posibilidades de crecimiento del conjunto de la economía. Por una parte, el ingreso generado por estas exportaciones permitirá ampliar la demanda interna, y por otra, la cuenta corriente de la balanza de pagos dejaría de ser una restricción al crecimiento, ya que estas exportaciones generarán las divisas necesarias para pagar el componente importado de la producción destinada al mercado interno. Por lo tanto, al asignar una mayor prioridad a la promoción de exportaciones a terceros mercados, respecto

a la sustitución de importaciones, se podría lograr la viabilidad del modelo y que ambos esfuerzos se complementen.

Sin embargo, se trata de un proceso de ajuste estructural, que debe continuar profundizándose para obtener resultados sólidos en el largo plazo. La gradualidad del proceso de ajuste en Costa Rica, impuesta por las características de su sistema social y político, ha tenido algunos beneficios en términos de la reducción de los costes económicos y sociales. También presenta resultados positivos pero conservadores, que podrían reducir el apoyo político a este proceso conforme transcurre el tiempo.

El país registró un comportamiento moderadamente positivo del producto, la inversión y el empleo. Ahora bien, el crecimiento y la diversificación de las exportaciones no tradicionales a terceros mercados, experimentada después de 1983, fue el resultado más espectacular. Estas exportaciones se apoyaron en la existencia de recursos ociosos a raíz de la crisis previa, de un amplio sistema de incentivos y de condiciones muy favorables de acceso al mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, conforme han crecido las exportaciones, el coste de este sistema de incentivos empieza a repercutir considerablemente en las finanzas públicas y a despertar reacciones de algunos socios comerciales. Por lo tanto, debe tenerse presente que en los próximos años deberá buscarse un balance adecuado entre el estímulo brindado a los exportadores y la capacidad financiera del resto de la economía para sostener el sistema de incentivos.

162

De ahí que en el largo plazo es razonable suponer que este apoyo financiero al sector exportador necesariamente tendrá que ser cada vez más reducido y por ello, la única forma de sostener el crecimiento de las exportaciones será mediante un incremento de la eficiencia y la productividad de las empresas exportadoras y de todo el conjunto de actividades de bienes y servicios que apoyan el proceso exportador, a fin de competir en el mercado internacional con un menor apoyo del sistema de incentivos. Para ello el Gobierno deberá mantener una adecuada política macroeconómica y continuar con el proceso de ajuste estructural iniciado mediante la apertura comercial, la liberalización financiera, el perfeccionamiento de la política cambiaria y la mejora de los servicios de apoyo y de infraestructura necesarios para aumentar la competitividad de las exportaciones.

Desde el punto de vista de la oferta, se ha observado que la crisis registrada a principios de la década de los ochenta dejó una gran capacidad instalada ociosa, especialmente en el sector industrial, que ha sido parcialmente utilizable para el desarrollo de las exportaciones no tradicionales a terceros mercados. No obstante, para fortalecer esta corriente de exportación será necesario intensificar la formación de capital para ampliar y modernizar buena parte de los bienes de capital existentes. Por lo tanto, en los próximos años la elasticidad de la oferta para exportación dependerá, en buena medida, del éxito que se tenga en todo este proceso de reconver-

sión de las actividades productivas. También se estima que se está creando un nuevo estrangulamiento al proceso de crecimiento, y en particular a las exportaciones, en los servicios infraestructurales, públicos y privados, que registran un marcado deterioro y requerirán de una expansión significativa en la próxima década.

Debido a la crisis económica y política experimentada en la región en los años ochenta, los países establecieron diversas restricciones al comercio regional, e incluso se llegó a soportar confrontaciones bélicas. Obviamente, en estas condiciones era imposible incorporar la cooperación regional en las nuevas políticas económicas. En cambio, en las condiciones políticas prevalecientes en los años noventa es factible pensar nuevamente en darle nueva vida a la integración regional, especialmente si se considera que un nuevo esquema regional podrá ser orientado a mejorar la competitividad internacional, para facilitar una mejor inserción de la economía regional en el mercado mundial.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- GONZÁLEZ, CLAUDIO y EDNA CAMACHO (1990): *Políticas Económicas en Costa Rica*. San José, Academia de Centroamérica y Ohio State University.
- HERRERA, CARLOS y otros (1992): *Política Comercial y Ajuste Estructural en Costa Rica: Problemas y Perspectivas*. Estudios de Política Comercial, Núm. 3, UNCTAD, Ginebra (en prensa).
- ULATE, ANABELLE y otros (1989): *Efecto de la Reforma Arancelaria en los Subsectores Industriales*. San José, Universidad de Costa Rica.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR (1990): *Plan Nacional de Desarrollo, Programa de Comercio Exterior*. San José.

José Antonio Ocampo
Leonardo Villar (*)

Trayectoria y Vicisitudes de la Apertura Económica Colombiana ()**

Introducción

En febrero de 1990, cinco meses antes de terminar el período presidencial de Virgilio Barco, el Gobierno colombiano anunció públicamente la decisión de reformar en forma gradual pero drástica el modelo tradicional de desarrollo económico nacional, mediante la introducción de un Programa de "Modernización e Internacionalización" del aparato productivo (CONPES Y CDCE, 1990). Un componente central de ese programa fue la liberalización gradual de importaciones, sometidas en un porcentaje significativo al régimen de licencia previa, la reducción y racionalización de las tarifas arancelarias y, en forma más general, la adopción de medidas dirigidas a incrementar el grado de competencia externa e interna sobre la producción doméstica. Las decisiones fundamentales en torno a la apertura económica fueron apoyadas desde su período de campaña presidencial por el gobierno entrante de César Gaviria, el cual no sólo ratificó las medidas adoptadas sino que las intensificó en su alcance y rapidez desde sus primeros meses en el poder.

165

Este trabajo resume y analiza el actual proceso de apertura de la economía colombiana. Se divide en cinco partes, la primera de las cuales es esta introducción. La segunda revisa brevemente los ciclos que ha experimentado la política de comercio exterior del país desde mediados de la década del sesenta. La tercera se refiere a los antecedentes inmediatos de las reformas en curso. La cuarta se concentra en las características del proceso de apertura iniciado en 1990. Finalmente, la quinta sección plantea algunas inquietudes sobre las limitaciones y contradicciones de ese proceso, haciendo particular énfasis en las dificultades que conlleva la conciliación de sus objetivos de largo plazo con prioridades de corto plazo de la lucha contra la inflación.

(*) Asesor del Consejo Directivo de Comercio Exterior y Vicepresidente Técnico de la Asociación Bancaria de Colombia, respectivamente. Las interpretaciones y opiniones expresadas en este trabajo representan puntos de vista personales de los autores y no comprometen, por lo tanto, a las entidades con las cuales trabajan.

(**) Trabajo original presentado en el Seminario Internacional sobre «Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo», organizado por el ICI, CEPAL y UNCTAD, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991).

La Política Comercial entre 1967 y 1985: Cronología de un Proceso de Apertura Revertido

El proceso de apertura de la economía colombiana que se inició formalmente en los primeros meses de 1990 no carece de antecedentes. Por el contrario, puede ser concebido como una continuación de la corriente liberalizadora que se manifestó entre 1985 y 1989, la cual retomó, a su vez, las tendencias que dominaron las decisiones de política en este campo durante la década del setenta y los primeros años de la del ochenta. Sin desconocer diferencias cualitativas en el proceso actual de internacionalización, puede afirmarse, por lo tanto, que este proceso mantiene la dirección que la política de comercio exterior ha manifestado, como tendencia, desde fines de los años sesenta, con una interrupción entre 1983 y 1985.

El breve repaso de la cronología de la política comercial del país que se presenta en esta sección permitirá constatar esta interpretación. Adicionalmente, este recuento y el análisis de los antecedentes inmediatos de la apertura actual permitirán verificar características fundamentales de este proceso. Entre ellas, se destaca el que, cuando la apertura externa ha sido exitosa y sostenible, la liberalización de importaciones ha sido *precedida* de un auge importante de las exportaciones. Así las cosas, la liberalización ha sido, en estos casos, un *resultado* más que *prerrequisito* del incremento de las ventas externas. Esto indica que el comportamiento de las exportaciones diferentes al café ha respondido poco a la apertura de las importaciones y mucho, en cambio, a la política cambiaria, los incentivos directos que les ha proporcionado el estado y, en el caso del sector minero, a la política de inversión estatal y de atracción de la inversión extranjera.

El año 1967 marca, para todos los analistas, un punto de inflexión en la historia del régimen comercial colombiano. Las medidas adoptadas en dicho año por la Administración Lleras Restrepo no liberalizaron el régimen comercial sino, por el contrario, revirtieron el proceso de liberalización que había iniciado la Administración Valencia a mediados de 1965 bajo presión de los organismos multilaterales y bilaterales de crédito. En ausencia de un ajuste significativo del tipo de cambio real y de una respuesta adecuada de la oferta de crédito externo, dicha liberalización había generado, a fines de 1966, una de las peores crisis cambiarias de la historia económica del país (Díaz-Alejandro, 1976, Cap. 7).

La respuesta de las autoridades a la crisis cambiaria fue el restablecimiento, en 1967, del control generalizado a las importaciones, acompañado de un rígido control de cambios. Este último incluyó la eliminación del mercado libre de capitales que, en forma discontinua, había tenido el país desde 1948. Estas medidas estuvieron acompañadas del establecimiento de un régimen de minidevaluaciones, que generó una significativa depreciación real del peso en los años subsiguientes y la creación de un sistema estable de incentivos a las exportaciones no

tradicionales¹. Todos estos elementos permitieron mantener el fuerte dinamismo de las exportaciones menores que el país venía experimentando desde comienzos de la década del sesenta. Para 1973-1975, dichas exportaciones eran, en términos reales, casi cuatro veces superiores a aquellas que había tenido el país en 1964-1966.

Las medidas de liberalización de importaciones sólo se adoptaron cuando este proceso se encontraba en una etapa muy avanzada. En efecto, según lo indica el Cuadro 1, el arancel promedio seguía siendo extremadamente alto a comienzos de la década del setenta y el grueso de las importaciones continuaban sujetas al régimen de licencia previa; más aún, una sexta parte del arancel seguía estando clasificada en el régimen de prohibida importación. La mayor parte del relajamiento de los rígidos controles cuantitativos se concentró, por lo tanto, en la reducción gradual de las negaciones de licencias de importación, particularmente de bienes intermedios y de capital no producidos en el país.

Las medidas explícitas de liberalización fueron acogidas por la Administración Pastrana a fines de 1973 y comienzos de 1974, como parte de un paquete anti-inflacionario que buscaba combatir la aceleración de la inflación doméstica. El gobierno eliminó entonces las restricciones que imponía el presupuesto de importaciones, al tiempo que trasladó la totalidad de la lista de prohibida importación al régimen de licencia previa, y aquellos items de esta última para los cuales no se habían presentado rechazos en el período anterior. Los efectos reales de estas medidas fueron, por lo tanto, modestos. La rebaja arancelaria se concentró, además, en bienes no comercializables o exportables. En el caso de aquellos claramente importables, se orientó a reducir los gravámenes a las compras externas de bienes intermedios, incrementando, así, la protección efectiva a los bienes finales producidos en el país (Garay *et al.*, 1974; Díaz-Alejandro, 1976, Cap. 4).

167

Durante el auge económico y exportador de 1967-1974, la liberalización de importaciones fue, así, tardía. Estuvo orientada, además, a eliminar elementos de la estructura de protección que eran redundantes y a culminar un proceso de liberalización gradual de importaciones de bienes no producidos en el país que se había llevado a cabo bajo el régimen de licencia previa en los años anteriores.

Durante la Administración López (1974-1978) se adoptaron medidas adicionales, particularmente a lo largo de 1976, como parte de los paquetes dirigidos a combatir los efectos inflacionarios de la bonanza de precios internacionales del café que se inició a mediados de 1975. Durante estos años, el arancel promedio se redujo en

¹ El sistema diseñado incluía: a) un Certificado de Abono Tributario, CAT, posteriormente denominado Certificado de Reembolso Tributario, CERT; b) la posibilidad de importar insumos y bienes de capital libres de aranceles (Plan Vallejo); c) el acceso a prefinanciamiento externo con cobertura del riesgo cambiario; y d) el acceso creciente a crédito doméstico subsidiado a través del Fondo de Promoción de Exportaciones. Los tres primeros incentivos tenían antecedentes que se remontan a 1948 y, especialmente, a fines de la década del cincuenta.

CUADRO 1
COLOMBIA: POLITICA DE IMPORTACIONES, 1970-1991
(Porcentajes)

Años	Arancel nominal promedio (a)	Sobre-tasa (a)	Composición del universo arancelario de acuerdo al régimen de importación (b)		Importaciones de libre como % de las totales	Solicitudes negadas como % de la demanda total (c)	Importaciones sector público como % de las import. totales (d)	Tipo de cambio real		Importaciones como % de PIB (precios del 75) Total
			Libre	Prohibida				Fedesarrollo (1986=100) (e)	Banco de la República (f)	
1970	51,9	3,0			18,5	8,9				17,4
1971			3,4	16,2	27,5	12,7				19,8
1972					27,9	12,9				15,9
1973			20,2	0,0	31,2	6,0				15,5
1974		5,0	29,6	0,0	43,6	3,4	13,1			16,1
1975	32,6	6,5	34,1	0,0	42,8		14,7			14,0
1976		6,5			39,8		15,5			15,0
1977		6,5			41,0		11,1		88,0	15,8
1978	30,5	6,5	52,8	0,0	42,8		7,9			17,6
1979	28,2	6,5	66,7	0,0	44,4		9,6			16,9
1980	26,0	6,5			44,0	1,1	13,9			19,2
1981	25,9				52,1	1,4	16,4			19,7
1982			70,8	0,0	54,7	3,7	16,0			21,1
1983			41,9	0,0	41,4	19,5	18,6			18,9
1984	41,7	7,0	0,5	16,5	21,1	23,8	19,7			17,5
1985	31,4	15,0	27,0	1,4	14,8	35,4	13,2			15,9
1986		15,0	36,2	1,1	42,4	19,2	15,4			15,6
1987		18,0	37,8	1,1	45,3	22,5	13,0			15,6
1988		18,0	38,7	1,1	47,2	18,0	10,7			16,2
1989	26,6	18,0	38,8	1,1	44,7	2,3	15,0			14,7
1990	21,1	13,0	96,7	0,0	61,7	3,5	13,5			15,0
1991	6,0 (g)	8,0 (g)	98,6	0,0	90,5 (h)		9,8 (h)			
									141,5 (i)	116,5 (i)

a) Fin de período. Promedio simple del arancel y la sobretasa básica respectivamente. b) 1971 y 1973: agosto; 1974: junio; 1975 y 1978: febrero; 1979: septiembre; 1982-1990: diciembre. c) 1970-1971: importaciones reembolsables. 1985: importaciones sujetas a presupuesto. Resto: todas las importaciones. Los datos para 1974-1984 (excepto 1980) son parciales. d) Se refiere a las licencias y registros de importación. e) Calculado con base de índices de precios al consumidor y tasas de cambio nominales de 22 países, ponderados de acuerdo a la procedencia de las importaciones colombianas. f) Índice oficial, calculado con base en índices de precios al por mayor y tasas de cambio nominales de 18 países, ponderados de acuerdo con la participación de cada uno en el comercio total, excluido café, con Colombia. g) A septiembre. h) Acumulado a julio. i) Acumulado a marzo. j) Acumulado a junio.

FUENTE: Ceampro (1990), INCOMEX, FEDESARROLLO, BANCO DE LA REPUBLICA y Cuentas Nacionales del DANF.

dos puntos adicionales; sin embargo, esta medida apenas compensó el recargo de la sobretasa arancelaria decretada a comienzos de la misma Administración (Cuadro 1). Por otra parte, cerca del 18 por 100 del universo arancelario se trasladó al régimen de libre importación. A diferencia de lo que fue típico en 1973-1974, estos traslados se concentraron en mayor proporción en las importaciones de bienes de capital y de consumo (ANIF, 1976), pero sus efectos fueron reducidos, según lo indica la proporción relativamente inalterada de importaciones bajo el régimen de libre importación. Mucho más importantes fueron los efectos de la revaluación que experimentó la tasa de cambio real desde 1976 como resultado de la bonanza cafetera. Este factor, conjuntamente con la drástica reducción en los estímulos a las exportaciones menores puso fin al rápido crecimiento de las mismas que el país había experimentado hasta mediados de la década del setenta (Cuadro 2).

A partir de 1978, el coeficiente de importaciones comenzó a incrementarse rápidamente, como resultado de diferentes procesos. En primer lugar, el tipo de cambio real siguió experimentando una revaluación importante (Cuadro 1). En segundo término, la Administración Turbay adoptó entre 1979 y 1981 un paquete de liberalización mucho más sustancial. Este paquete incluyó una reducción de cerca de 5 puntos del arancel promedio, una nueva serie de traslados de bienes del régimen de licencia previa al de libre importación y el uso intensivo de las "licencias globales" para promover la importación de bienes de capital (Giraldo, 1979; Echavarría y Garay, 1979; Garay, 1991, Cap. 2). Como resultado de ello, más del 70 por 100 del universo arancelario y dos terceras partes de las importaciones privadas quedaron bajo el régimen de libre importación, al tiempo que se suspendían prácticamente los rechazos de solicitudes de importación presentadas a través del régimen de licencia previa. A estos factores se sumaron los efectos de una explosión de las importaciones oficiales y de la pérdida de la autosuficiencia en materia petrolera.

Como había acontecido a mediados de la década del sesenta, la liberalización de importaciones de la Administración Turbay resultó a la postre insostenible. En contraste con las medidas adoptadas en 1973-1974, la revaluación del tipo de cambio real y la pérdida de dinamismo del sector exportador no desarrollaron un ambiente propicio para mantener un comercio más libre. Además, este último no generó, por sí mismo, un resultado favorable en términos de ventas externas de productos no tradicionales, que más bien experimentaron un virtual colapso a comienzos de la década del ochenta (Cuadro 2). La liberalización sólo pudo sostenerse, hasta mediados de 1980, gracias a las ventas extraordinarias de café y, desde entonces, a un endeudamiento externo acelerado.

Para 1982, el déficit en cuenta corriente, medido como proporción de las exportaciones, había alcanzado el nivel más alto de la posguerra y se había iniciado un drenaje acelerado de las reservas internacionales del país (Cuadro 3). Para ayudar a corregir este fenómeno, desde fines de dicho año la Administración Betancur revir-

CUADRO 2
COLOMBIA: POLÍTICA Y DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES, 1970-1990

Años	CERT como % de Reintegros Exportaciones Menores	Créditos como % de Exportaciones Menores	Participación del Plan Vallejo en las Exportaciones Menores	Incentivos Totales como % de las Exportaciones Menores	EXPORTACIONES				Como % del PIB			
					Café	Mineras	Menores	Total	Café	Mineras	Menores	Total
1970	11,60	5,67	27,25	18,90	472	79	225	776	6,52	1,09	3,07	10,68
1971	11,91	5,35	25,55	21,20	409	74	259	742	5,27	0,95	3,34	9,56
1972	13,28	4,05	23,40	25,30	483	72	404	959	5,61	0,84	4,70	11,15
1973	15,61	14,76	29,77	25,80	612	58	566	1.236	6,00	0,57	5,55	12,12
1974	14,50	14,29	28,61	23,10	675	111	669	1.455	5,46	0,90	5,41	11,77
1975	5,31	18,39	26,57	12,10	764	135	813	1.712	5,83	1,03	6,21	13,07
1976	4,16	20,75	38,30	9,40	1.293	82	839	2.214	8,43	0,53	5,47	14,43
1977	3,19	25,57	38,86	9,10	1.577	109	988	2.674	8,10	0,56	5,08	13,74
1978	4,62	30,54	43,81	13,10	1.936	193	1.090	3.219	8,32	0,83	4,69	13,84
1979	5,53	32,00	38,54	13,10	2.086	205	1.224	3.515	7,46	0,73	4,38	12,57
1980	5,35	25,12	36,91	14,20	2.208	420	1.668	4.296	6,61	1,26	4,99	12,86
1981	5,91	31,90	40,66	15,20	1.507	282	1.608	3.397	4,14	0,77	4,42	9,33
1982	6,79	37,87	45,54	17,40	1.515	396	1.371	3.282	3,89	1,02	3,52	8,43
1983	8,36	59,34	49,49	21,80	1.443	674	1.030	3.147	3,73	1,74	2,66	8,13
1984	11,03	49,40	51,94	25,10	1.734	790	1.099	3.623	4,53	2,07	2,87	9,47
1985	12,75	35,23	51,71	25,30	1.702	955	1.125	3.782	4,88	2,74	3,22	10,84
1986	8,11	26,40	54,38	17,90	2.742	1.227	1.363	5.332	7,85	3,51	3,90	15,26
1987	6,00	28,38	57,82	15,20	1.633	2.065	1.557	5.255	4,51	5,71	4,30	14,52
1988	5,59	27,76	56,31	13,90	1.621	1.866	1.856	5.343	4,13	4,76	4,73	13,62
1989	5,84	27,48	57,58	15,00	1.477	2.410	2.145	6.032	3,72	6,07	5,40	15,19
1990	5,75	22,03	n.d.	14,20	1.399	2.989	2.718	7.106	3,35	7,15	6,50	17,00

n.d.: No disponible

FUENTE: BANCO DE LA REPUBLICA, INCOMEX, DANE y VILLAR (1990). Incentivos totales según cálculos de los autores.

tió el proceso de liberalización en forma acelerada. En efecto, en el plazo de unos 18 meses, se decretaron recargos arancelarios equivalentes al 65 por 100 de las tarifas previamente vigentes², se elevó la sobretasa a las importaciones en 8,5 puntos, se restablecieron el régimen de prohibida importación y el presupuesto de importa-

CUADRO 3
COLOMBIA: INDICADORES MACROECONOMICOS, 1970-1990
(Porcentajes)

Años	Crecimiento Global	Crecimiento del PIB Industrial	Inflación	Balanza en Cuenta Corriente como % de las Exportaciones	Variación en Reservas Brutas como % de las Exportaciones
1970	6,2	6,3	5,9	-37,0	0,1
1971	6,0	8,5	12,6	-61,5	9,2
1972	7,7	10,7	14,6	-21,0	13,2
1973	6,7	8,5	27,4	-6,2	10,5
1974	5,7	8,3	29,5	-27,8	-6,0
1975	2,3	1,2	22,1	-7,4	6,8
1976	4,7	4,4	20,5	8,5	28,0
1977	4,2	1,4	31,3	14,6	24,8
1978	8,5	10,0	18,9	10,3	20,4
1979	5,4	6,1	28,0	14,6	46,1
1980	4,1	1,2	26,7	2,4	30,4
1981	2,3	-2,6	26,3	-50,7	6,3
1982	0,9	-1,4	24,1	-87,9	-22,6
1983	1,6	1,1	16,7	-89,8	-54,6
1984	3,4	6,0	18,3	-57,6	-45,4
1985	3,1	3,0	22,5	-41,9	11,3
1986	5,8	5,9	20,9	8,7	22,5
1987	5,4	6,2	24,0	-0,4	-0,6
1988	4,1	1,9	28,1	-4,0	6,9
1989	3,2	2,9	26,1	-3,2	2,5
1990	4,2	6,6	32,4	7,2	8,4

171

FUENTE: DANE y BANCO DE LA REPÚBLICA.

² La magnitud de exenciones decretadas simultáneamente redujo, sin embargo, el efecto real de estas medidas. De hecho, según lo indican CUBILLOS Y TORRES (1987), el arancel efectivamente pagado se redujo más bien durante estos años. Esto último pudo obedecer también a la recomposición de importaciones hacia bienes "esenciales", con menores tarifas de arancel, y hacia importaciones oficiales exentas.

ciones, se eliminó prácticamente la lista de libre importación y se incrementaron dramáticamente los rechazos de solicitudes presentadas a través del régimen de licencia previa. Como resultado de estas medidas, en 1984 el país había retornado a un régimen restrictivo de compras externas que no conocía desde la década del sesenta (Cuadro 1).

Para reducir los sesgos anti-exportadores de estas medidas, el gobierno adoptó, primero en forma gradual y posteriormente de manera acelerado, un ajuste del tipo de cambio. Además, decretó una serie de incrementos de los niveles del Certificado de Reembolso Tributario, revirtiendo en un período igualmente rápido las fuertes reducciones que había experimentado dicho incentivo a las exportaciones a comienzos de la Administración López. Además, la cobertura de otros sistemas de fomento a las exportaciones menores se incrementó sustancialmente (Villar, 1990, y Cuadro 2).

Antecedentes Inmediatos del Proceso de Apertura en Curso

La política comercial entre 1985 y 1989

172

La nueva fase de liberalización de importaciones se inició en 1985, coincidiendo con el éxito en reajustar sustancialmente el tipo de cambio real y con las fuertes presiones del Banco Mundial para revertir las medidas comerciales adoptadas a partir de 1982. La liberalización de las restricciones cuantitativas se inició a mediados de 1985 y un año más tarde se había traducido en una reducción de la lista de prohibida importación y en el traslado de más de la tercera parte del universo arancelario, fundamentalmente bienes intermedios y de capital, al régimen de libre importación (INCOMEX, 1986). Por otra parte, en 1985 se redujo en cerca de 10 puntos el arancel promedio. Sin embargo, como esta medida coincidió con la eliminación de un conjunto amplio de exenciones, el arancel efectivamente pagado aumentó (Cubillos y Torres, 1987). A ello se agregó, además, el incremento de 8 puntos de la sobretasa a las importaciones que empezó a regir durante el mismo año, con el cual la protección nominal aumentó sustancialmente. Pese a todas estas medidas, el exceso de demanda de importaciones se mantuvo en niveles muy altos e incluso se elevó en 1987, cuando la caída en los precios del café generó una demanda especulativa de licencias asociada a las expectativas de reversión del proceso de liberalización (Cuadro 1).

Después de las medidas iniciales, el régimen de importaciones se mantuvo relativamente invariable hasta comienzos de 1990. Entre 1987 y 1990, el arancel experimentó algunos ajustes adicionales, que redujeron el nivel medio en cerca de 5

puntos. Una parte considerable de esta reducción se compensó con el incremento de 3 puntos de la sobretasa arancelaria decretado en los últimos días de 1986. De esta manera, a fines de 1989, el nivel medio de protección, incluyendo la sobretasa (44,6 por 100), seguía siendo muy superior a los niveles que había tenido el país entre mediados de la década del setenta y comienzos de los ochenta (Cuadro 1). Durante estos años, las medidas más importantes de la política de importaciones se concentraron, así, en la reducción de los rechazos de solicitudes. Este proceso culminó en 1989, cuando la tasa de rechazos se redujo a sólo un 2 por 100.

El régimen de exportaciones experimentó también cambios importantes durante estos años. En 1985 se eliminó el requisito de consultar la existencia de producción nacional para las importaciones de insumos y bienes de capital utilizados por los sectores de exportación. Esta flexibilización, conjuntamente con la agilización de trámites, se ha reflejado en una tendencia continua al incremento en la cobertura del Plan Vallejo, manteniendo, así, la tendencia que era ya perceptible en el primer lustro de la década pasada. En el caso del Certificado de Reembolso Tributario que se otorga a las exportaciones (CERT), la política estuvo orientada a reducir sus niveles en relación con aquellos alcanzados a mediados de la década. Finalmente, el crédito de PROEXPO se reorientó gradualmente hacia el financiamiento de proyectos de inversión y de actividades de post-embarque. Su crecimiento global no guardó, sin embargo, relación con la expansión muy dinámica de las exportaciones menores y su cobertura tendió, así, a reducirse en relación con los montos que había alcanzado a mediados de la década del ochenta (Villar, 1990, y Cuadro 3).

173

La reducción de algunos incentivos directos fue compensada ampliamente por la devaluación real. Además, después del fuerte reajuste del tipo de cambio que se llevó a cabo en 1985, el proceso no se interrumpió. Así, la tasa de cambio real se incrementó adicionalmente a lo largo de 1986 y desde mediados de 1989. La última fase de devaluación se inició poco después del colapso del Acuerdo Internacional del Café y pudo haber estado orientada, así, a compensar los efectos adversos de los precios del grano sobre la balanza de pagos. Sin embargo, la Administración Barco comenzó a presentarla a la opinión pública como un paso previo a una liberalización del régimen comercial de gran alcance.

Los reajustes del tipo de cambio, conjuntamente con la recuperación gradual del comercio intra-latinoamericano, se reflejaron en un crecimiento notorio de las exportaciones menores desde mediados de la década del ochenta. A ello se agregó el fortalecimiento simultáneo de las exportaciones de petróleo y carbón, como respuesta a políticas sectoriales y a inversiones, en gran medida públicas, realizadas desde los años setenta. Para 1989, las exportaciones no cafeteras se habían incrementado en casi un 170 por 100 en relación con los niveles de 1983, compensando ampliamente las disminuciones que habían experimentado a comienzos de la misma década. Como las exportaciones destinadas a países de la ALADI no habían re-

cuperado todavía los niveles de comienzos de los ochenta, toda la expansión se concentró en los países desarrollados y en terceros mercados (principalmente en el área centroamericana y del Caribe).

Así las cosas, a diferencia de los procesos de apertura que se llevaron a cabo durante las Administraciones Valencia y Turbay, que a la larga resultaron insostenibles, la liberalización del régimen comercial que se adoptó en 1990 estuvo precedida claramente de una devaluación real y de un proceso dinámico de crecimiento de las exportaciones no cafeteras. De esta forma, la liberalización se ha dado en condiciones similares a aquella que realizó la Administración Pastrana a mediados de los años setenta, es decir, como resultado más que como prerrequisito de un proceso en marcha de desarrollo exportador.

La formación de un consenso

174

Paralelamente a la devaluación real, el relajamiento gradual de las restricciones administrativas a las importaciones y la racionalización de los estímulos a las exportaciones, durante el período 1985-1989 empezó a darse en el país y, especialmente, en el interior del gobierno, un debate sobre la conveniencia de un cambio más radical en el modelo de desarrollo, que no sólo relajara los tradicionales criterios proteccionistas para el manejo de las importaciones sino que, de una manera más general, disminuyera el papel del Estado en la economía, redujera la dependencia del aparato productivo del mercado interno y estimulara el "desarrollo hacia afuera".

Un relativo consenso alrededor de estos puntos sólo se logró después de arduas discusiones y negociaciones en el interior del gobierno, las cuales fueron particularmente intensas durante 1989. Las presiones paralelas de las entidades multilaterales de crédito y, especialmente, del Banco Mundial, contribuyeron, sin duda, a desencadenar el debate. No obstante, más allá de esta presión, jugaron un papel destacado otros factores que conviene destacar (Hallberg y Takacs, 1991).

El primero de ellos fue, según lo hemos anotado, la consolidación de un notorio dinamismo exportador, que no sólo se manifestaba en tasas de crecimiento promedio de las exportaciones no tradicionales cercanas al 20 por 100 anual en dólares entre 1985 y 1989, sino en la aparición de un bloque de exportaciones mineras (petróleo, carbón, níquel y oro) superiores en magnitud a las tradicionales exportaciones de café. Este hecho hizo que perdieran fuerza los argumentos de control de importaciones por razones cambiarias. El mantenimiento por varios años de niveles de reservas internacionales muy superiores a los estándares internacionales contribuyó también a ese resultado.

En segundo término, el pobre desempeño de las tasas de inversión y de los indi-

cadores de productividad industrial, incluso después de mediados de la década de los ochenta, ayudó a consolidar la opinión en el Gobierno según la cual el modelo "mixto" de protección con promoción de exportaciones que había seguido el país entre 1967 y 1974 y, nuevamente, a partir de 1985, estaba agotándose y se requería despertar los "espíritus animales" de empresarios e inversionistas mediante un vuelco radical hacia un modelo clásico de "desarrollo hacia afuera". Fuera del Gobierno se preveían los efectos recesivos de corto plazo que podría tener dicho viraje, pero sus virtudes se veían en una perspectiva de más larga duración (veáanse, por ejemplo, los trabajos contenidos en Lora, 1991).

En tercer lugar, desde fines de 1989, fue cada vez más claro el aislamiento que en virtud de su política comercial estaba experimentando Colombia en el concierto latinoamericano, donde ya empezaban a tomar fuerza importantes tendencias liberalizadoras e integracionistas. En una perspectiva regional, por lo tanto, el mantenimiento de políticas comerciales mucho más restrictivas que las de los vecinos se hacía cada vez más difícil.

En lo que se refiere a la política de importaciones, las líneas de un nuevo proceso de apertura se discutieron en el seno de la Administración Barco a lo largo de 1989. La idea esencial que permeó las primeras propuestas fue la de sustituir el régimen de licencias de importación por un sistema generalizado de subastas. Este esquema partía de la apreciación según la cual las restricciones cuantitativas estaban generando rentas a aquellos agentes que tenían acceso al privilegio de importar; el Estado podía, por lo tanto, apropiarse de dichas rentas a través de un mecanismo más transparente de compras externas, sin elevar los costes para los compradores finales de los bienes correspondientes.

El esquema contenía, sin embargo, varias deficiencias notorias. En el caso de los bienes intermedios y de capital, no tenía en cuenta que las empresas industriales realizaban directamente una parte sustancial de las importaciones. Así, las rentas, si existían, sólo se apropiaban en forma indirecta en los mercados de los productos finales. En el corto plazo, por lo tanto, el esquema propuesto recargaba los costes de importación de bienes intermedios y de capital, adicionándose a los que estaban generando unos niveles arancelarios y un tipo de cambio real de por sí históricamente elevados. En el caso de los bienes de consumo, tanto importados como finales, el esquema no tenía en cuenta que, al tipo de cambio competitivo que ya tenía el país, los sobrepuestos domésticos eran muy inferiores a los altos márgenes de protección existentes. Este conjunto de circunstancias garantizaba que prácticamente cualquier incremento en los costes de bienes intermedios y de capital se trasladara a los consumidores y que la liberación de bienes de consumo contribuiría poco a reducir los márgenes de ganancia existentes en el mercado doméstico. Por último, el esquema no incorporaba dentro de sus consideraciones la reducción sustancial de los excesos de demanda de importaciones que ya había tenido lugar en los años anteriores.

El Programa de Apertura de 1990

La idea de establecer un sistema generalizado de subastas fue derrotada en las discusiones. El programa de modernización que se adoptó finalmente en febrero de 1990 (CONPES y CDCE, 1990; Garay, 1991, Cap. 1) incorporó, sin embargo, algunos de los principios básicos que habían permeado los debates intragubernamentales, en particular la idea según la cual, en una primera fase, de dos años, el gobierno eliminaría las restricciones cuantitativas, sustituyendo sus efectos proteccionistas por protección arancelaria y de tipo de cambio. En una etapa posterior, de tres años, la liberalización se concentraría en una reducción gradual y sostenida del arancel, hasta alcanzar un nivel que se consideraba deseable para proteger la producción nacional (25 por 100), incluyendo la sobretasa arancelaria.

El programa anunció, además, que el proceso de liberalización seguiría cuatro criterios básicos. Tres de ellos resultan evidentes a la luz de la experiencia del país con procesos anteriores de apertura: (a) gradualidad, ya que la estructura productiva del país sólo se podría adecuar con el tiempo a las nuevas condiciones; (b) sostenibilidad, para evitar que los efectos adversos de corto plazo sobre la producción y las reservas internacionales obligaran a revertir el proceso en forma prematura; este criterio era, en realidad, complementario del anterior, pero implicaba, además, la necesidad de contar con una política macroeconómica consistente; y (c) un mayor grado de automatismo en el uso de los criterios de protección, para reducir la discrecionalidad en el manejo de los instrumentos existentes.

176

El cuarto criterio, de universalidad, establecía que se tratarían de evitar discriminaciones en favor o en contra de sectores específicos. Aunque este hecho se reflejó en la decisión de poner toda la producción manufacturera -no así la agrícola- bajo algún tipo de competencia externa, la clasificación de las posiciones arancelarias en cinco regímenes de importación diferentes tuvo como telón de fondo un criterio de selectividad, acorde, por lo demás, con las características de la economía colombiana. En efecto, la clasificación de los bienes en las distintas agrupaciones tuvo en cuenta la existencia de producción nacional, la exposición pasada de los sectores respectivos a la competencia externa y el tipo de bienes involucrados (de consumo vs. intermedios o de capital).

La primera de estas agrupaciones era la tradicional de libre importación. Los artículos clasificados inicialmente en este régimen, en el mes de febrero, eran bienes intermedios y de capital no producidos en el país. Posteriormente, sin embargo, se fueron trasladando rápidamente los bienes con producción nacional, empezando con insumos y equipos, hasta llegar en noviembre a la virtual eliminación de la licencia previa. Las otras cuatro agrupaciones correspondían a tratamientos específicos dentro del régimen de licencia previa. El sistema de "previa-libre" agrupaba bienes intermedios y de capital y se caracterizaba por la aprobación automática de las solicitudes presen-

tadas a consideración del INCOMEX. El denominado "previa con cupo" se componía del mismo tipo de bienes pero se diferenciaban de los anteriores por el hecho de que la protección arancelaria se consideraba insuficiente. El sistema de "encuestas arancelarias" materializaba la idea inicial de establecer subastas de licencias, pero restringidas a bienes de consumo y a algunos intermedios con carácter de terminados (textiles y herramientas). Finalmente, un tratamiento similar al tradicional de la licencia previa, que pasó a ser denominado "previa-previa", quedó restringido a productos del sector agropecuario, armas, y bienes vinculados con el narcotráfico, que por razones extraeconómicas no podían ser liberalizados (Ocampo, 1990).

De esta manera, siguiendo viejas prácticas colombianas, el sistema diseñado a comienzos de 1990 favoreció las importaciones de bienes intermedios y de capital, particularmente aquellos no producidos en el país o para los cuales no existía un exceso de demanda de importaciones. Protegió, además, en forma selectiva, la producción de bienes intermedios y de capital producidos en el país y, especialmente, de bienes de consumo.

Aún antes de la virtual eliminación del régimen de licencia previa en noviembre de 1990, la liberalización de importaciones era una de las más importantes que había realizado el país a lo largo de su historia. En efecto, la proporción de posiciones arancelarias clasificadas en el régimen de libre importación cubría más del 80 por 100 de las importaciones privadas. No obstante, dadas las diferencias marcadas que existen entre la estructura de las compras externas y de la producción nacional, cerca del 44,1 por 100 de esta última quedaba todavía protegida por el régimen de licencia previa. Ese porcentaje, en cualquier caso, representaba una reducción importante frente al 82,7 por 100 existente a comienzos del mismo año.

Curiosamente, la liberalización de 1990 coincidió con un estancamiento de la demanda de solicitudes de importación al INCOMEX y una disminución marcada de los giros por importaciones; ambas contrastaron, además, con el crecimiento de las compras externas efectivas, según cifras de manifiestos de aduana. El comportamiento de los giros estuvo asociado con fenómenos diferentes a la demanda de importaciones -fundamentalmente endeudamiento externo de corto plazo- que no es del caso analizar aquí. En el caso de las solicitudes de licencias, una explicación importante de su comportamiento fue, sin duda, el adecuado abastecimiento de licencias desde 1989, que implicaba que los importadores tenían en su poder un amplio acervo de permisos de importación. La reducción en el valor de las solicitudes de licencias de importación durante 1990 pudo haber obedecido también, en parte, a las expectativas que persistieron a lo largo del año sobre liberalizaciones y reducciones arancelarias adicionales. Esas expectativas, con sus efectos perversos sobre la demanda por importaciones, especialmente en los sectores de bienes de capital y de bienes de consumo duradero, fueron alimentadas por las múltiples y sucesivas medidas que adoptó el Gobierno sobre la materia.

La experiencia con el manejo de los mecanismos de previa-cupo y encuesta tuvo dos elementos en común: una demanda global muy inferior a la esperada y la concentración de dicha demanda en unos pocos rubros (especialmente del sector automotor), indicando quizás la falta de familiaridad inicial con los mecanismos y la necesidad de desarrollar en algunos casos los contactos comerciales necesarios para importar bienes cuyas solicitudes de licencias no eran aprobadas en el pasado.

CUADRO 4
ESTRUCTURA DE LAS TARIFAS ARANCELARIAS
SEGUN USO O DESTINO DE LOS BIENES
(Arancel + Sobretasa ponderado por Importaciones 1990)

	Composición Importaciones 1990 (%)	Arancel Ponderado Total				Protección Efectiva para Bienes con Producción Nacional		
		Dic./89	Dic./90	Jul./91	Sep./91	Dic./90	Jul./91	Sep./91
Bienes de consumo	11,2	90,3	54,5	40,9	32,0	118,2	84,6	46,1
1. Consumo no duradero	4,3	52,1	37,9	28,2	18,1	118,1	84,1	44,9
2. Consumo duradero	6,9	114,4	65,0	48,9	40,7	11,8	85,4	48,6
Materias primas y bienes intermedios	53,9	29,5	23,3	18,2	12,4	69,1	55,6	32,9
3. Combustibles y lubricantes	6,0	20,0	26,8	23,6	21,4	62,4	54,5	25,3
4. Para la agricultura	4,6	12,4	10,9	9,4	8,8	35,7	35,6	42,0
5. Para la industria	43,4	32,0	24,1	18,8	11,6	71,4	56,9	32,4
Bienes de capital	34,7	36,9	24,9	18,0	12,6	49,6	39,1	26,5
6. Materiales de construcción	3,0	38,4	32,3	26,4	14,3	64,2	52,0	25,9
7. Para la agricultura	0,7	11,9	10,4	6,7	6,1	28,8	16,7	16,7
8. Para la industria	23,8	36,8	22,8	16,2	11,3	44,7	35,7	25,2
9. Materiales de transporte	7,2	40,1	30,0	21,8	17,0	62,5	48,2	35,6
Diversos	0,2	68,6	56,9	40,7	21,6	97,4	72,1	46,5
Total	100,0	37,2	27,4	18,8	17,4	74,7	57,3	34,1

FUENTE: Cálculo de los autores con base en información del D.N.P. Los aranceles han sido ponderados con base en importaciones de 1990.

En cualquier caso, el bajo volumen de solicitudes de importación que se presentó durante 1990 fue uno de los elementos que facilitaron la decisión de abolir el régimen de licencia previa (conjuntamente con los mecanismos de encuesta, cupos, etc.) para todas las importaciones a partir de noviembre. Se exceptuaron sólo los

bienes restringidos por razones extraeconómicas y algunos productos del sector agropecuario, para los cuales se mantuvo temporalmente la licencia previa, mientras entraba en vigencia, en junio de 1991, un sistema de aranceles flexibles dirigidos a proteger su producción de las fuertes fluctuaciones que caracterizan sus precios en el mercado internacional.

En materia arancelaria, las sucesivas reformas adoptadas a lo largo de 1990 tuvieron también efectos notorios. Según lo indica el Cuadro 4, dichas reformas redujeron el arancel ponderado por importaciones en casi 10 puntos porcentuales, incluida la reducción de 5 puntos en la sobretasa. Así, la disminución de aranceles y sobretasa compensó, por sí sola, todo el efecto de la devaluación real más reciente sobre el precio relativo de los bienes importados. En las reformas arancelarias llevadas a cabo desde marzo de 1990, las reducciones se dirigieron fundamentalmente a abaratar los bienes de capital, con vistas a incentivar la inversión necesaria para llevar a cabo el proceso de reconversión industrial y a reducir los costes de importación de materias primas y productos intermedios no elaborados en el país. En la reforma inicial de marzo se presentó también una reducción sustancial para los bienes de consumo, pero dirigida ante todo a racionalizar unas tarifas que en el pasado habían sido totalmente redundantes, debido a las restricciones cuantitativas existentes. La reducción en la protección de las ramas de bienes de capital fue parcialmente compensada con la eliminación, a partir de enero de 1991, de las exenciones que disfrutaban tradicionalmente las compras oficiales de maquinaria y equipo.

179

Como consecuencia del énfasis que tuvieron las rebajas arancelarias en los bienes intermedios y de capital no producidos, la protección efectiva promedio que proporcionaban el arancel y la sobretasa después de las reformas de 1990 era todavía alta, incluso superior a la que existía en 1979. Se mantuvo, además, la estructura tradicional de protección, con niveles muy elevados para los bienes de consumo y relativamente bajos para los bienes de capital (Cuadro 4).

En el contexto de total libertad de importaciones que se creó con la virtual eliminación del régimen de licencia previa, en noviembre de 1990, el Gobierno anunció que la gradualidad del proceso de apertura recaería fundamentalmente en el proceso de reducción arancelaria. Para ello definió un cronograma de desgravación arancelaria que se llevaría a cabo en 36 meses, durante los cuales la protección nominal promedio debería reducirse en forma progresiva, desde el 27,4 por 100 a fines de 1990 hasta alcanzar un 14,0 por 100 en enero de 1994 (CONPES, 1990). Incluso al final del proceso, la protección efectiva proyectada sería del orden de 30 por 100 para el conjunto de los bienes que tienen producción nacional. Según veremos más adelante, como resultado de las dificultades macroeconómicas, todas estas reducciones arancelarias fueron adelantadas a mediados de 1991.

Paralelamente con el proceso de liberación y desgravación arancelaria, el go-

bierno ha venido rediseñando el esquema institucional y los instrumentos de promoción de exportaciones que ha desarrollado a lo largo de la posguerra para adaptarlos a las nuevas circunstancias (Ministerio de Desarrollo, 1991a). Para ello, la Ley Marco de Comercio Exterior aprobada por el Congreso a fines de 1990 autoriza la creación de un Consejo Superior de Comercio bajo la dirección del Presidente de la República, un Ministerio de Comercio Exterior y la transformación de PROEXPO en un Banco de Comercio Exterior. Esta última medida busca apalancar el patrimonio considerable de PROEXPO (cerca de los 600 millones de dólares) mediante recursos externos, para ampliar considerablemente la oferta de crédito al sector exportador y revertir, así, la tendencia al deterioro de la relación crédito/exportaciones que ha sido característica de los últimos años (Cuadro 2). Esta política está orientada a garantizar que la disponibilidad, más que el coste de los recursos, sea el objetivo de la acción crediticia del nuevo Banco. Por ello, las tasas de interés se han ajustado a niveles similares a los de otros instrumentos de crédito de fomento del país y muy cercanas a las tasas de mercado.

180

El CERT, por su parte, fue objeto de revisión en mayo de 1991, para reducir su coste fiscal. En los próximos años será objeto de ajustes adicionales, orientados a aproximarlos gradualmente a un sistema de devolución de impuestos indirectos. Aunque la nueva Ley Marco permite utilizar este instrumento como mecanismo de promoción y no sólo de devolución de impuestos, la aplicación de este principio era todavía, a mediados de 1991, objeto de discusión en el seno del gobierno. El resto de instrumentos de fomento a las exportaciones (Plan Vallejo, zonas francas, zonas de frontera, fondos de estabilización de productos básicos de exportación y sociedades de comercialización internacional) está siendo objeto de ajustes paralelos, orientados a agilizar y mejorar su funcionamiento en función del nuevo esquema de política comercial.

No menos importante, la nueva Ley Marco de Cambios Internacionales, aprobada igualmente a fines de 1990 y reglamentada a mediados de 1991, descentralizó el manejo de los instrumentos de control en los intermediarios financieros y permitió que estos agentes operaran directamente en el mercado cambiario, lo que antes estaba restringido al Banco de la República. De esta manera, se introdujeron elementos de mercado en la fijación de la tasa de cambio. Adicionalmente, se liberaron totalmente las transacciones con divisas procedentes de algunos rubros de importación y exportación de servicios (personales, turismo, etc.) y transferencias. Finalmente, con la aprobación de la nueva Carta Política por parte de la Asamblea Nacional Constituyente a comienzos de julio de 1991, el Banco de la República fue transformado en un ente autónomo, sobre el cual recaerá el manejo monetario y cambiario.

Finalmente, el país ha estado inmerso en un proceso activo de negociaciones

con otras naciones latinoamericanas, cuyas implicaciones de largo plazo pueden ser más importantes en términos de competencia a la producción doméstica que las medidas más generales de liberalización. Los efectos más importantes son aquellos que derivan de la reorientación del Grupo Andino y de la conformación del Grupo de los Tres. En el primer caso, las decisiones de los Presidentes de la subregión en Galápagos, La Paz y Caracas, de diciembre de 1989, noviembre de 1990 y mayo de 1991 definieron calendarios acelerados, que llevarán a la conformación de un área de libre comercio a comienzos de 1992, con unas pocas excepciones (una lista residual de productos no desgravados y un programa de complementación colombo-venezolano en los sectores automotor y siderúrgico) y de una unión aduanera entre los tres países más grandes en 1994 y de todo el Grupo en 1996. Los acuerdos alcanzados en el marco del Grupo de los Tres, conformado por Colombia, México y Venezuela, prevén la desgravación total del grueso del comercio colombo-mexicano a fines de 1994. En forma paralela, se han iniciado gestiones con Chile para un acuerdo bilateral y con Centroamérica para la concesión de ventajas comerciales por parte de todos los miembros del Grupo de los Tres.

Las Vicisitudes del Proceso de Apertura

Las mayores dificultades en el proceso de apertura han estado asociadas al manejo del tipo de cambio y de los flujos internacionales de capital de corto plazo en un contexto de aceleración de la inflación. Este último proceso ha sido un fenómeno característico de la recuperación experimentada por la economía colombiana en el último lustro (Cuadro 3), pero está asociado, no tanto a fenómenos de demanda como a choques sucesivos de oferta experimentados desde 1987 en un contexto de acrecentamiento de los mecanismos de indización, particularmente salarial. Los choques de oferta han provenido en forma secuencial del mercado de alimentos, de precios internacionales de productos comercializables y, más recientemente, de la devaluación, generando una dinámica inflacionaria centrada inicialmente en el mercado de alimentos, que se desplazó posteriormente a los otros rubros de la canasta familiar (Correa y Escobar, 1990).

Desde 1990, pero especialmente en 1991, el manejo externo pasó a jugar un papel cada vez más protagónico en la política macroeconómica y, especialmente, antinflacionaria. En efecto, en 1990 se retornó a una situación de superávit en cuenta corriente, en cuantías que no difieren de las magnitudes típicas de las bonanzas cafeteras del pasado -el segundo lustro de los años setenta y 1986 (Cuadro 3)-. La situación se ha agudizado a comienzos de 1991, ya que el auge de las exportaciones no tradicionales, especialmente manufactureras, ha coincidido con una paradójica *reducción* de las importaciones. Aunque, según veremos enseguida, la fortaleza de la balanza comercial está asociada, sin duda, a la política cambiaria, la evolución

peculiar de las compras externas está ligada al colapso de la inversión pública y privada como respuesta a las medidas contraccionistas adoptadas a comienzos del año (Ministerio de Desarrollo, 1991b; CONPES, 1991)³.

Este hecho no tiene precedentes en la historia económica del país, ya que los períodos de bajos precios internacionales del café, como han sido característicos desde la ruptura del Pacto Internacional a mediados de 1989, han sido épocas de déficit externos más o menos sustanciales. El margen de maniobra de las autoridades para esterilizar su efecto monetario ha sido, además, mucho más reducido que en las épocas de bonanza cafetera, ya que el gobierno no ha contado con la posibilidad de hacerlo directamente a través del Fondo Nacional del Café.

Una interpretación de esta situación es que la decisión adoptada por la Administración Barco de devaluar *con anterioridad* a la apertura (como, por lo demás, lo recomendaba la revisión de las experiencias históricas del Cono Sur de hace una década) ha generado un conflicto entre los objetivos de corto y largo plazo del programa de liberación (Ocampo, 1991). En efecto, desde el punto de vista de los objetivos de estabilización de corto plazo, el tipo de cambio real estaba posiblemente subvaluado a comienzos de 1991, pero esto no era necesariamente cierto desde el punto de vista de la reestructuración productiva y, especialmente, del desarrollo exportador. Tampoco lo estaba probablemente desde el punto de vista de la estabilidad cambiaria en el largo plazo.

182

Dado que no era posible hacer compensar el superávit en cuenta corriente sobre el sector cafetero, como en el pasado, las autoridades tenían tres alternativas: (a) permitir su monetización; (b) generar un superávit fiscal compensatorio; o (c) adoptar medidas orientadas a reducir el crédito interno y externo al sector privado. Dada la coyuntura inflacionaria heredada y la fuerte aceleración en el ritmo de crecimiento de los precios a fines de 1990 (Cuadro 3), la primera alternativa fue desechada y, por el contrario, la Administración Gaviria adoptó, en forma moderada, primero, y acelerada desde los últimos días de 1990, medidas orientadas a reducir radicalmente el ritmo de crecimiento del crédito doméstico y de los medios de pago.

Los intentos de hacerlo por la vía fiscal no resultaron suficientes. En el corto plazo, pese a las medidas adoptadas en el frente del gasto, el déficit consolidado del sector público se mantuvo en niveles no muy diferentes a los de 1990 (poco menos del 1 por 100 del PIB). Más aún, dada la alta dependencia del gobierno nacional de los ingresos de aduanas (más del 20 por 100 en los últimos años), el programa de apertura afectó adversamente los ingresos fiscales.

³ Pese a la caída de las exportaciones cafeteras y mineras, el incremento de las no tradicionales y la caída simultánea de las importaciones generó un incremento en el superávit comercial de 316 a 844 millones de dólares entre el primer semestre de 1990 e igual período de 1991.

Bajo estas circunstancias, el grueso del esfuerzo de estabilización recayó sobre los instrumentos monetarios. De esta manera, a comienzos de 1991 el gobierno adoptó un encaje marginal del 100 por 100 sobre depósitos en cuenta corriente y a término y comenzó a realizar operaciones masivas de mercado abierto. El efecto contraccionista de una y otra medidas representó cerca de 1.600 millones de dólares en los primeros seis meses del año, una cuantía equivalente al 70 por 100 de la base monetaria de fines de 1990. Sin embargo, estas operaciones han sido compensadas casi enteramente a través de los efectos monetarios expansionistas de la acumulación de reservas internacionales, indicando que la oferta monetaria se comportó en forma fundamentalmente endógena.

Durante el primer semestre, los efectos expansionistas procedentes del sector externo no provinieron tanto de los flujos reales de comercio como de las entradas masivas de capitales de corto plazo. Estas últimas fueron inducidas tanto por la paralización del crédito del sistema financiero como por los diferenciales en las tasas de interés internas y de paridad generados por la elevación de las tasas domésticas y la reducción simultánea del ritmo de devaluación. Estos flujos de capital se han filtrado a través de los rubros de servicios y transferencias de la balanza cambiaria. Aunque este tipo de filtraciones ha sido tradicional en Colombia, su *magnitud* fue ciertamente inesperada. No puede, así, descartarse la hipótesis según la cual las medidas de liberalización de los flujos de servicios de la balanza cambiaria hayan acentuado la movilidad de capitales. Por ello, puede argumentarse, en parte, que el gobierno incurrió en una secuencia incorrecta, al liberalizar en forma muy acelerada los mercados de capitales (véase, por ejemplo, Edwards, 1984). Los intentos de compensar estas entradas a través de la aceleración de giros de importación, de incentivos a la recompra de deuda externa y del establecimiento, en abril, de un descuento del 5 por 100 para las compras de dólares en efectivo por parte del Banco de la República, resultaron insuficientes o infructuosas.

183

La incapacidad, por una parte, de realizar un ajuste fiscal suficientemente severo y, por otra, de controlar las entradas de capitales en un ambiente cambiario más liberal, llevaron a las autoridades a adoptar una serie de medidas más radicales a partir de junio. Estas medidas incluyeron, en orden cronológico: (1) el establecimiento de una retención en la fuente del 3 por 100 para fines tributarios sobre los ingresos de servicios desde el exterior; (2) la aceleración, en junio, de la desgravación arancelaria prevista para enero de 1992, acentuando, al mismo tiempo, las rebajas programadas para bienes de consumo y varios intermedios, y la reducción, poco después, de la sobretasa a las importaciones al 10 por 100; (3) el establecimiento simultáneo de un programa especial de importaciones de bienes de capital con un arancel global (incluida la sobretasa) del 10 por 100, atado al giro anticipado del 30 por 100 del valor de dichas compras; (4) la suspensión de las compras directas de divisas por parte del Banco de la República, unida a la aceleración de la descentralización prevista del manejo cambiario en los intermediarios financieros;

en el nuevo esquema, el Banco de la República adquiere únicamente los saldos netos de las operaciones de divisas de los intermediarios mediante la expedición de certificados de cambio con maduración de 90 días; y (5) la adopción anticipada, a fines de agosto, de los niveles arancelarios y de sobretasa a las importaciones previstos para 1994; no obstante, como el número de posiciones arancelarias de bienes intermedios no producidos en el país cuyo arancel se eliminó fue mayor a la contemplada en el cronograma arancelario, los niveles de protección efectiva quedaron ligeramente por encima de aquellos previstos para dicho año -34 por 100 para los bienes con producción nacional (Cuadro 4) vs. 30 por 100 contemplado en el cronograma- (sobre esta última decisión, véase CONPES, 1991).

Como resultado de la cuarta de las medidas mencionadas, el tipo de cambio real se había revaluado un 7 por 100 en agosto. En conjunto con la apreciación real que venía experimentando el peso en razón del lento ritmo de devaluación nominal del peso y de la revaluación del dólar en el mercado internacional, ello implica que el gobierno había renunciado, en aras del programa antinflacionario, a uno de los elementos más novedosos del programa de apertura: la devaluación real *previa* a la liberación comercial. Al mismo tiempo, la ruptura de las reglas de juego preanunciadas en materia arancelaria implica que, en aras de los objetivos de corto plazo, el gobierno renunció igualmente al gradualismo que había caracterizado tradicionalmente la política comercial colombiana.

184

Al tiempo que el sector productivo comenzaba a experimentar el rigor de una apertura acelerada, la nueva Junta Directiva autónoma del Banco de la República comenzó a adoptar a fines de agosto una política macroeconómica mucho menos restrictiva. De esta manera, aceleró el ritmo de devaluación, redujo gradualmente las tasas de interés de las operaciones de mercado abierto y eliminó el encaje marginal del 100 por 100. Esta política ha estado orientada fundamentalmente a evitar las entradas masivas de capitales de corto plazo que había experimentado la economía del país a lo largo del año, pero puede también reflejar el deseo de aliviar los efectos de la apertura brusca y de la fuerte recesión que viene experimentando el sector industrial desde comienzos del año.

Lejos de haberse resuelto, el conflicto entre los objetivos de corto y largo plazo sigue, por lo tanto, latente. La nueva orientación de la política macroeconómica parece indicar que las autoridades monetarias independientes están posiblemente dispuestas a sacrificar parcialmente las rigurosas metas antinflacionarias del gobierno en aras de un ajuste real menos traumático. Si ello es cierto, el sacrificio del gradualismo en materia arancelaria resultará a la postre un contrasentido, ya que elevará innecesariamente el costo de transición hacia un nuevo modelo de desarrollo en aras de unas metas en materia de inflación que fueron finalmente abandonadas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ANIF (1976): "La política de liberación de las importaciones", *Carta Financiera*.
- CONPES (1990): *Decisiones sobre el programa de apertura económica*, Documento DNP 2494-DNP-SJ, octubre 29.
- CONPES (1991): *Decisiones sobre el programa de apertura económica II*, Documento DNP-2549-SJ, agosto 26.
- CONPES y CDCE (1990): "Programa de modernización de la economía colombiana", *Comercio Exterior*, mayo.
- CORREA, PATRICIA y JAIME H. ESCOBAR (1990): "Radiografía de la inflación actual", *Coyuntura Económica*, octubre.
- CUBILLOS, RAFAEL y LUIS ALFONSO TORRES (1987): "La protección en Colombia en un régimen de exenciones", *Revista de Planeación y Desarrollo*, junio.
- DÍAZ-ALEJANDRO, CARLOS F. (1976): *Foreign trade regimes and economic development: Colombia*. Nueva York, National Bureau of Economic Research.
- ECHAVARRÍA, JUAN JOSÉ y LUIS JORGE GARAY (1979): "Un análisis preliminar de la actual política de liberación de importaciones", *Coyuntura Económica*, octubre.
- EDWARDS, SEBASTIAN (1984): "The order of liberalization of the external sector in developing countries", *Princeton Essays in International Finance*, Núm. 156, diciembre.
- GARAY, LUIS JORGE (1991): *Apertura y protección: Evaluación de la política de importaciones*. Bogotá, Tercer Mundo-Universidad Nacional de Colombia.
- GARAY, LUIS JORGE; MANUEL MARTÍNEZ; JOSÉ GIORDANELLI; RICARDO VILLAVECES y YESID CASTRO (1974): *Análisis de la estructura de control de importaciones en Colombia*, Informe de Investigación, FEDESARROLLO, agosto.
- GIRALDO, GONZALO (1979): "Estructura de la protección arancelaria y para-arancelaria en Colombia después de las reformas de 1979", *Revista de Planeación y Desarrollo*, mayo-agosto.
- HALLBERG, KRISTIN y WENDY TAKACS (1991): "Trade Reform in Colombia, 1990", *Mimeo*, Documento presentado en la Conferencia "The Colombian Economy, Issues of Debt, Trade and Development", Lehigh University, Pensilvania, abril.
- LORA, EDUARDO (ed.) (1991): *Apertura y crecimiento: el reto de los noventa*. Bogotá, Tercer Mundo-FEDESARROLLO.
- INCOMEX (1986): *Informe de actividades, 1982-1986*. Bogotá, junio.
- MINISTERIO DE DESARROLLO (1991a): *Reglas de juego para la apertura*. Bogotá.
- MINISTERIO DE DESARROLLO (1991b): "El sector externo y la política macroeconómica", *Mimeo*, agosto.
- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO (1990): "La apertura externa en perspectiva", en FLORÁNGELA GÓMEZ, (ed.): *Apertura económica y sistema financiero*. Bogotá, Asociación Bancaria de Colombia.

- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO (1991): "Medium Term Growth in Colombia", en LANCE TAYLOR (ed.), *The Rocky Road to Reform: Income Distribution, Politics and Adjustment in the Developing World*, en prensa, Cap. 2.
- VILLAR, LEONARDO (1990): "Comercio exterior: ajuste y vecinos en problemas", *Economía Colombiana*, junio-julio.

Apertura Pragmática en Algunos Países Asiáticos

La mayor diferencia entre las liberalizaciones en curso en América Latina y la apertura en algunos países de desarrollo reciente en el sudeste asiático se encuentra en la velocidad del proceso y en el papel asignado al Estado en el diseño de la política industrial.

Las liberalizaciones recientes en América Latina se han realizado de forma mucho más brusca y en los países del este de Asia el Estado lideró el proceso de constitución del aparato productivo orientado hacia los mercados internacionales, mientras que la pasividad es el rasgo definitorio de la acción estatal en los países latinoamericanos.

En esta sección incluimos tres trabajos que permiten contrastar dichas situaciones. En primer lugar, **Ercan Uygur** adjudica gran parte del éxito exportador alcanzado por la economía turca en la década de los ochenta al manejo gubernamental del tipo de cambio y a los incentivos otorgados a los exportadores. Por su parte, los artículos de **Marcus Noland** y de **Larry Westphal** enfatizan diferentes aspectos de los procesos de apertura en el sudeste asiático. El primero, destaca el papel jugado por el mantenimiento de un marco estable de

política económica durante más de treinta años. El segundo, dedicado específicamente al análisis del caso coreano, muestra cómo puede intervenir el Estado, a través del uso de políticas selectivas, para promover el desarrollo económico y la competitividad internacional de la industria.

Ercan Uygur

Políticas Comerciales y Resultados Económicos de Turquía durante los Años Ochenta (*)

Introducción

A lo largo de los dos últimos decenios, la economía turca ha pasado por diversas experiencias relacionadas con las políticas de comercio exterior y con el crecimiento. En el decenio de 1970, los responsables de la formulación de la política económica de los distintos gobiernos, adscritos a formaciones de diferente color político, habían seguido y defendido a ultranza una política de sustitución de importaciones orientada hacia el mercado interior. En el decenio de 1980 se produjo un giro radical hacia las políticas de orientación exterior. El decenio se inició con un programa de ajuste que incluía elementos tanto de estabilización como de liberalización. Dicho programa, que se puso en práctica con gran apoyo exterior, tanto por parte de países occidentales individuales como de organizaciones multilaterales, tales como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, fue citado a menudo durante todo el decenio de los años ochenta como ejemplo de reforma estructural coronada por el éxito.

189

El objetivo principal del presente artículo consiste en realizar una evaluación crítica de las políticas comerciales y de los resultados macroeconómicos de la economía turca a lo largo de los años ochenta. En la segunda mitad de los años setenta, la política de industrialización basada en la sustitución de importaciones acometida por el país había alcanzado su fase de mayores dificultades, de tal magnitud, que al final de dicha década Turquía estaba atravesando una crisis de balanza de pagos y de deuda externa que provocó el programa de ajuste del año 1980. En el siguiente apartado se describe el carácter de este programa, y la forma en que se llevaron a efecto tanto las medidas de estabilización como las de liberalización.

(*) Trabajo presentado en el Seminario Internacional "Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo", organizado por el ICI, UNCTAD y CEPAL, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991). El autor agradece los valiosos comentarios y sugerencias recibidos de YILMAZ AKYÜZ y MANUEL AGOSIN que han contribuido a mejorar la primera versión de este artículo. Original en inglés, traducido por CELER.

Previamente hay que advertir que este estudio se concentra de forma preferente en las exportaciones, no en las importaciones, dado que el programa de ajuste dio prioridad a la promoción de aquéllas, por delante de la liberalización de estas últimas, y esto se debió, principalmente, a la preocupación por los reiterados problemas de la balanza de pagos. En el apartado dedicado al examen de las exportaciones se abordan inicialmente las políticas de exportación incluidas en el programa de ajuste, y se evalúan los resultados exportadores en el decenio de 1980. Se propone la tesis de que las políticas relacionadas tanto con el tipo de cambio como con las exportaciones, crearon incertidumbres a partir de la mitad del decenio de 1980. Los planes de promoción de exportaciones, así como las medidas encaminadas a contrarrestar los crecientemente elevados costes de acceso a los mercados mundiales, aparecen en el presente trabajo como factores importantes para explicar el éxito exportador de Turquía. Sin embargo, quedará de manifiesto que, a largo plazo, una política apropiada de tipo de cambio es más eficaz que los incentivos a la exportación.

190

Otro tema de reflexión en el artículo es la liberalización de las importaciones y de la cuenta de capital, así como la evaluación de los procesos macroeconómicos en el período 1980-1990. Para comprenderlos mejor se describe el contenido de los programas de liberalización de importaciones aplicados desde 1980. A continuación se plantea que la liberalización de importaciones no sirvió para reducir de modo significativo los sesgos anti-exportadores del régimen comercial debido a que los exportadores tenían la posibilidad de realizar importaciones libres de aranceles hasta una cuantía del 80 por 100 del valor de sus exportaciones.

Finalmente se examinan los resultados macroeconómicos alcanzados durante el decenio de 1980. En este sentido, se ponen de relieve las tasas record registradas en materia de inflación y de crecimiento, si bien se mencionan asimismo sucintamente los hechos más destacados en relación con el empleo y la distribución de la renta. Los logros obtenidos en términos de crecimiento fueron claramente superiores a los registrados en el ámbito de la inflación y, sin embargo, es posible cuestionar la capacidad de la economía turca para mantener tales ritmos de crecimiento, teniendo en cuenta que el crecimiento industrial en el decenio no fue precedido por las inversiones correspondientes.

El Programa de Ajuste de 1980

Como ya se ha indicado, hasta 1980 la economía turca se desarrolló básicamente de acuerdo con el modelo de sustitución de importaciones. En respuesta a una grave crisis de la balanza de pagos, en enero de 1980 se introdujeron importantes cambios en la política económica. En el mismo mes de enero se asistió al inicio de

un giro radical en relación con las políticas anteriores, y de aquí en adelante, empezaron a introducirse una serie de cambios que equivaldrían a un programa de estabilización y liberalización. Esta política económica contó con el apoyo de organizaciones multilaterales, entre las que se encontraban el FMI, la OCDE y el Banco Mundial, así como de los acreedores bilaterales, en especial, los principales países de la OCDE. Existían dos motivos igualmente importantes para explicar la simpatía con la que las organizaciones multilaterales y los principales países de la OCDE acogieron el cambio. En primer lugar, el programa de ajuste era de corte ortodoxo, similar a los propuestos por el FMI. En segundo lugar, se caracterizaba por una marcada orientación hacia el exterior y contenía una clara disposición a favor del libre mercado, con un deseo explícito de liberalización interna de la economía.

El primer objetivo del programa era reducir la tasa de inflación, mientras no se provocase con ello una desaceleración del crecimiento y de la producción. La segunda aspiración era la promoción de exportaciones, por medio de ajustes continuos del tipo de cambio y de los incentivos a la exportación, para proceder a continuación a liberalizar las importaciones. El tercer objetivo correspondía a la liberalización de carácter financiero, mediante la cual se pensaba incrementar el ahorro y la inversión privados. El cuarto objetivo, a más largo plazo, era la liberalización de los movimientos de capital y la adopción de medidas encaminadas a la plena convertibilidad de la lira turca. A todo lo anterior habría que sumar un anhelo final del programa: reducir el peso del sector público dentro de la economía.

191

El programa de ajuste turco aplicaba, de manera simultánea, políticas de estabilización y de liberalización. Por lo que se refiere a la secuencia de actuaciones en materia de liberalización, abordaba, en primer lugar, el mercado de productos, a continuación el comercio exterior y el mercado financiero interno y, finalmente, las transacciones externas de capital. Esta secuencia del proceso de liberalización se ajustaba por tanto al modelo prescrito por la mayoría de los economistas especializados en política de liberalización económica¹. Por lo que atañe al ritmo de aplicación de tales políticas de liberalización, su característica principal era la progresividad en todos los ámbitos, incluyendo los del comercio exterior y los mercados financieros.

Las primeras medidas trataban de corregir los desajustes en los precios y eliminar los desequilibrios existentes en determinados e importantes mercados. Con este objeto, se procedió a eliminar los tipos de cambio múltiples y a establecer en enero de 1980, después de una importante devaluación, un tipo de cambio uniforme situado en 70 liras turcas por dólar. Asimismo, se incrementaron radicalmente los precios sometidos a control oficial. No hubo tiempo, sin embargo, de que los percepto-

¹ Véase, por ejemplo, KRUEGER, (1984) y EDWARDS (1989).

res de rentas salariales se adaptaran a estos cambios, ya que en septiembre de 1980 las fuerzas armadas depusieron al gobierno civil y prohibieron la negociación salarial con la participación de los sindicatos. Los salarios reales disminuyeron de forma continuada y, a mediados del decenio de 1980, habían llegado a un nivel equivalente a la mitad del que habían tenido al concluir el decenio anterior. Estos acontecimientos paralizaron desde el principio todo diálogo con amplios sectores de la sociedad, con la consiguiente imposibilidad de lograr una participación política generalizada en estos cambios fundamentales en la orientación de la política económica.

En mayo de 1981, el Banco Central fue autorizado a realizar ajustes diarios en el tipo de cambio. Se permitió que los bancos comerciales fijasen sus propias cotizaciones dentro de unos márgenes estrechos alrededor de la paridad oficial. A tra-

CUADRO 1
TIPOS DE CAMBIO Y TASA DE INFLACION
(Medias anuales)

Años	Tipos de cambio				Tasa de Inflación
	Mercado (1)	Oficial (1)	TCE (2)	TCER (3)	
1977-9	32,9	24,6	31,8	83,5	46,5
1980	84,5	76,0	100,0	100,0	103,8
1981	124,6	112,7	141,2	108,2	41,9
1982	182,8	164,1	202,4	125,4	27,5
1983	259,1	230,0	280,7	137,5	28,0
1984	374,2	372,8	446,4	149,3	50,1
1985	536,5	525,2	629,3	146,7	43,9
1986	700,6	685,2	870,1	150,4	31,0
1987	901,2	868,3	1.152,0	145,7	38,4
1988	1.484,0	1.452,0	1.929,0	151,9	65,7
1989	2.135,0	2.140,0	2.807,0	138,4	66,9
1990	2.643,0	2.641,0	3.593,0	120,3	54,4

FUENTE: *World Currency Yearbook, 1986. Central Bank of Turkey Quarterly Bulletin*, diversos números. FMI, *International Financial Statistics*, diversos números. UYGUR (1987 y 1991a).

(1) Los tipos de mercado y oficial son los promedios correspondientes a los valores del último día del mes.

(2) El TCE (tipo de cambio efectivo) se calcula a partir de las paridades oficiales en relación con el dólar EE.UU. y el marco alemán. Siguiendo la práctica del Banco Central de Turquía, el cálculo se realiza aplicando ponderaciones de 0,75 para el dólar y 0,25 para el marco. Todas las cifras son índices con base 100 en el año 1980.

(3) El TCER (tipo de cambio efectivo real) se calcula empleando los índices de precios al por mayor de Estados Unidos y de Alemania, así como el deflactor del PIB para Turquía. Las cifras son índices con valor 100 en el año 1980.

vés de continuos ajustes, la lira turca se depreció en términos reales, y el tipo efectivo de cambio real² aumentó de forma considerable y constante hasta 1987-88. El margen entre el tipo oficial y el tipo de mercado, en relación con el dólar de Estados Unidos, fue eliminado a mediados del decenio de 1980, como puede verse en el Cuadro 1. Hasta mediados del año 1982 se introdujeron distintos cambios orientados hacia la liberalización financiera interna, pero posteriormente se dio marcha atrás. Una decisión importante, que tuvo lugar en diciembre de 1983, fue la autorización otorgada a los residentes para abrir cuentas en moneda extranjera en los bancos comerciales. Sin embargo, hubo diversas maniobras especulativas sobre el tipo de cambio que fueron contrarrestadas por el Banco Central elevando y, posteriormente, liberalizando los tipos de interés sobre los depósitos.

La Política de Exportaciones y sus Resultados, 1980-1990

Políticas de fomento de la exportación durante el decenio de 1980

La medidas para promover la exportación se mantuvieron operativas incluso en pleno apogeo de la estrategia de sustitución de importaciones. Entre 1980 y 1984, el programa de ajuste hizo uso del tipo de cambio exclusivamente para promover las exportaciones. De 1985 a 1988 el comportamiento de la paridad monetaria fue casi neutral en relación con la promoción de las exportaciones. Con la ayuda que representaron los superávits por cuenta corriente de los años 1988 y 1989, la lira turca se apreció considerablemente en términos reales a partir de mediados de 1988, cuando el tipo de cambio pasó a utilizarse casi exclusivamente como un instrumento para combatir la inflación.

193

Además de utilizar la política de tipo de cambio, la exportación de productos manufacturados se estimuló, hasta 1985, a través de varios programas de incentivos. Estas ayudas se redujeron después de manera sustancial, contribuyendo así a la aparición de incertidumbres que tuvieron su origen en las modificaciones de la política de tipo de cambio.

Los incentivos a la exportación estaban vinculados a la obtención del certificado correspondiente, concedido por la Organización Estatal de Planificación. Entre

² El tipo de cambio se expresa como la cantidad de liras turcas equivalentes a una unidad monetaria extranjera.

las medidas más significativas para lograr esos incentivos se encontraban las siguientes³:

i) *Una desgravación fiscal a la exportación*, de acuerdo con la cual se reembolsaba a los exportadores los impuestos indirectos satisfechos durante el proceso de producción. El porcentaje máximo de desgravación era el 15 por 100 en enero de 1980 y se elevó hasta el 20 por 100 en mayo de 1981. Además de los tipos básicos, existían, para los grandes exportadores, otras desgravaciones complementarias, utilizadas para canalizar las exportaciones a través de empresas dedicadas al comercio exterior; tales desgravaciones oscilaban, hasta abril de 1984, entre el 6 y el 10 por 100. Los porcentajes de desgravación fueron reducidos casi a la mitad a finales de 1984, debido principalmente a los abusos cometidos al amparo del sistema. La disposición se dio por concluida en 1988. Durante el período 1980-1988, alrededor de un 90 por 100 de las exportaciones con derecho a desgravación correspondieron al sector manufacturero (Uygur, 1991b). Las industrias más beneficiadas por las desgravaciones fueron la siderurgia, la de equipos de transporte y la de maquinaria industrial (Milanovic, 1986, pp. 14-15).

ii) *El pago de primas en efectivo a los exportadores*. Cuando en 1984 se procedió a reducir la desgravación fiscal, se realizaron planes para compensar esta medida, al menos parcialmente. En diciembre de 1984 se implantó un nuevo sistema selectivo de primas. Como consecuencia de las restricciones presupuestarias, y de la prohibición de este tipo de subvenciones por el Código de Subvenciones del GATT (del que Turquía es país signatario), tales incentivos fueron utilizados desde entonces cada vez en menor medida. En los últimos años, el fomento de las exportaciones se ha llevado a cabo de forma creciente con la ayuda de medidas indirectas, como las exenciones fiscales y los créditos a la exportación subvencionados.

iii) *La subvención de los créditos a la exportación*. Mediante esta medida los exportadores han estado percibiendo créditos a medio y corto plazo, a tipos de interés inferiores a los correspondientes a los créditos normales (no preferenciales). Aunque se introdujeron en 1968, el porcentaje de subvención máximo se alcanzó en 1980-81, restringiéndose drásticamente en 1984. En ese mismo año se redujeron los plazos de vencimiento de los créditos. El programa fue cancelado en enero de 1985 hasta que nuevamente se reintrodujo en noviembre de 1986.

iv) *Las asignaciones de cuotas de divisas a los exportadores*, para el pago de sus importaciones, al tipo de cambio oficial, así como exenciones arancelarias en la importación de las materias primas y productos intermedios utilizados por los mismos. Hasta finales de 1983, estas cuotas de divisas no podían superar el 60 por 100 del valor FOB de las exportaciones comprometidas en firme. Dicho porcentaje fue

³ Una relación exhaustiva de las medidas de fomento de las exportaciones durante los años ochenta puede hallarse en SPO (1990c).

reducido al 40 por 100 a finales de 1983, elevado al 50 por 100 en 1985 y elevado nuevamente al 80 por 100 en 1986. Esta medida implicaba ventajas especiales, sobre todo en épocas de escasez de moneda extranjera y cuando la paridad del mercado incluía una prima sobre el tipo de cambio oficial. Esta prima, equivalente a una subvención a los exportadores, perdió importancia a partir de 1983, cuando el tipo de cambio oficial se aproximó al del mercado. La franquicia arancelaria para la importación de los bienes incorporados en las exportaciones comenzó en 1980, y ha estado aplicándose sobre la misma base que las cuotas de divisas. El elemento de subvención en este programa es equivalente a los aranceles y gravámenes que dejan de pagar los exportadores que cumplan los requisitos necesarios.

v) *La exención parcial del impuesto de sociedades* (medida introducida en 1980). De acuerdo con esta disposición, las empresas industriales que exporten más

CUADRO 2
TASAS DE SUBVENCION A LAS EXPORTACIONES DE
MANUFACTURAS^{(1), (2)}
(Porcentajes)

Años	Pagos directos (I)	Créditos a la exportación (II)	Reducciones arancelarias (III)	Deducciones fiscales (IV)	Subvenciones totales (I+II+III+IV)	Cambio en el TCER (3)
1979	11,0	9,9	0,31	0,0	21,21	-6,0
1980	5,6	14,9	4,15	2,0	26,65	33,3
1981	9,1	13,0	3,31	2,0	27,41	8,2
1982	15,1	10,8	3,63	2,0	31,53	15,9
1983	17,4	10,5	5,99	2,0	35,89	9,6
1984	17,3	5,9	2,03	2,0	27,23	8,6
1985	10,0	2,0	5,11	2,0	19,11	-1,7
1986	9,9	4,8	8,60	2,6	25,90	2,5
1987	8,6	2,9	6,69	4,3	22,49	-3,1
1988	7,6	4,8	6,63	5,5	24,53	4,3
1989	5,5	8,8	7,69	5,9	27,89	-8,9
1990	4,4	9,2	7,74	6,2	27,54	-13,1

195

FUENTE: UYGUR (1991b).

(1) Las tasas representan la proporción del valor de las subvenciones con respecto a las exportaciones.

(2) Los *pagos directos* incluyen las deducciones fiscales y los pagos de primas en efectivo. Las *reducciones arancelarias* incluyen las subvenciones correspondientes a las importaciones con franquicia y las asignaciones de divisas. Las *deducciones fiscales* incluyen las subvenciones por deducciones en el impuesto de sociedades.

(3) TCER (tipo de cambio efectivo real).

de 0,25 millones de dólares tienen derecho a deducir de su base imponible hasta el 20 por 100 de los ingresos procedentes de exportaciones. Cuando éstas se realizan a través de una empresa dedicada al comercio exterior, una cuarta parte de la deducción fiscal pasa a esta última. Este tipo de deducción se hizo igualmente aplicable en 1981 a los exportadores de productos hortofrutícolas, flores y mariscos.

Con independencia de los beneficios mencionados, los exportadores están exentos del IVA y de algunos otros impuestos. La orientación hacia afuera ha sido estimulada, asimismo, mediante el establecimiento de zonas francas, proceso éste iniciado en 1989. Las empresas que operan en ellas están exentas de todo tipo de impuestos, pero el volumen de comercio exterior generado a través de estas zonas francas no ha alcanzado aún dimensiones significativas.

En el Cuadro 2 se indican las tasas de subvención a las exportaciones de productos manufacturados, así como los cambios porcentuales en el tipo de cambio real efectivo. Como puede observarse, los sistemas de fomento de las exportaciones, tanto en términos de subvenciones como de diferencias en los tipos de cambio, fueron sustanciales durante los primeros años del decenio de 1980. En cuanto a las subvenciones, alcanzaron un máximo del 36 por 100 del valor de las exportaciones en el año 1983. El incremento del tipo de cambio real efectivo tuvo su cota máxima al llegar a un 33 por 100 precisamente al comienzo, en 1980. En cambio, posteriormente, en 1984-1985 se produjo una caída bastante brusca en la promoción de las exportaciones en general, después de la cual la política de tipo de cambio o bien permaneció neutral, o bien jugó un papel negativo. Finalmente, con posterioridad a 1985, la suma de todos los subsidios, aunque ya no alcanzaba los niveles de comienzos del decenio, seguía siendo bastante elevada, representando un 25 por 100 del valor de las exportaciones.

196

Crecimiento y estructura de las exportaciones de 1980 a 1990

Durante el período 1980-87, tanto el crecimiento de las exportaciones como los cambios en su composición fueron impresionantes. En este intervalo de tiempo las exportaciones se triplicaron ampliamente y la participación de los productos manufacturados dentro de ellas aumentó de un 36 por 100 a un 79 por 100 (véase Cuadro 3). En cambio, la actividad exportadora en el período 1988-90 se estancó, o en el mejor de los casos, su crecimiento fue marginal. Los resultados en materia de exportación fueron importantes hasta 1987, especialmente si se tiene en cuenta que se alcanzaron en un entorno internacional afectado negativamente por la segunda crisis del petróleo y por la recesión de comienzos del decenio. Los exportadores turcos fueron capaces de extraer beneficios en tales circunstancias, aprovechando su proximidad geográfica a los países exportadores de petróleo de Oriente Medio. La guerra entre Irak e Irán contribuyó, asimismo, a aumentar la demanda de las exportaciones turcas, cuyo volumen llegó casi a multiplicarse por 10 durante el período 1980-87.

CUADRO 3
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR SECTORES Y DESTINOS

Años	Exportaciones por sectores							Indice de volumen de las exportaciones manufactureras (1980=100)
	Valor (millones de dólares)				Estructura (distr. porcentual)			
	AGRX	MINX	MANX	TOTAL	AGRX	MINX	MANX	
1977-9	1.309	127	664	2.100	62,1	6,2	31,8	78,9
1980	1.672	191	1.047	2.910	57,5	6,6	35,9	100,0
1981	2.219	193	2.290	4.703	47,2	4,1	48,7	234,6
1982	2.141	175	3.429	5.746	37,3	3,1	59,7	377,3
1983	1.881	189	3.658	5.728	32,8	3,3	63,9	425,3
1984	1.749	240	5.145	7.134	24,5	3,4	72,1	642,7
1985	1.719	244	5.995	7.958	21,6	3,1	75,3	762,6
1986	1.886	247	5.324	7.457	25,3	3,3	71,4	743,1
1987	1.853	272	8.065	10.190	18,2	2,7	79,2	982,8
1988	2.341	377	8.944	11.662	20,1	3,2	76,7	1043,7
1989	2.126	413	9.086	11.625	18,3	3,5	78,2	1.014,8
1990	2.388	332	10.240	12.960	18,4	2,6	79,0	1.036,1

Años	Exportaciones por destinos (estructura porcentual)					
	Países OCDE		Oriente Medio		Este Europa y URSS	Otros
	CEE	Otros	Golfo	Otros		
1979	50,0	13,9	9,3	8,8	14,7	3,3
1980	44,7	13,1	11,8	10,7	17,7	2,0
1981	32,0	16,2	22,6	19,2	7,8	2,2
1982	30,5	14,0	32,6	15,3	6,1	1,5
1983	35,1	13,1	33,0	12,9	4,6	1,3
1984	38,3	14,1	30,9	11,1	4,5	1,1
1985	40,3	11,3	34,1	8,7	4,6	1,0
1986	43,8	13,8	22,1	12,9	5,8	1,6
1987	47,8	15,4	20,5	9,8	4,3	2,2
1988	43,7	13,8	18,5	11,7	7,1	5,2
1989	46,5	15,2	14,0	10,7	9,5	4,1
1990	52,8	15,2	9,5	9,7	8,1	4,7

FUENTE: INSTITUTO ESTATAL DE ESTADISTICA, *Resumen Mensual de Comercio Exterior*, diversos números, y UYGUR (1991 B).

AGRX, MINX y MANX corresponden a exportaciones de productos agrícolas, mineros y manufacturados.

La existencia de un exceso de capacidad productiva en la industria manufacturera, a partir de la capacidad creada en el decenio de 1970 y no utilizada plenamente debido a la reducción de la demanda interior, fue otro factor que contribuyó significativamente a que los exportadores respondiesen a la demanda externa con la oferta de sus productos. Como consecuencia se produjo un incremento considerable en las exportaciones de productos relativamente nuevos, tales como los de las industrias metálicas básicas, los productos siderúrgicos y los químicos. Con todo, a pesar de los incentivos encaminados a la diversificación, han seguido siendo las industrias más intensivas en mano de obra, como la textil, la alimentaria, la de bebidas y la de tabaco, las que representan el mayor porcentaje de las exportaciones totales: alrededor de un 60 por 100, como puede observarse en el Cuadro 4. Es de suponer que ello refleja la ventaja comparativa de Turquía en las industrias intensivas en mano de obra, pero también la no consecución de la diversificación en la medida que se pretendía.

El crecimiento de las exportaciones y de la productividad

El crecimiento de las exportaciones depende *ceteris paribus*, del aumento de la producción, que a su vez tiene su origen fundamental en el uso más intenso de los factores de producción, en la reasignación de dichos factores entre los diferentes

198

CUADRO 4
PARTICIPACION SECTORIAL EN LAS EXPORTACIONES DE
MANUFACTURAS ^{(1), (2)}
(Estructura porcentual)

Años	Sectores (Códigos CIUU)					
	31	32	35	36	37	38
1977-79	50,0	39,8	2,4	3,9	2,4	2,5
1980-82	36,8	34,7	9,8	6,3	4,1	7,0
1983-85	22,8	37,9	12,5	3,7	11,1	9,4
1986-88	19,9	37,3	14,1	2,6	12,9	11,1
1989-90	17,7	40,9	14,1	3,2	15,0	8,0

FUENTE: UYGUR (1991a y 1991b).

(1) La suma horizontal no es 100 debido a la exclusión de los sectores 33, 34 y 39.

(2) 31 = Productos alimenticios, bebidas y tabaco; 32 = Textiles y confección; 35 = Productos químicos y refino de petróleo; 36 = Cemento y otros productos minerales; 37 = Industrias metálicas básicas; 38 = Maquinaria y equipo de transporte.

sectores económicos y, finalmente, también en la mayor productividad en la utilización de los recursos. Puesto que proporciona una ventaja competitiva directa, el aumento de la productividad es el factor más importante de todos, no solamente en lo que atañe al crecimiento de las exportaciones, sino también a la posibilidad de mantener los niveles alcanzados.

En relación con el crecimiento de Turquía, especialmente en los decenios de 1960 y 1970, se ha argumentado a menudo que se basó ante todo en un uso mayor de los factores de producción, y que las estrategias aplicadas no sirvieron para estimular una elevación de las tasas de crecimiento por la vía de una mayor productividad. Esta argumentación prosigue afirmando que el resultado último ha sido una industria manufacturera con una relativa falta de eficiencia, en la que el crecimiento de la productividad va no sólo a la zaga de los países desarrollados, sino también de los países en desarrollo de rápido crecimiento (véanse, por ejemplo, Krueger y Tuncer, 1980, 1982; Nishimizu y Robinson, 1984). Nishimizu y Robinson han comparado las tasas de crecimiento de la productividad total de los factores empleados en la industria manufacturera de Japón, Corea, Turquía y Yugoslavia durante el período 1963-76, concluyendo que las correspondientes a Turquía son inferiores a las de Corea y Japón, pero superiores a las de Yugoslavia.

Las tasas de crecimiento de la productividad de los factores trabajo, capital y su combinación, en las industrias manufactureras turcas durante los períodos 1965-76 (etapa que puede ser designada como de "sustitución de importaciones"), 1976-81 (etapa de "crisis") y 1981-88 (etapa de "orientación hacia la exportación") muestran la escasa diferencia entre los resultados en materia de productividad de la primera etapa y la última (véase Cuadro 5)⁴. Por consiguiente, la estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones funcionó correctamente hasta un determinado momento, y el crecimiento de la productividad fue relativamente elevado. Se trató de una fase que podría ser considerada de hecho necesaria para la creación de una base industrial que hiciera posibles las futuras exportaciones. Sin embargo, tal estrategia alcanzó su límite, y la única política flexible aún disponible tenía que basarse en la orientación exportadora.

A pesar de la mejora en relación con el período 1976-81, el crecimiento de la productividad global de los factores durante el decenio de 1980 debe ser considerado insuficiente. Existen dos posibles explicaciones para ello. En primer lugar, tanto el nivel educativo como el bienestar general de la fuerza de trabajo recibieron relativamente poca atención. En segundo lugar, la inversión industrial se estancó, de forma que los incrementos de producción se consiguieron fundamentalmente a tra-

⁴ La tasa de crecimiento de la productividad global de los factores obtenida para el período 1965-76 ha sido del 1,5 por 100, y se sitúa entre la del 1,33 por 100 calculada por NISHIMIZU y ROBINSON (1984) y la del 1,96 por 100 estimada por KRUEGER y TUNCER (1980) para la etapa 1963-76.

CUADRO 5
CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA ⁽¹⁾

	1965-76	1976-81	1981-88	1965-88
Productividad del trabajo: (privada + pública)				
Total indust. manufacturera	6,4	-1,6	4,9	4,2
Productividad del capital: (privada + pública)				
Total indust. manufacturera	3,5	-4,4	4,1	2,0
Productividad global: (pública)				
Total indust. manufacturera	1,2	0,9	1,0	1,1
Productividad global: (privada)				
Total indust. manufacturera	1,6	-2,8	2,0	0,7
Productividad global: (privada + pública)				
31 Alim. bebidas y tabaco	0,5	-0,4	2,0	0,7
32 Textiles, confección	1,8	-2,9	0,2	0,2
33. Industr. de la madera	1,2	-3,4	2,1	0,5
34 Papel, artes gráficas	1,7	-1,7	2,6	1,1
35 Prod. quim., refino petr.	2,1	0,3	1,1	1,5
36 Productos minerales	1,5	1,5	1,0	1,3
37 Ind. metálicas básicas	1,6	-3,4	3,6	1,2
38 Maq. y equipo de transp.	3,0	-3,8	2,3	1,2
Total industr. manufactureras	1,5	-1,4	1,5	0,8

FUENTE: UYGUR (1991a).

(1) *Total industria manufacturera* incluye el epígrafe 39 (Otras manufacturas)

200

vés de una mayor utilización del stock de bienes de capital que se había creado con anterioridad. Estos hechos tuvieron dos consecuencias: por un lado, la tecnología productiva se mantuvo relativamente atrasada, y por otro lado no llegaron a aprovecharse las economías de escala que podrían haberse alcanzado con unas instalaciones fabriles de mayor tamaño.

Al ser el aprovechamiento de las economías de escala una fuente de crecimiento trascendental, ya que, como demuestran Kwon (1986) y Dollar y Sokoloff (1990), para el caso de Corea, y Chen y Tang (1990), para el caso de Taiwan, las economías de escala fueron el principal determinante de la productividad global de los factores en ambos países. Dollar y Sokoloff han señalado, en particular, que la variable explicativa más importante del crecimiento de la productividad global en la industria coreana es el tamaño de los establecimientos. Es interesante advertir

que, dentro del sector manufacturero turco, no se ha producido ningún cambio significativo en el tamaño medio del establecimiento, a lo largo de los últimos dos decenios.

Existe una elevada correlación entre la productividad de la mano de obra y las exportaciones de las industrias manufactureras en el período 1965-88 (véase Cuadro 5). Cuando se examinan las correlaciones entre la productividad total de los factores y las exportaciones del mismo período, es posible observar la existencia de relaciones positivas importantes en cuatro de los ocho sectores industriales (v.gr., en el sector de industrias metálicas básicas, y de maquinaria y equipos de transporte). Dos de las correlaciones son positivas, pero poco significativas. Otras dos correlaciones, las que se refieren al sector textil y a las industrias de la madera, se revelan como negativas, aunque por otro lado de menor cuantía, con un nivel de significación estadística del 5 por 100 (Uygur, 1991b). Este resultado puede ser explicado por la tasa de crecimiento, relativamente elevada, que tuvo el stock de capital en estos sectores industriales en los últimos años del período de la muestra, que aún no se ha visto reflejada en la tasa de crecimiento de la producción.

Con el estancamiento de la inversión industrial en general, y con las bajas tasas consiguientes de crecimiento de la productividad, hay que poner en entredicho la viabilidad del crecimiento sostenido de las exportaciones y de la estrategia de desarrollo orientada en esta dirección. La incertidumbre creada por las políticas macroeconómicas, especialmente en relación con el tipo de cambio y las medidas de fomento de las exportaciones, es uno de los factores clave que explican los pobres resultados en materia de inversión.

201

Evaluación comparativa de las políticas de exportación

Las medidas de fomento a las exportaciones suponen costes, tanto directos como indirectos. El coste directo de disposiciones de este tipo será equivalente al valor de las subvenciones incluidas en ellas, que a su vez suponen una transferencia de recursos públicos hacia los exportadores. En cuanto a los costes indirectos, resultan más difíciles de medir. Uno de los más importantes es el incremento del gasto público, que puede hacer más difícil el control del déficit presupuestario, con los efectos inflacionarios que ello supone. Para poder extraer conclusiones en cuanto a los efectos de los programas de fomento a las exportaciones, se han estimado ecuaciones que representan las exportaciones trimestrales de productos manufacturados. En estas ecuaciones, los valores de los programas de incentivos se presentan, o bien incluidos dentro de la variable precio de las correspondientes exportaciones, o bien como variables explicativas independientes. Los resultados de la estimación efectuada quedan reflejados, en forma de apéndice, al final del artículo.

Las ecuaciones estimadas, que hacen referencia a tres períodos diferentes, reve-

lan que, a comienzos del decenio de 1980, las exportaciones eran sumamente sensibles a las alteraciones de los precios relativos, por la doble vía del tipo de cambio y de las subvenciones. Estos resultados apoyan por tanto la tesis de que, la compensación de los altos costes de acceso a los mercados mundiales, a través del incentivo a la exportación, es una medida trascendental al inicio de un proceso de estímulo a las exportaciones. Además, las estimaciones muestran que la presencia de una oferta excedentaria desempeñó también un papel significativo en la propensión exportadora. Por consiguiente, los resultados permiten afirmar que la caída de la demanda interna, así como el cambio en los precios relativos de las exportaciones, fueron los factores fundamentales que impulsaron el rápido crecimiento de estas últimas.

Sin embargo, una vez que los exportadores logran establecerse en los mercados mundiales, los precios relativos de las exportaciones (determinados principalmente por los tipos de cambio), juntamente con la demanda internacional, se convierten en los factores más significativos en el crecimiento de las exportaciones. De modo más explícito aún, los resultados implican que la política de tipo de cambio es más eficaz que los incentivos específicos a las exportación a la hora de determinar el crecimiento a largo plazo de las exportaciones. Estos resultados concuerdan con los de Arslan y van Wijnbergen (1990), quienes concluyen que la devaluación en términos reales del tipo de cambio fue el factor más importante para explicar el crecimiento de las exportaciones turcas.

202

El hecho de que, a largo plazo, el tipo de cambio adecuado sea más eficaz que los incentivos a la exportación es algo que también se puede comprender de forma intuitiva. Las medidas de fomento a la exportación, generalmente numerosas y con un cierto nivel de complejidad, generan burocracia y exigen tiempo y energía para su correcta interpretación y comprensión. Lo que es igualmente importante, contribuyen a la ineficacia del sistema fiscal e incrementan el déficit presupuestario, que tiene una importancia primordial en economías de corte inflacionario como la turca. Los sistemas de incentivos desempeñan un papel cardinal en el inicio de un programa de promoción de las exportaciones, pero no pueden ser considerados como sustitutivos de un tipo de cambio adecuado.

La Liberalización de las Importaciones y de la Cuenta de Capital y sus Resultados Económicos

Liberalización de las importaciones y de la cuenta de capital

En el decenio de 1970 se adoptaron diversas restricciones a las importaciones, en forma de prohibiciones, asignación de contingentes, establecimiento de aranceles y de otros recargos, como derechos de timbre, arbitrios y depósitos previos de

CUADRO 6
 ELIMINACION DE LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS Y TASAS
 ARANCELARIAS
 (Porcentajes)

	Restricciones cuantitativas	Tasas arancelarias promedio	
	Eliminación en 1984	Antes de Dic. 1983	Después de Enero 1984
Bienes de Consumo	93,6	18,0	26,2
Bienes Intermedios	69,2	40,8	18,6
Bienes de Capital	23,5	44,0	32,0
Total	60,1	38,8	25,3

FUENTE: BAYSAN Y BLITZER (1988 y 1991).

garantía. Las importaciones se regulaban mediante programas anuales (semestrales en algunas ocasiones), que por lo general incluían una "lista de importaciones liberadas", otra "lista restringida" y finalmente una "lista contingentada". Se trataba de "listas positivas", en el sentido de que solamente era posible importar las mercancías que figuran en ellas. Además no se puede olvidar que todas las importaciones estaban sometidas a aranceles y a otros gravámenes, así como a depósitos previos.

203

Por motivos relacionados con la balanza de pagos, en el plan de ajuste fue abordando la liberalización de las importaciones de modo gradual y cuateloso. Al comienzo del programa, en enero de 1980, se suprimieron los derechos de timbre, y en 1981 se eliminó parcialmente la lista de contingentes. Sin embargo, el cambio principal tuvo lugar en 1983, cuando el método de "listas positivas" fue sustituido por un sistema de "listas negativas". En mayo de 1985, el número de artículos que figuraba en estas últimas se redujo de cerca de 500 a tan sólo 3. Existía igualmente una "lista permitida", que incluía los artículos de importación que requerían una licencia oficial. El número de mercancías comprendidas en ella pasó de unas 1000 en 1984 a 33 al comienzo de 1988.

Paralelamente a la eliminación de las restricciones cuantitativas para un gran número de importaciones, los aranceles se redujeron en diciembre de 1983, y bajaron nuevamente en enero de 1984. Las reducciones arancelarias se concentraron especialmente en las materias primas, bienes intermedios y determinados bienes de equipo. Con el nuevo sistema, cerca de un 60 por 100 del valor total de las importa-

ciones quedó liberalizado, en el sentido de que fueron suprimidas las restricciones cuantitativas, si bien por otro lado se procedió a elevar los aranceles que gravaban la mayor parte de las importaciones de bienes de consumo (véase el Cuadro 6).

En 1984 se introdujo un recargo arancelario sobre un número limitado de mercancías. En 1986 y 1987, el alcance y porcentajes de este recargo fueron ampliados considerablemente como respuesta a una balanza comercial cada vez más deteriorada. Por otra parte, en esos mismos años de 1986 y 1987, se establecieron dos recargos adicionales sobre la mayoría de las importaciones, lo que supuso elevar en cierta medida las tasas de protección para algunos sectores. De hecho las tasas de protección nominal y efectiva, calculadas en diferentes estudios, coinciden en mostrar un retroceso desde 1984, pero su magnitud varía en los distintos sectores, lo que en el caso de las magnitudes efectivas se debe fundamentalmente a las distintas posibilidades de acceso a las importaciones con franquicia arancelaria que tuvieron los exportadores.

Las tasas y los recargos arancelarios globales fueron reducidos en 1989 y 1990, en el marco de un conjunto de medidas antiinflacionarias destinadas a desviar los incrementos de la demanda hacia las importaciones. El resultado de estas últimas reducciones en los derechos de aduana fue un súbito incremento de las importaciones, sobre todo de bienes de consumo, y un déficit comercial espectacular, que ascendió en 1990 a más de 10.000 millones de dólares, aunque la crisis de Irak también contribuyó parcialmente al mismo. En la actualidad, y teniendo en cuenta tan enorme déficit, es poco probable que se produzcan nuevas liberalizaciones de las importaciones. En otro sentido, a pesar de no disponer de información cuantitativa, el proceso de liberalización de las importaciones parece haber reducido sólo levemente la tendencia opuesta a las exportaciones, dado que las distintas medidas examinadas anteriormente ya permitían a los exportadores el acceso a importaciones con franquicia arancelaria.

Juntamente con la liberalización de la balanza por cuenta corriente, se introdujeron en 1984 cambios dirigidos a la liberalización de la cuenta de capital, cuando se flexibilizaron determinadas restricciones que afectaban a las transacciones con el exterior. Los principales cambios de política en este terreno han estado en vigor desde agosto de 1989. Los ciudadanos turcos están actualmente autorizados a adquirir valores extranjeros fuera de Turquía, y los extranjeros pueden adquirir valores en el país; los bancos turcos pueden conceder legalmente créditos en moneda extranjera, con plazos de vencimiento superiores a tres años a las empresas dedicadas al comercio exterior; las personas de nacionalidad turca no necesitan ya permiso oficial para obtener créditos en el extranjero, y los extranjeros pueden abrir cuentas en liras turcas convertibles en divisas. Estas innovaciones han facilitado a las empresas turcas el acceso al crédito en el extranjero, lo que se refleja en el aumento de la deuda externa. Estos cambios también han servido para que el capital extranjero aproveche las oportunidades de arbitraje que surgen a raíz de los tipos de

interés diferenciales. La lira turca, en parte como consecuencia de las entradas de fondos especulativos, se revaluó en términos reales, tanto en 1989 como en 1990.

Resultados macroeconómicos durante 1980-90

La lucha contra la inflación recibió en el programa de ajuste la máxima prioridad. Debido en parte a los incrementos de precios de los productos controlados oficialmente, la inflación alcanzó casi el 110 por 100 en el primer año del programa. Con el apoyo de una política monetaria y fiscal restrictiva, la inflación cedió durante los años siguientes, aun cuando esa política se flexibilizó a partir de 1983 y especialmente en 1987 por razones de índole electoral. Como resultado, la inflación se aceleró, manteniéndose entre el 65 y el 70 por 100 en 1988 y 1989, y descendiendo marginalmente hasta el 55 por 100 en 1990. En definitiva, la inflación se redujo a partir de 1980, pero los éxitos en este terreno fueron de corta duración y su variabilidad ha seguido siendo considerable. Se acepta generalmente la teoría de que la causa fundamental de estos resultados debe buscarse en el déficit creciente del sector público, y es que en última instancia los responsables de la formulación de la política económica en Turquía no han resuelto, a lo largo del último decenio, el problema de la redistribución de la renta mediante un sistema fiscal eficiente.

205

CUADRO 7
CRECIMIENTO, EMPLEO, INVERSION, AHORRO E INDICADORES
SECTORIALES EN TURQUÍA ⁽¹⁾

	1977- 1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Crecimiento PIB	2,0	-0,7	4,4	5,0	3,7	5,7	5,1	8,3	7,4	3,9	1,1	9,2
Industria	1,1	-3,9	9,4	6,4	7,5	9,3	5,7	10,5	10,1	1,8	3,1	9,9
Agricultura	1,5	1,7	0,1	6,2	-0,1	3,5	2,7	7,6	2,1	7,9	-10,5	11,4
Crecimiento Empleo	1,9	1,2	0,8	-0,5	0,9	1,4	1,6	1,7	2,1	2,4	2,1	1,7
F.B.C.F./PIB.	23,2	19,7	18,9	18,8	18,8	17,9	20,0	23,1	24,0	24,0	22,5	21,3
Privada	12,0	9,3	7,9	7,3	8,3	8,2	8,4	9,8	11,2	12,6	12,3	11,6
Pública	11,3	10,4	11,0	11,5	10,5	9,7	11,6	13,3	12,8	11,4	10,2	9,7
Ahorro/PIB	17,3	16,0	18,6	15,9	16,2	16,5	18,9	21,9	24,1	26,3	23,6	21,1
Privado	10,8	10,6	9,5	9,2	8,4	9,2	9,1	11,3	15,6	17,5	17,2	17,0
Público	6,5	5,4	9,1	6,7	7,8	7,3	9,8	10,6	8,5	8,8	6,4	4,1
Exportaciones/PIB	5,2	6,4	10,2	14,6	15,7	19,5	20,7	17,9	20,7	24,6	23,5	20,3
Importaciones/PIB	10,1	13,9	15,2	17,6	19,6	23,1	23,5	20,6	22,3	22,1	24,0	26,8

FUENTE: INSTITUTO ESTATAL DE ESTADISTICA, *Statistical Yearbook of Turkey*, diversos números; OCDE (1991b); SPO (1985 y 1990b); UYGUR (1987 y 1991b).

(1) Las cifras para 1990 correspondientes al empleo y a los componentes del gasto del PIB son provisionales. Todos los ratios están calculados en términos de precios corrientes.

Los resultados alcanzados en términos de crecimiento económico durante el decenio de 1980 son relativamente mejores que en el ámbito de la inflación, pero existen dudas respecto a su estabilidad y a las posibilidades de sostenerlo. En el Cuadro 7 se aprecia que, en el período 1980-90, la economía turca experimentó una tasa de crecimiento promedio del PIB del 4,6 por 100, pero también que su variabilidad aumentó a partir de 1986, momento en el que la propia política económica se volvió más vacilante e insegura. Aparte de ello, el nivel de esta tasa de crecimiento fue inferior durante los años ochenta al promedio del 5,6 por 100 alcanzado de 1961 a 1980. Por lo demás, los resultados de Turquía en relación con el crecimiento, en los años que siguieron a 1980, fueron decididamente mejores que los de la mayor parte de los restantes países semiindustrializados en desarrollo, o que el de los países del Sur de Europa (Grecia, Italia, Portugal y España).

El crecimiento industrial durante el período 1980-90 no estuvo, desde luego, dirigido por la inversión. La inversión en la industria manufacturera, tanto de origen público como privado, se estancó durante este período. El programa de ajuste se sostenía en la creencia de que la liberalización financiera estimularía el ahorro privado, permitiendo así disponer de mayores recursos para inversiones en activos fijos productivos. Pero tal expectativa no llegó a materializarse. El declive de la inversión privada industrial debe tomarse en cuenta seriamente, desde el momento en que la posibilidad de mantener los procesos de orientación exterior y de liberalización depende de manera decisiva del crecimiento de la inversión. Existen varias razones que explican el estancamiento de la inversión industrial privada, y la incertidumbre política es claramente uno de los factores más significativos.

206

La toma de préstamos en el extranjero, y el consiguiente endeudamiento externo, se incrementaron de forma considerable en la segunda mitad del decenio de 1980; sin embargo, las reservas de divisas alcanzaron su nivel máximo a finales del decenio. Por otra parte, el crecimiento del empleo fue lento, sobre todo en la primera mitad de década. A partir de 1986 tomó cierto impulso, aunque los grandes incrementos de los salarios reales, que tuvieron lugar en 1989 y 1990, han amortiguado las mejoras sucesivas en el nivel de empleo. La distribución funcional y cuantitativa de la renta se deterioró considerablemente entre 1980 y 1988 (Celasun, 1989). Tan sólo en 1989 y 1990 se produjo una mejora significativa en este ámbito, cuando los precios de los productos agrícolas, en términos reales, y los salarios en la industria aumentaron notablemente.

Observaciones Finales

Al término del decenio de 1970, el modelo de sustitución de importaciones aplicado previamente por los responsables de la formulación de políticas de Tur-

quía entró en crisis. El año 1980 supuso el inicio de una estrategia de crecimiento orientada hacia el exterior que funcionó bien hasta 1986. En el período 1980-86 casi todas las variables macroeconómicas, y especialmente el comercio exterior, experimentaron mejoras sobre el trasfondo de la devaluación de la lira turca en términos reales. No obstante, los salarios reales y la producción agrícola declinaron durante este período.

A partir de 1986 se produjo una incertidumbre en los temas de política macroeconómica y, en los últimos años del período, los salarios reales se incrementaron, la lira se revaluó en términos reales, las exportaciones se estancaron y los cambios erráticos en la capacidad de absorción interna condujeron a una gran variabilidad de las tasas de crecimiento.

Los resultados de Turquía en materia de exportación han sido impresionantes, sobre todo en la primera mitad del decenio de 1980. En la interacción de los siguientes factores puede estar la explicación de esos logros: (i) una devaluación real substancial de la lira, especialmente durante el primer año del programa de ajuste; (ii) la introducción de nuevas medidas de fomento a la exportación y la mejora de las existentes; y (iii) una reducción considerable de la demanda interna y el desplazamiento de la producción de los mercados interiores hacia los exteriores. A todo ello hay que añadir las entradas de capital procedentes de las organizaciones multilaterales y de países de la OCDE, recibidas al comienzo del programa de ajuste, que contribuyeron a financiar la necesaria transferencia de recursos hacia el sector exportador.

207

El programa de orientación exterior se implantó con relativa facilidad y sin demasiados conflictos. Una de las razones para ello radicaba en el clima favorable creado por la emigración de trabajadores a Europa Occidental a partir del decenio de 1960. Los responsables de la formulación de las políticas económicas lograron transmitir al sector privado el mensaje de que, para que la economía fuese capaz de superar la crisis, no existían alternativas al programa propuesto, el cual habría de conformar el rumbo futuro de la economía. Sin embargo, a partir de mediados del decenio de 1980 las políticas se tornarían más erráticas. Resulta irónico, aunque comprensible, constatar que la incertidumbre y la falta de credibilidad se acentuaron con la llegada de las elecciones y de la democratización.

Esta incertidumbre en materia de política económica afectó a la más vulnerable de las variables, esto es, la inversión productiva privada, especialmente en la industria manufacturera. El resultado fue que el crecimiento de la productividad industrial no alcanzó los niveles que se esperaban. El crecimiento relativamente escaso de la productividad global en la industria plantea dudas sobre la posibilidad de un crecimiento sostenido de las exportaciones turcas. Teniendo en cuenta, además, el efecto negativo de la apreciación real de la lira turca desde finales de 1988, no es sorprendente que las exportaciones se estancasen desde los años 1988-89. Con el

fin de incentivar las exportaciones, los responsables de la formulación de la política económica acudieron a medidas de fomento tales como los créditos subvencionados a la exportación. Sin embargo, las medidas de corte similar pudieran no ser suficientes, especialmente a medio y largo plazo. Las iniciativas de fomento a la exportación desempeñaron un papel significativo en el crecimiento inicial de las exportaciones, pero, como se ha expuesto en este artículo, no mantienen la misma eficacia a la hora de determinar su crecimiento sostenido y a largo plazo.

La liberalización de las importaciones y de la cuenta de capital se realizó de forma gradual y coincidiendo con las últimas fases del programa de ajuste. Sería prematuro, por consiguiente, hacer una evaluación completa de estos cambios. Uno de los resultados de la liberalización de las importaciones es que condujo hacia el incremento de las importaciones de bienes de consumo. La liberalización de la cuenta de capital, por otra parte, contribuyó a la apreciación de la lira en términos reales. En 1980 se implantaron medidas adicionales con respecto a la liberalización de las importaciones, en un momento de revaluación del tipo de cambio efectivo, lo que trajo como resultado un considerable déficit en la balanza comercial y por cuenta corriente. Es evidente que la economía turca no puede permitirse por mucho más tiempo este "problema de simultaneidad".

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARSLAN, I. y S. VAN WIJNBERGEN (1990): "Turkey: Export Miracle or Accounting Trick?" *World Bank Discussion Paper*, WPS 370, Washington, D.C.
- BALASSA, B. (1984): "Adjustment Policies in Developing Countries: A Reassessment", *World Development*, Vol. 12, núm. 9, pp. 955-972.
- BAYSAN, T. y BLITZER, C. (1988): "The Timing and Sequencing of A Trade Liberalization Policy: The Case of Turkey", Country Manuscript, Banco Mundial, Washington, D.C.
- BAYSAN, T. y C. BLITZER (1991): "Turkey", en D. PAPAGEORGIOU, M. MICHAELY y A.M.CHOKSI (eds.): *Liberalizing Foreign Trade*. Vol. 6, Londres, Ed. Blackwell para el Banco Mundial.
- CELASUN, M. (1989): "Income Distribution and Employment Aspects of Turkey's Post-1980 Adjustment", *METU Studies in Development*, Vol. 16, núms. 3-4, pp. 1-32.
- CELASUN, M. y D. RODRIK (1989): "Debt, Adjustment and Growth: Turkey", en J. D. SACHS y S. M. COLLINS (eds.): *Developing Country Debt and Economic Performance, Country Studies*, Vol. 3. Chicago, NBER y University of Chicago Press.
- CELEBI, I. (1991): *Turkiyede 1980 Sonras; Ihracata Yonelik Sanayilesme Modelinde Ihracata Ozgu Tesviklerin Sanayilesme Acisindan Degerlendirilmesi*. Tesis Doctoral inédita, Dokuz Eylul Universitesi, Izmir.
- CHEN, T.-J y D. P. TANG (1990): "Export Performance and Productivity Growth: The Case of Taiwan", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 38, núm. 2, pp. 577-585. 209
- DERVIS, K. y P. A. PETRI (1987): "The Macroeconomics of Successful Development: What Are the Lessons", NBER Macroeconomics Annual 1987, pp. 211-254.
- DOLLAR, D. y K. SOKOLOFF (1990): "Patterns of Productivity Growth in South Korean Manufacturing Industries, 1963-1979", *Journal of Development Economics*, Vol. 33, núm. 2, pp. 309-327.
- EDWARDS, S. (1989): "On the Sequencing of Structural Reforms", Estudio inédito preparado para la OCDE.
- KRUEGER, A. O. (1974): *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Turkey*. Nueva York, National Bureau for Economic Research.
- KRUEGER, A. O. (1984): "Problems of Liberalization", en A. HARBERGER, (ed.): *World Economic Growth*. San Francisco, ICS Press.
- KRUEGER, A. O. y B. TUNCER (1980): "Estimating Total Factor Productivity Growth in a Developing Country", *World Bank Staff Working Paper*, Núm. 422, Washington, D.C.
- KRUEGER, A. O. y B. TUNCER (1982): "Growth of Factor Productivity in Turkish Manufacturing Industries", *Journal of Development Economics*, Vol. 11, núm. 4, pp. 307-325.
- KWON, J. (1986): "Capital Utilization, Economies of Scale and Technical Change in the Growth of Total Factor Productivity", *Journal of Development Economics*, Vol. 24, núm. 1, pp. 75-89.

- MILANOVIC, B. (1986): "Export Incentives and Turkish Manufactured Imports", *World Bank Staff Working Papers*, Núm. 768, Washington, D.C.
- NISHIMIZU, M. y ROBINSON, S. (1984): "Trade Policies and Productivity Change in Semi-Industrialized Countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 16, núm. 2, pp. 177-206.
- OCDE (1991a): *OECD Economic Surveys, Turkey*, 1990/1991, París.
- OCDE (1991b): *National Accounts: Main Aggregates*, Vol. 1, 1960-1989, París.
- ONIS, Z. (1986): "Stabilization and Growth in a Semi-industrial Economy: An Evaluation of the Recent Turkish Experiment, 1977-1984", *METU Studies in Development*, Vol. 13, núms. 1-2, pp. 7-28.
- SENSES, F. (1989): *1980 Sonrasi Ekonomi Politikalari Isiginda Turkiye' de Sanayilesme*. Ankara, Verso Yayincilik.
- SPO (1985): *V. Bes Yillik Kalkinma Plani Oncesinde Gelismeler, 1972-1983*. Ankara.
- SPO (1990b): *VI. Bes Yillik Kalkinma Plani Oncesinde Gelismeler, 1984-1988*. Ankara.
- SPO (1990c): *Doviz Kazandirici Faaliyetlerin Tesviki Politikalari*. Ankara.
- UYGUR, E. (1987): *SESRTCIC Econometric Model of Turkey*. Ankara.
- UYGUR, E. (1991a): "Policy, Productivity, Growth and Employment in Turkey, 1960-1989 and Prospects for the 1990s". Ginebra, OIT, Special Topic Study, MIES 90/4.
- UYGUR, E. (1991b): *Policy, Trade and Growth in Turkey: 1970-1990*. UNCTAD, Trade Policy Series, Núm. 4, Ginebra, de próxima publicación.

Apéndice

Estimación de las Ecuaciones de la Oferta de Exportación

La base de las ecuaciones estimadas ha sido una función de la oferta de exportación en la cual las exportaciones a corto plazo están determinadas por su precio relativo, el potencial exportador y la demanda mundial. Las estimaciones se realizaron mediante mínimos cuadrados ordinarios, utilizando datos trimestrales, primero para el período 1987I a 1983IV, a continuación 1984I a 1990IV, y finalmente para todo el período muestral, 1978I a 1990IV. El primero de estos períodos de estimación se escogió en razón del cambio de dirección, sobrevenido a comienzos de 1984, en la política de fomento de las exportaciones. En el Cuadro A1 se muestran los resultados correspondientes al período 1978I-1983IV.

En la primera de las ecuaciones estimadas del cuadro, LRELEXP es una variable que representa el precio relativo de las exportaciones, e incorpora únicamente los efectos de los pagos de subvenciones directas (deducciones fiscales y primas en efectivo). En la segunda ecuación, la variable LRELMXP, correspondiente también al precio relativo de las exportaciones, incluye además los efectos de todos los planes de incentivos, con la sola excepción del programa de créditos a la exportación. Cuando se procedió a introducir también este último dentro de la variable del precio relativo, la ecuación no experimentó incremento alguno en su capacidad explicativa. Es fácil entender un resultado semejante, ya que el crecimiento de las exportaciones se mantuvo en la primera mitad del decenio de 1980 a pesar de la caída de las subvenciones a los créditos a la exportación. En la tercera ecuación, el precio relativo de las exportaciones, LRELMAP, no incluye los efectos de las medidas de fomento a la exportación, y las variables correspondientes a las subvenciones aparecen por separado. En este caso no fue posible estimar correctamente los efectos de los distintos programas de fomento de las exportaciones, ni de la política de tipos de cambio a causa, básicamente, de su multicolinealidad.

Los resultados que proporciona esta estimación de la ecuación de exportación, para el período 1984I a 1990IV, se reproducen en el Cuadro A2. En estas estimaciones, la variable que mide el exceso de demanda (LEXDEMA) resultó desdeñable, por lo que no aparece en las ecuaciones estimadas. Durante este período, parece haberse producido un considerable aumento en la elasticidad de los precios relativos. No obstante, las medidas de fomento a las exportaciones, no han contribuido de forma significativa a explicar la evolución de las exportaciones de productos manufacturados.

Los resultados de la estimación obtenidos cuando se utiliza todo el período muestral, de 1978I a 1990IV, se presentan en el Cuadro A3. Nuevamente se constata que la variable que mide el exceso de demanda es negativa y significativa, pero las variables que representan los incentivos a la exportación contribuyen solamente de forma marginal a dar fuerza explicativa a la ecuación. Sin embargo, por cuanto se refiere a este último resultado, el motivo de la baja influencia hay que buscarlo, al menos en parte, en la multicolinealidad.

CUADRO A1
ESTIMACION DE LA ECUACION DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
(Variable dependiente: LRMANX, período: 1978I-1983IV)

Variable	Coefficiente	Estadístico-T	n	SEE
CONSTANTE	4,924	6,429	24	0,177
LROECDM	1,733	2,557	0,951	0,943
LRELEXP (-1)	0,745	2,277	1,731	
LEXDEMA (-2)	-1,673	-17,362		
CONSTANTE	4,917	6,543	24	0,176
LROECDM	1,667	2,558	0,951	0,944
LRELMXP (-1)	0,787	2,362	1,726	
LEXDEMA (-2)	-1,644	-17,241		
CONSTANTE	5,072	6,294	24	0,190
LROECDM	1,555	2,068	0,943	0,935
LRELMAP (-1)	0,600	1,267	1,420	
LEXDEMA (-2)	-1,709	-13,242		
RXREBAT (-1)	0,851	1,595		
DUTALLO (-1)	1,020	0,484		

DUTALLO: Subvenciones a la producción, compuestas por las deducciones del impuesto de sociedades, asignaciones de divisas e importaciones con franquicia arancelaria, como porcentaje de las exportaciones de manufacturas.
LEXDEMA: Logaritmo del Índice de Exceso de Demanda. El Índice de Exceso de Demanda = (Tasa de Utilización de la Capacidad Productiva)/(% de empresas que indican la demanda insuficiente como causa de infrautilización de su capacidad). La utilización de la capacidad podría no ser en sí misma un buen indicador del exceso de demanda cuando existen restricciones a la oferta, como era el caso de Turquía a finales del decenio de 1970.
LRELEXP: Logaritmo del precio relativo de las manufacturas de exportación, RELEXP, el cual incluye únicamente el efecto de los pagos de subvenciones directas, RELEXP=RELMAP x (1+RXREBAT).
LRELMAP: Logaritmo del índice de precios relativos de las manufacturas de exportación, RELMAP, donde RELMAP=MXPR/MWPI, y MXP = índice de precios de los productos de exportación en dólares USA; ER = tipo de cambio nominal oficial del dólar USA; MWPI = índice de los precios interiores al por mayor de las manufacturas.
LRELMXP: Logaritmo del precio relativo de las manufacturas de exportación RELMXP, el cual incluye los efectos de los pagos de subvenciones directas y las exenciones arancelarias, RELMXP=RELMAP x (1+RXREBAT+DUTALLO).
LRMANX: Logaritmo de las exportaciones reales de manufacturas.
LROECDM: Logaritmo de las importaciones reales de productos no petrolíferos de la OCDE.
RXREBAT: Tasa de bonificación mediante subvenciones directas a las exportaciones de manufacturas, incluyendo deducciones fiscales y primas en efectivo procedentes de fondos extrapresupuestarios, expresada como proporción de las exportaciones de manufacturas

CUADRO A2
ESTIMACION DE LA ECUACION DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
(Variable dependiente: LRMANX, periodo: 1984I-1990IV)

Variable	Coefficiente	Estadístico-T	n	SEE	0,105
CONSTANTE	4,915	10,600	28	SEE	0,105
LROECDM	1,416	6,763	0,779	RBAR ²	0,761
LRELEXP (-1)	1,075	2,801	1,379		
CONSTANTE	5,085	11,406	28	SEE	0,107
LROECDM	1,236	7,378	0,768	RBAR ²	0,750
LRELMXP (-1)	1,048	2,529	1,301		
CONSTANTE	5,188	13,134	28	SEE	0,088
LROECDM	1,111	4,496	0,856	RBAR ²	0,831
LRELMAP (-1)	1,918	4,510	1,670		
RXREBAT (-1)	-0,831	-1,471			
DUTALLO (-1)	0,492	0,456			

CUADRO A3
ESTIMACION DE LA ECUACION DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
(Variable dependiente: LRMANX, período: 1978I-1990IV)

Variable	Coefficiente	Estadístico-T	n	SEE	0,187
CONSTANTE	4,170	14,297	51	SEE	0,187
LROECDM	1,988	14,622	0,964	RBAR ²	0,961
LRELEXP (-1)	1,806	6,826	1,669		
LEXDEMA (-3)	-1,479	-14,455			
CONSTANTE	4,200	13,738	51	SEE	0,194
LROECDM	1,808	14,058	0,961	RBAR ²	0,958
LRELMXP (-1)	1,891	6,350	1,516		
LEXDEMA (-3)	-1,473	-13,686			
CONSTANTE	4,267	14,567	51	SEE	0,189
LROECDM	2,040	10,377	0,965	RBAR ²	0,961
LRELMAP (-1)	1,875	5,108	1,729		
LEXDEMA (-3)	-1,472	-13,427			
RXREBAT (-1)	0,970	1,852			
DUTALLO (-1)	-1,102	-0,764			

Marcus Noland

Política Comercial y Desarrollo en la Región del Asia-Pacífico (*)

Introducción

Una de las tendencias más sorprendentes en la economía internacional durante el último cuarto de siglo ha sido la aparición de las economías asiáticas de rápido crecimiento. En los últimos veinticinco años, los nueve países considerados en este trabajo —Japón, Hong Kong, Singapur, Taiwan, Corea, Malasia, Tailandia, Filipinas e Indonesia— han triplicado prácticamente su peso en la producción y el comercio mundiales (Cuadro 1)¹. A causa de sus excelentes resultados, los economistas han intentado extraer lecciones de las políticas de sus gobiernos y de sus estrategias de desarrollo para aplicarlas en otros países. Siguiendo esa tradición, este trabajo revisará las experiencias de desarrollo de los países asiáticos con miras a extraer posibles lecciones para América Latina. No obstante, tal cosa ha de hacerse con una sana dosis de escepticismo. En primer término, los nueve países asiáticos constituyen un grupo heterogéneo. Su tamaño varía desde el de las ciudades-estado de Hong Kong y Singapur hasta el de la inmensa Indonesia con una población de más de 185 millones de habitantes. Algunos de ellos disponen de considerables recursos minerales (Indonesia, Malasia) o de ricas superficies agrarias (Tailandia, Filipinas), mientras que otros no tienen casi recursos naturales (Hong Kong, Singapur, Japón). Las políticas gubernamentales han variado entre el "laissez-faire" (Hong Kong) y el intervencionismo (Indonesia). Desde los puntos de vista étnico, cultural e incluso geográfico, esos países son muy distintos; resulta difícil, a primera vista, determinar en qué aspectos son similares y, mucho más aún, en qué aspectos pueden asemejarse a los países de América Latina. *Caveat emptor*: las sencillas lecciones que en materia de desarrollo brindan las experiencias de esos países asiáticos no están garantizadas.

217

En el Cuadro 1 figuran algunos datos económicos básicos sobre los países asiáticos, conjuntamente con datos comparables para las tres mayores economías lati-

(*) Trabajo original presentado en el Seminario Internacional «Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo», organizado por el ICI, CEPAL y UNCTAD, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991). Original en inglés, traducido por PABLO BUSTELO.

¹ En este trabajo, se usará el término "país" con fines expositivos, aunque algunas de esas entidades no constituyen legalmente países. Igualmente, la República de Corea se denominará sencillamente "Corea".

CUADRO 1
DATOS ECONOMICOS BASICOS

País	Superficie Cultivable (miles de km ²)		Población (Millones de hab.)		Renta per Cápita (1980 PPP \$)		Participación en la Renta Mundial (porcentajes)		Participación en el Comercio Mundial (porcentajes)		Balanza Comercial (millones de dólares USA corrientes)		Exportaciones/a		Importaciones/b	
	1963/65	1987/88	1963	1988	1965	1987	1963	1988	1963	1988	1963	1988	1963	1988	1963	1988
Japón/b	378	122,6	96,8	2,931	10,568	2,221	5,4	16,5	3,8	8,0	-1,290	77,478	10,9	13,2	9,8	10,2
Países en Desarrollo de la Cuenca del Pacífico	3,185	376,0	211,4	683	2,221	2,221	1,5	3,2	3,0	9,8	-1,187	23,889	n.d.	58,7	n.d.	54,2
NPI's	136	70,2	44,2	974	5,162	5,162	0,5	1,9	1,9	7,7	-1,190	15,372	n.d.	71,5	n.d.	63,7
Hong Kong	1	5,7	3,6	2,247	11,952	2,247	0,1	0,3	0,7	2,3	-424	-734	78,6	136,0	89,7	130,8
Singapur	1	2,7	1,8	1,777	11,693	1,777	0,1	0,1	0,8	1,5	-263	-4,547	151,4	210,5	166,7	202,6
Taiwan	36	19,9	11,9	980	4,607	4,607	0,2	0,6	0,2	2,0	-29	10,908	17,8	57,0	18,9	47,4
Corea	98	42,0	26,9	747	4,094	4,094	0,2	0,8	0,2	2,0	-474	9,745	4,8	42,0	15,9	34,4
ASEAN-4	3,049	305,8	167,2	606	1,546	1,546	1,0	1,3	1,1	2,1	3	8,517	n.d.	36,3	n.d.	37,8
Malasia	330	16,9	8,8	1,233	3,643	3,643	0,2	0,2	n.d.	0,7	n.d.	4,558	43,2	70,3	41,5	65,6
Tailandia	514	54,5	28,5	537	1,627	1,627	0,3	0,3	0,3	0,6	-133	-300	14,8	37,5	18,0	40,8
Filipinas	300	58,7	29,9	965	1,460	1,460	0,4	0,2	0,4	0,3	47	-1,628	16,5	27,2	15,4	30,2
Indonesia	1,905	175,6	99,9	463	1,348	1,348	0,2	0,5	0,4	0,6	89	5,887	9,2	25,7	8,9	27,6
AMÉRICA LATINA-3	13,237	258,8	141,8	1,898	3,524	3,524	3,3	3,4	2,4	2,3	35	25,070	8,5	14,1	8,0	9,7
México	1,958	82,8	40,8	2,312	3,691	3,691	1,2	0,9	0,8	1,1	-268	1,668	9,3	19,7	10,3	16,9
Argentina	2,767	31,5	21,6	2,949	3,521	3,521	0,9	0,5	0,7	0,3	384	4,234	9,9	13,9	10,9	9,2
Brasil	8,512	144,4	79,4	1,400	3,428	3,428	1,1	2,0	0,9	1,0	-81	19,168	7,3	11,6	5,3	6,4

PPP = Paridades de poder de compra; n.d. = no disponible.

a) Expresadas en porcentajes respecto del PIB. Los primeros datos para México, Argentina y Brasil corresponden al año 1965.

b) Los datos de comercio como porcentajes del P.I.B. corresponden, en la primera fecha al año 1965.

FUENTE: Las informaciones sobre la superficie cultivable proceden de la FAO, *Production Yearbook*, varias ediciones; los datos sobre población y renta per cápita proceden de KNAAVIS et al. (1988) y del F.M.I., *International Financial Statistics*, varias ediciones. La participación en la renta mundial se ha calculado a partir de BANCO MUNDIAL, *World Development Report*, varias ediciones. La participación en el comercio mundial y los datos de balanza comercial tienen su origen en F.M.I., *Direction of Trade Statistics*, varias ediciones. Los datos sobre exportaciones e importaciones de bienes y servicios no financieros proceden de BANCO MUNDIAL. Los datos de población, renta, participación comercial y balanza comercial de Taiwan se han tomado de REPÚBLICA DE CHINA, *Taiwan Statistical Data Book*, varias ediciones.

CUADRO 2
 ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION
 (Distribución porcentual del P.I.B.)

	Agricultura		Industria		Servicios	
	1965	1988	1965	1988	1965	1988
Japón	9	3	43	41	48	57
Hong Kong	2	0	40	29	58	70
Singapur	3	0	24	38	74	61
Taiwan	27	6	29	48	44	46
Corea	38	11	25	43	37	46
Malasia	28	n.d.	25	n.d.	47	n.d.
Tailandia	32	17	23	35	45	48
Filipinas	26	23	28	34	46	44
Indonesia	56	24	13	36	31	40
México	14	9	27	35	59	56
Argentina	17	13	42	44	42	44
Brasil	19	9	33	43	48	49

FUENTE: Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial*.
 n.d. = no disponible.

219

noamericanas. Esos tres países (México, Argentina y Brasil) tienen un tamaño comparable al de los países asiáticos (con las excepciones de las ciudades estado), pero presentan una densidad demográfica considerablemente menor. La renta per cápita media en los tres países de América Latina era, en 1963, inferior a la del Japón pero mayor que las de otros países asiáticos, mientras que la renta per cápita de Argentina era superior a las de todos los países asiáticos incluido el Japón.

En los siguientes veinticinco años, sin embargo, el crecimiento de los países asiáticos (con la desafortunada excepción de Filipinas) ha sido bastante más rápido que el de los países latinoamericanos. Hacia 1988, todos los nuevos países industriales asiáticos (NPI) —Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea— habían superado a los países latinoamericanos. La renta per cápita media de los tres países latinoamericanos se situaba entre el promedio de los NPI y de los cuatro países de la ASEAN (Malasia, Tailandia, Filipinas, Indonesia).

Otra diferencia notable entre las economías asiáticas y latinoamericanas era la mucho mayor apertura al comercio internacional de las economías asiáticas. Por término medio, el sector exterior era menor en los tres países latinoamericanos que

en la propia economía japonesa, y muy inferior al de asiáticos en desarrollo, bastante más similares.

Acompañando al rápido incremento en la renta y a la expansión del comercio internacional en los países asiáticos, se produjo una transformación en la composición del producto, y, específicamente, una caída del peso de la agricultura (Cuadro 2). Antes de la Segunda Guerra Mundial, el Japón era un exportador neto de manufacturas. Las ciudades-estado de Hong Kong y Singapur se especializaron en la fabricación de manufacturas intensivas en trabajo en una etapa temprana de su desarrollo económico posbélico. Fueron imitadas por Corea y Taiwan, pobres en recursos naturales, que se convirtieron en exportadores netos de manufacturas en los años sesenta después de profundas reformas económicas. Entre 1963 y 1988 la participación de las manufacturas en las exportaciones totales creció de 46,6 a 91,9 por 100 en Corea, y de 18,1 a 91,9 por 100 en Taiwan. Los cuatro países de la ASEAN, con más disponibilidad de recursos naturales, iniciaron su especialización industrial en una etapa posterior de su desarrollo y lo hicieron en menor medida: entre 1963 y 1988 la proporción de manufacturas en las exportaciones totales creció de 4,0 a 35,8 por 100 en Filipinas; de 1,8 a 51,3 por 100 en Tailandia; de 2,9 a 41,4 por 100 en Malasia y de 0,3 a 25,1 por 100 en Indonesia.

220

La distribución del producto entre agricultura, industria y servicios es, en los tres países latinoamericanos, similar a la de Taiwan y Corea. No obstante, los países latinoamericanos disponen de una mayor dotación de recursos por lo que la composición por productos de su comercio se parece más a la de los cuatro países de la ASEAN. El peso de las manufacturas en las exportaciones de México pasó de 16,0 a 45,0 por 100 entre 1965 y 1988, mientras que en el Brasil se incrementó de 6,0 a 48,0 por 100 y en Argentina aumentó de 6,0 a 25,0 por 100.

El rápido crecimiento de la renta mediante la especialización en la producción de manufacturas intensivas en trabajo redujo las desigualdades de renta en el Japón y en los NPI, que además eran relativamente pequeñas al principio. En Japón, Corea y Taiwan ese proceso fue impulsado por amplios programas de reforma agraria que redujeron las desigualdades en el sector rural. La ulterior expansión de la producción intensiva en trabajo en el sector manufacturero incrementó los salarios reales y contribuyó a reducir más la desigualdad. Como consecuencia de ello, Taiwan dispone hoy de una de las más igualitarias distribuciones de renta del mundo (o quizá la más igualitaria), aunque incrementos recientes en el precio de los activos (especialmente de la tierra), amenazan con reducir la relativa igualdad de la distribución de riqueza en el Japón, Corea y Taiwan. A efectos comparativos, la distribución de la renta en los tres países latinoamericanos parece ser más desigual que incluso la del menos igualitario de los países asiáticos, esto es, Malasia.

Sosteniendo esas transformaciones, se ha producido una rápida acumulación de

capital humano y físico. Entre 1968 y 1988, la tasa media de crecimiento anual del stock de capital físico fue de 9,0 por 100 en el Japón, 10,8 por 100 en Hong Kong, 8,3 por 100 en Singapur, 9,8 por 100 en Taiwan, 12,7 por 100 en Corea, 10,0 por 100 en Malasia, 7,0 por 100 en Tailandia, 5,2 en Filipinas y 11,3 por 100 en Indonesia. En comparación, la tasa de crecimiento correspondiente fue de 6,7 por 100 en México, 1,5 por 100 en Argentina y 6,6 por 100 en el Brasil.

CUADRO 3
INDICADORES DE CAPITAL HUMANO

	Tasa de Alfabetismo de Adultos (porcentajes)		Índice de Psacharopoulos/1		Científicos e Ingenieros (por millón de habitantes)
	1970	1985	1968	1986	
Hong Kong/2	77,3	n.d.	1.172	2.010	n.d.
Singapur	68,9	86,0	1.024	2.179	1.939 (1984)
Taiwan	85,3	91,6	1.097	1.966	1.426 (1986)
Corea	87,6	n.d.	1.013	2.261	2.123 (1986)
Malasia	58,0	73,0	563	1.210	182 (1983)
Tailandia	78,6	91,0	213	930	150 (1975)
Filipinas	82,6	86,0	1.030	1.921	213 (1982)
Indonesia	56,6	74,0	296	842	228 (1984)
México	74,2	90,0	487	966	219 (1984)
Argentina	92,6	95,0	949	1.403	381 (1982)
Brasil	66,2	78,0	533	1.066	390 (1985)

221

FUENTE: UNESCO, *Statistical Yearbook, 1988*; HAMID ALAVI, «Human Resources and Technology Data Base»

Banco Mundial, mimeo.

n.d. = no disponible

1) El índice de Psacharopoulos mide el capital educativo per cápita incorporado en la fuerza de trabajo.

2) El último dato disponible para Hong Kong corresponde a 1971.

Como complemento del rápido crecimiento del stock de capital físico, se han registrado con carácter general altas tasas de acumulación de capital humano (Cuadro 3). Japón y los NPI han alcanzado todas elevadas tasas de alfabetización de adultos y rápidos incrementos en el nivel educativo de la fuerza de trabajo. Japón en una etapa anterior, y ahora los NPI, también han formado y conservado un número considerable de científicos e ingenieros, asegurándose así una capacidad en-

dógena de adaptación tecnológica, lo que constituye una contribución importante para el éxito de la industrialización.

La situación en la ASEAN-4 es más variada. Filipinas tiene una importante tradición educativa y ha mantenido tanto elevadas tasas de alfabetización de adultos como de enseñanza superior. Sin embargo, la proporción de graduados en ciencias e ingeniería entre sus licenciados universitarios es la más baja de los nueve países asiáticos. Tailandia también tiene un sistema educativo de amplia base y ha desplegado notables esfuerzos para incrementar el capital humano incorporado a la fuerza de trabajo. En Malasia, la formación varía de forma acusada en la mano de obra de manera que, aunque hay un número considerable de graduados superiores, el 30 por 100 de la población adulta sigue siendo analfabeta. Indonesia cuenta con la base educativa más baja entre los países asiáticos.

A efectos comparativos, los tres países latinoamericanos disponen de niveles de educación algo menores que los NPI, pero similares a los de los países de la ASEAN-4. No obstante, Argentina y Brasil tienen más científicos e ingenieros, en proporción a su población, que la ASEAN-4 (aunque muchos menos que los NPI). Esto es importante, ya que la disponibilidad de personas con formación técnica puede facilitar mucho la tasa de adaptación de tecnología extranjera.

222

Es difícil saber hasta qué punto pueden hacerse comparaciones entre los países latinoamericanos y los asiáticos. Aunque está claro que en los últimos veinticinco años estos últimos (con la excepción de las Filipinas) han registrado tasas de crecimiento económico envidiadas en el mundo entero, es menos evidente hasta qué punto ese resultado ha sido debido a sus peculiares situaciones o circunstancias de partida. Pese a que el Japón, a finales de los años cincuenta, tenía un nivel de renta comparable al de los países en desarrollo, era en realidad un país avanzado en el campo tecnológico que había resurgido de la devastación de la Segunda Guerra Mundial con un capital humano y una infraestructura social intactos y considerables. Del mismo modo, el nivel de renta en los años cincuenta era probablemente un mal indicador del potencial productivo de Corea y Taiwan.

Los países latinoamericanos podrían situarse entre la ASEAN-4 y los NPI. Como la ASEAN-4, los tres países latinoamericanos disponen de abundantes recursos naturales que contribuyen tanto a aumentar la renta nacional como a frenar el desarrollo de las actividades manufactureras. Como los NPI, han progresado de forma notable en el desarrollo de una capacidad endógena para generar exportaciones manufactureras, aunque probablemente no hayan aprovechado ese potencial del mismo modo que los NPI. Esto debería tenerse en cuenta al considerar la relevancia de la experiencia de los países asiáticos para América Latina.

Políticas Comercial e Industrial

Con la excepción significativa de Hong Kong, todos los países asiáticos han seguido políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) dirigidas a promover el sector manufacturero. Sus experiencias han sido diversas. En el caso del Japón, las políticas de ISI (protección comercial, subsidios directos e indirectos, preferencias fiscales, etc...) se aplicaron ampliamente en los años cincuenta y sesenta. No obstante, al mismo tiempo que la política económica incrementaba la tasa de beneficio de las ventas en el mercado interno, otras medidas compensaban esa tendencia mediante el estímulo a las exportaciones. En consecuencia, la relación entre el beneficio de las ventas en el exterior y el de las ventas en el interior se mantuvo en casi todos los sectores manufactureros cerca de la unidad. A lo largo de los años setenta, las prioridades internas cambiaron y se redujo la disponibilidad de fondos para apoyar a las industrias manufactureras. Al mismo tiempo, el Japón recibió presiones exteriores para que disminuyera los incentivos a la exportación y el nivel de protección comercial. El corolario fue una reducción simultánea de la sustitución de importaciones y de los incentivos a la exportación que tuvo, como resultado neto, el mantenimiento de la relación entre los beneficios de las ventas internas y externas cercana a la unidad en la mayor parte de los sectores manufactureros.

Una pauta similar pudo observarse en Singapur, Taiwan y Corea. Todos adoptaron políticas de ISI en los años cincuenta y primeros sesenta. No obstante, los programas de ISI tropezaron rápidamente con los límites impuestos por el tamaño relativamente pequeño de sus mercados internos. Se introdujeron incentivos a la exportación, tales como bonificaciones arancelarias y fiscales a los productos intermedios importados, financiación preferente del sector exportador, apoyo a la comercialización exterior, zonas francas y almacenes aduaneros de depósito. Una vez más, todo ello sirvió para reducir la relación entre los beneficios de las ventas internas y los de las ventas externas, acercando a las empresas a una situación de virtual libre comercio. Alcanzado este punto, se redujeron tanto el nivel de protección como la extensión de los incentivos a la exportación. La excepción a esa pauta ha sido Hong Kong que ha mantenido su régimen de libre comercio y en donde no se han aplicado políticas comerciales o industriales significativas.

La situación en la ASEAN-4 está menos clara. Todos los países prosiguieron programas de ISI en distinto grado. El caso de Filipinas fue probablemente el más extremo ya que algunos sectores presentaban un valor añadido negativo a precios mundiales y la productividad total de los factores del sector manufacturero fue incluso negativa durante los años setenta. Al observar el éxito de la estrategia de orientación exportadora de los NPI, todo los países de la ASEAN-4 han intentado dar marcha atrás. Los resultados de los esfuerzos de reforma son desiguales aunque, en Indonesia, se ha producido una liberalización considerable.

Debería estar claro, sin embargo, que, comparados con las experiencias de muchos otros países en desarrollo, los programas de ISI aplicados en los países asiáticos fueron menos rígidos. Si se emplea un cierto número de indicadores de barreras comerciales *ex ante* y de distorsiones de precios relativos *ex post*, las economías del Este de Asia estaban comparativamente poco distorsionadas (Banco Mundial, 1987; De-Long y Summers, 1991; Dollar, 1991). Hong Kong y Singapur son seguidores efectivos del libre comercio y las barreras formales del Japón son similares, e incluso algo menores, que las observadas en otros países desarrollados. En Taiwan y Corea, las liberalizaciones comerciales previstas reducirán los niveles de protección a un nivel comparable al de los países desarrollados a mediados de los años noventa (Cuadro 4).

CUADRO 4
NIVELES DE PROTECCION

País	Año y Sector	Tasa Media de Protección Nominal	Tasa Porcentual de Liberalización	
Japón	1988	Agricultura	n.d.	
		Manufacturas	n.d.	
Taiwan	1989	Agricultura	n.d.	
		Manufacturas	n.d.	
	1992	(Previsión)		
		Agricultura	19,8	n.d.
Corea	1989	Manufacturas	n.d.	
			12,7	94,7 (a)
	1994	Agricultura	n.d.	72,0
		Manufacturas	n.d.	99,4
		(Previsión)	7,9	n.d.
		Agricultura	n.d.	85,0
	Manufacturas	6,2	n.d.	
Malasia	1985		13,5	<5,0
Tailandia	1985		34,0	<5,0
Filipinas	1988		27,9	90,0 (b)
		Agricultura	27,1	n.d.
		Manufacturas	28,3	n.d.
		Minería	13,1	n.d.
Indonesia	1989		26,0	84,4

FUENTE: Para el caso de Japón, *Trade Policy Review*, GATT, noviembre 1990. Para los demás casos, NOLAND (1990).

n.d. = no disponible.

a) Excluye 1,9 por 100 correspondiente a salud, seguridad y defensa.

b) Excluye un 4,7 por 100 correspondiente a salud, seguridad y defensa.

La cuestión fundamental es si las políticas comercial e industrial han promovido o no el desarrollo de esos países. Este es un dilema difícil de zanjar, ya que para contestar a esa pregunta hay que resolver el contrafactual de a qué se parecerían esos países en ausencia (o con un conjunto diferente) de políticas industriales. Una primera observación parece sugerir que las políticas comercial e industrial intervencionistas no son per se una condición necesaria ni suficiente para el crecimiento (compárense simplemente las experiencias de Hong Kong y de Filipinas). Desde el punto de vista teórico, sin embargo, debería existir campo para intervenciones que potenciaran el bienestar. La conclusión general que parece desprenderse de los pocos estudios que han intentado hacer el contrafactual (Krugman, 1987; Lee, 1989; Noland, 1991) es que las políticas industriales (al menos en el Japón) no han sido en general potenciadoras del bienestar y el crecimiento. Por el contrario, parece que el Japón estaría en mejor situación sin ningún tipo de política industrial.

La Función del Gobierno en la Intermediación Financiera y en los Mercados de Capitales

Como en el caso de las políticas comerciales e industriales no hay un único "modelo asiático" de desarrollo del mercado de capitales. Por su historia de antiguas colonias británicas y de centros comerciales de intermediación, Hong Kong, Singapur y, hasta cierto punto, Malasia disponen de sectores financieros relativamente bien desarrollados. Todos ellos aceptaron en los años sesenta, el artículo VIII del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI) y dispusieron de monedas plenamente convertibles en la década de los setenta. No existen controles importantes sobre los capitales o las inversiones en Hong Kong o Singapur. Además, desde los últimos años sesenta, Singapur ha hecho de la atracción de inversión directa extranjera (IDE) la base central de su estrategia de desarrollo. En Malasia, la IDE está sujeta a aprobación previa, participación local y requisitos de resultados.

La situación en el Japón es algo diferente. El Estado cumplió un papel fundamental en el fortalecimiento del desarrollo del sector financiero durante la fase de recuperación del período Meiji. Como resultado, ese país ha tenido siempre unos mercados de capitales más regulados y menos desarrollados, una tradición que traspasó a sus antiguas colonias, Taiwan y Corea. Las instituciones financieras nacionales en esos tres países estaban, en general, sujetas a un control estatal directo o indirecto, y la función de las instituciones financieras extranjeras estaba restringida. También estaban reguladas de forma similar las transacciones externas. En el Japón, las restricciones han ido eliminándose en el contexto de las amplias reformas adoptadas para mejorar la intermediación financiera y promover una mayor integración en los mercados mundiales de capitales. Desde el punto de vista político, los

grupos de interés nacionales han utilizado la presión extranjera (*gaiatsu*) para avanzar en sus planes, adecuar y acelerar el ritmo de la reforma (Pauly, 1988; Rosenbluth, 1989). En Taiwan y Corea se han iniciado recientemente programas de liberalización, adoptados por razones económicas y políticas similares. Como parte del esfuerzo de liberalización, Corea, que es miembro del FMI, aceptó el Artículo VIII en 1988 y ha anunciado su intención de abrir completamente su sector de servicios financieros a la participación extranjera hacia 1992.

Debido a consideraciones fiscales y al relativo subdesarrollo de los mercados de capitales, las empresas en esos tres países han dependido siempre en gran medida de la financiación bancaria para atender a sus necesidades de inversión. En consecuencia, en el Japón se han desarrollado relaciones muy estrechas entre las empresas y sus principales suministradores de capitales para inversión, de forma similar al del principal sistema bancario en Alemania. Ello implica a veces una participación cruzada de acciones en el marco de un sistema de *keiretsu* o de empresas afiliadas. Algunos analistas han sugerido que se trata de un sistema muy eficiente, ya que los bancos, en razón de su antiguo y profundo conocimiento de las empresas, pueden efectuar un mejor seguimiento que en el caso de la propiedad más difusa del modelo de bolsa anglosajón (Aoki, 1988).

La política seguida respecto de la inversión directa extranjera ha diferido mucho entre los tres países. El peso de la IDE en el Japón es muy bajo en relación a otros países desarrollados (Graham y Krugman, 1989, Cuadro 1.8). Se han eliminado gradualmente las restricciones legales pero los flujos de inversión siguen siendo pequeños. Ciertos observadores han sugerido que las características institucionales de la economía japonesa (como el sistema de participaciones cruzadas mencionado antes) desanima la inversión directa extranjera. La IDE ha desempeñado una función igualmente pequeña en Corea. En cambio, la inversión directa extranjera (así como las amplias redes de subcontratación) ha sido más importante en Taiwan.

También se están llevando a cabo reformas financieras en Indonesia y Tailandia. Indonesia aceptó el Artículo VIII en 1988 y ha desregulado su sector de servicios financieros. Se introdujeron reformas para aumentar la competencia en el sector financiero e integrar el sistema financiero nacional en los centros financieros internacionales. La desregulación del mercado de acciones incentivó el rejuvenecimiento de la hasta entonces dormida bolsa de Yakarta. En 1989 se estableció una bolsa del mercado secundario. La inversión directa extranjera sigue sometida a reglas de participación local y requiere la aprobación del presidente una vez oída la recomendación de la Oficina de Coordinación de Inversiones. Persisten también algunas restricciones remanentes para la repatriación de fondos.

De manera similar, Tailandia anunció su aceptación del Artículo VIII en 1990 y se encuentra en vías de dismantelar los controles existentes de capitales. A finales de los años cincuenta se llevó a cabo una temprana liberalización financiera. La

profundización financiera ha acompañado el proceso de desarrollo: la proporción de la M2 respecto del PIB ha aumentado desde un 23 por 100 en 1960 a un 28 por 100 en 1970, a 38 por 100 en 1980 y a 69 por 100 en 1988. No obstante, los mercados de dinero y de capitales siguen estando relativamente poco desarrollados. Los mercados secundarios de bonos del gobierno y los mercados del dinero revisten escasa entidad. La bolsa, por el contrario, ha crecido extraordinariamente. Su capitalización fue de 26.000 millones de dólares en 1989. Los extranjeros poseen el 13 por 100 de las principales acciones tailandesas, pero existen límites en el número de acciones de propiedad extranjera en compañías individuales.

De los nueve países asiáticos examinados en este trabajo, sólo Filipinas mantiene acuerdos transitorios al amparo del Artículo XIV del FMI, que permite a un país imponer restricciones de pagos y transferencias corrientes hasta que se compruebe que su balanza de pagos es lo suficientemente fuerte como para eliminar las restricciones. A tenor de esas normas, Filipinas continúa manteniendo fuertes controles sobre las inversiones directas y en cartera, así como sobre la repatriación de fondos invertidos.

Muchos de los países asiáticos han tropezado con problemas similares de secuencia al llevar a cabo las reformas. En la mayor parte de los casos las reformas comerciales han precedido a las financieras. A su vez, la liberalización financiera interna se ha producido antes de la liberalización de la cuenta de capital.

Un segundo problema al que muchos de esos países se han enfrentado ha sido el establecimiento de mercados bursátiles. Al no haber mercados de bonos y dinero bien desarrollados, los mercados de activos han crecido más que los demás instrumentos financieros y se han convertido en un componente importante del ahorro personal. Tales mercados han tendido a ser bastante volátiles y además han proliferado escándalos de información privilegiada y de otros tipos de irregularidades en ciertos países. Mejorar las prácticas contables y financieras, desarrollar sistemas fiables de tasación de créditos y fortalecer las reglas sobre intermediación e intercambios privilegiados mejoraría la eficiencia de esos mercados financieros, tarea que constituye un aspecto importante de las prioridades políticas en todo el continente asiático.

227

Mobilización del Ahorro Nacional

La inversión es fundamental para el crecimiento económico, y las tasas de ahorro e inversión suelen estar correlacionadas. Por tanto, las políticas para movilizar el ahorro nacional son cruciales para el desempeño económico. En este caso, de nuevo, los países asiáticos han aplicado un conjunto diverso de políticas y prácticas respecto del ahorro. En Singapur, que tiene una de las mayores tasas de ahorro del mundo, el gobierno ejerce una función determinante en la movilización del ahorro

interno. El sector público es el responsable de la mayor parte del ahorro nacional, gran parte del cual procede del *Central Provident Fund* (CPF), una especie de fondo de seguridad social al que empresarios y trabajadores están obligados a contribuir con el 10 y el 25 por 100 de sus remuneraciones respectivas. (En Malasia existe un programa similar de ahorro forzoso, el *Employee Provident Fund*.)

Tal política ha sido criticada por Krause *et al.* (1987), quienes sugieren que canalizar los ahorros a través del CPF otorga al gobierno demasiada influencia en la asignación del capital. En particular, las contribuciones de los trabajadores al CPF pueden retirarse para adquirir una casa, pero no para realizar una inversión empresarial o mercantil. Como resultado, se ha producido una sobreinversión en vivienda respecto de otros activos.

La función de la política pública en la movilización del ahorro en el Japón, Taiwan y Corea, es un tema controvertido. Scitovsky (1986) sugiere que las altas tasas reales de beneficios son un incentivo importante para el ahorro personal y que la política de altos tipos de interés adoptada en Taiwan contribuyó mucho a estimular el ahorro personal y el trasvase de riqueza desde activos reales a activos financieros. A su juicio, tal cosa contrasta con la experiencia de Corea. No obstante, en el Japón el Gobierno mantuvo muy bajas las tasas de interés para los depósitos bancarios (aunque el gravamen impositivo de esos depósitos era también bastante bajo) y sin embargo la tasa de ahorro familiar del Japón fue una de las mayores del mundo en el período de la posguerra, y fue la causa principal de la alta tasa de ahorro nacional del Japón.

228

En los demás países, la influencia del gobierno en el ahorro nacional se ha manifestado a través de los déficit fiscales. Históricamente, Tailandia ahorra e invertía algo menos que los otros países asiáticos de rápido crecimiento, en parte por sus grandes déficit presupuestarios, que llegaron a superar en los años ochenta el 6 por 100 del PIB. La contención del gasto y el incremento de los ingresos han recortado drásticamente el desahorro público en los últimos años. En Indonesia, las reformas financieras llevadas a cabo en 1983 abolieron los topes crediticios y los controles sobre los tipos de interés de los bancos públicos, lo que supuso un incremento notable de los tipos de interés y un aumento espectacular de los depósitos bancarios.

Políticas Cambiarias

Una clave de los buenos resultados comerciales de los países asiáticos de rápido crecimiento ha sido el mantenimiento de tipos de cambio reales competitivos. En este ámbito, de nuevo, los detalles institucionales varían. En el caso del Japón, su moneda estaba probablemente subvalorada en el régimen de Bretton Woods. Ahora es flotante. Los NPI han evitado, en general, la sobrevaloración de la mone-

da, tan extendida en muchos otros países en desarrollo. Al igual que el Japón, los NPI han tendido más bien a mantener monedas subvaloradas, lo que, hacia mediados de los ochenta, fue causa de fricciones internacionales.

En Hong Kong, una oficina monetaria establece la política de tipo de cambio y la oferta monetaria se ajusta automáticamente para acomodarse a los flujos libres de capital. El tipo de cambio está ahora fijado en 7,80 dólares de Hong Kong por 1 dólar de los EE.UU.. Gracias a ello, Hong Kong soportó con éxito el descenso del dólar en los últimos años ochenta, registrando una depreciación, en términos reales, respecto de sus socios comerciales. No obstante, puesto que los demás países asiáticos en desarrollo estaban también vinculados en distinto grado al dólar estadounidense, la ganancia competitiva respecto de otros países asiáticos fue considerablemente menor².

En Singapur, la política cambiaria consiste en mantener una banda de fluctuación respecto de una cesta de monedas (Balassa y Williamson, 1990). Al igual que Hong Kong, Singapur hizo frente la caída del dólar en los últimos años ochenta incrementando su competitividad respecto de sus socios comerciales (y especialmente Japón), pero manteniendo un tipo de cambio real relativamente constante respecto de sus competidores asiáticos.

A mediados de los años ochenta, a la vista de la estrategia exportadora de Taiwan, los políticos se resistieron a revaluar la moneda, ante los crecientes superávits comerciales, por miedo a "deslucir la competitividad de las exportaciones". De mala gana, el gobierno empezó a revaluar la moneda. Desde abril de 1989, el Nuevo Dólar de Taiwan ha flotado. El mercado, sin embargo, se limita en la práctica al de Taipei; los controles de capital existentes impiden la participación mayoritaria de bancos extranjeros. Gracias a ese estado de cosas, los cuatro bancos comerciales de propiedad estatal dominan los intercambios. Se ha sugerido que el gran peso de esas instituciones públicas explica por qué la flotación del Nuevo Dólar de Taiwan ha sido "la más ordenada desde la del dólar canadiense en los años cincuenta" (Balassa y Williamson, 1990, p. 87).

Como en el caso de Taiwan, la aparición de superávits por cuenta corriente a finales de los años ochenta y los pronunciados desequilibrios bilaterales con los Estados Unidos y el Japón han llamado la atención sobre el régimen coreano de tipo de cambio. En teoría, el won está ligado a una cesta de monedas constituida por los derechos especiales de giro más un factor de "ajuste político". En la práctica, ha predominado el factor de ajuste político, puesto que el won se depreció frente a cada una de las cinco monedas de la cesta entre 1984 y abril de 1987 (Balassa y

² EN NOLAND (1990), figuran índices de tipo de cambio real para Hong Kong y otros países asiáticos en desarrollo.

Williamson, 1990). Desde entonces, ha habido periodos de apreciación y depreciación nominales. El tipo de cambio real, sin embargo, se ha apreciado claramente, ya que los precios interiores han crecido más que los precios en el extranjero.

En lo que atañe a la ASEAN-4, la situación es algo más complicada. Tanto Filipinas como Tailandia han registrado episodios de sobrevaloración, al no responder las autoridades de manera adecuada a las repercusiones negativas de los términos de intercambio. En los años ochenta, sin embargo, ambos países han llevado a cabo devaluaciones correctivas, y, mediante sus vínculos con el dólar de los EE.UU., se han beneficiado además de su depreciación desde finales de los ochenta.

Malasia e Indonesia han registrado en cierta medida la experiencia contraria. Los auges del petróleo de los años setenta y de los primeros ochenta produjeron síntomas de la "enfermedad holandesa", ya que los efectos positivos temporales de los términos de intercambio provocaron un sobrevaloración real de la moneda y pusieron en peligro la competitividad internacional del incipiente sector manufacturero. En los años ochenta, el descenso de los precios de los productos básicos (y, en el caso de Indonesia, varias devaluaciones importantes) contribuyeron a depreciar, en términos reales, la moneda y a restaurar la competitividad en ambos países.

El caso de Indonesia es instructivo. Antes de 1966, ese país mantuvo un complicado sistema de tipos de cambio múltiples. En ese año el gobierno inició el dismantelamiento de tal sistema, que culminó con su sustitución en 1970 por un tipo de cambio unificado y ligado al dólar de los EE.UU.. La rupia fue posteriormente devaluada en varias ocasiones. En 1978, se devaluó en un 34 por 100 respecto del dólar, y se estrechó la vinculación oficial con el dólar. Desde entonces, la rupia ha estado ligada a una cesta de monedas que no se ha hecho pública. En 1983, se devaluó en un 28 por 100 respecto del dólar y en 1986 en un 38 por 100 adicional. Esas devaluaciones nominales se han visto acompañadas además de una depreciación significativa en términos reales, confiriendo a las cada vez más diversificadas exportaciones de Indonesia un impulso competitivo. En 1988, Indonesia anunció su aceptación del artículo VIII del Convenio del FMI, manifestando su intención de llegar a una moneda plenamente convertible.

Conclusiones

Los argumentos defendidos en este trabajo pueden resumirse de la siguiente manera. Hay importantes diferencias entre los países asiáticos y los de América Latina. Por tanto, hay que tener cautela a la hora de extraer "lecciones" para los segundos a partir de la experiencia de los primeros. Además, se ha registrado una gran diversidad de experiencias entre los países asiáticos. No existe un "modelo asiático" sencillo que pueda ser copiado y aplicado mecánicamente a los problemas de América Latina.

Con todo, no hay que ser completamente agnóstico. Existen ciertas lecciones positivas que se pueden deducir de la experiencia de los países asiáticos. En primer término, las políticas económicas, y no la base cultural, parecen ser la clave para fomentar el crecimiento. Durante la mayor parte de su historia, los resultados económicos de los hoy países asiáticos de rápido crecimiento fueron de lo más normales. Las altas tasas de crecimiento son un fenómeno relativamente reciente, y, en la mayor parte de los casos, la aceleración del crecimiento coincidió con importantes reformas de política económica: a finales de los cincuenta y principios de los sesenta en Taiwan, en los primeros años sesenta en Corea, a mediados de los sesenta en Singapur, y a principios de los ochenta en Indonesia. Parece muy improbable que la cultura coreana cambiase repentinamente en 1963, pero de lo que estamos seguros es que la política económica sí lo hizo.

En segundo lugar, un buen gobierno facilita el crecimiento económico. Comparados con otros países de cualquier parte del mundo, los gobiernos de los países asiáticos de rápido crecimiento han conseguido, en su mayor parte, suministrar los bienes públicos básicos: orden público, un sistema efectivo de derechos de propiedad y una infraestructura pública básica. Han mantenido en general la estabilidad macroeconómica. Los mercados de trabajo han estado, por lo general, menos distorsionados que en países comparables (aunque a costa de reprimir a los sindicatos de trabajadores) y la inversión y el esfuerzo individuales no se han visto desalentados por una fiscalidad confiscatoria. Las evidencias generales sugieren que esos gobiernos han sido más profesionales y relativamente menos corruptos que los de otras partes del mundo.

231

En tercer lugar, los países asiáticos de rápido crecimiento han mantenido altas tasas de acumulación de capital humano y físico, y los sistemas de precios no distorsionados han fomentado la eficiencia en la asignación de recursos. Además, la investigación de DeLong y Summers (1991) sugiere que prácticamente todo el fuerte crecimiento de países como Corea puede ser explicado por esos dos factores. Con respecto a los tipos de cambio, podría sostenerse, como corolario, que son preferibles los tipos de cambio de equilibrio, pero que la subvaloración es preferible a la sobrevaloración.

Una comparación entre dos casos extremadamente opuestos, Hong Kong y Filipinas, resulta de lo más instructivo. Hong Kong inició la posguerra devastado por la guerra y por los problemas derivados de la revolución china. Tenía, sin embargo, un gobierno estable y eficaz, que mantenía la mayor aproximación a la política económica de "laissez-faire" conocida hasta hoy. Consiguió una tasa de crecimiento anual de la renta per cápita de 6,9 por 100, al tiempo que absorbía millones de inmigrantes procedentes de China (todavía hoy, menos de la mitad de la población de Hong Kong ha nacido en la colonia). Un buen gobierno y una buena política compensaron sobradamente las malas condiciones iniciales. Tales consideraciones u otras similares pueden hacerse también para los demás NPI.

Contrastemos esto con la experiencia de Filipinas. Emergió de la Segunda Guerra Mundial con la segunda mayor renta per cápita de Asia (tras el Japón). No sólo era alta su renta de entonces, sino que además ese país disponía probablemente del segundo mayor nivel educativo (también después del Japón) en Asia. Sin embargo, desde entonces Filipinas se ha quedado continuamente rezagada de los demás países asiáticos. ¿Por qué?

De entrada, Filipinas nunca ha conocido el tipo de estabilidad social y política que han alcanzado los países de rápido crecimiento. A menudo, se ha usado el gobierno para fines privados y no públicos, un fenómeno que alcanzó su apoteosis en los últimos días del gobierno de Marcos. En segundo término, Filipinas nunca hizo una reforma agraria de amplio alcance como las que se dieron en el Japón, Taiwan y Corea. La tenencia de la tierra en las áreas rurales es bimodal, y gran parte de la población rural sigue siendo pobre. Por último, el grado de distorsión de precios internos sigue siendo el mayor de los países asiáticos. Aunque se están haciendo esfuerzos para reformar la situación, Filipinas nunca ha sido capaz de llevar adelante con éxito la transición desde su régimen de ISI.

Puede parecer extraño terminar un trabajo sobre las lecciones de las economías asiáticas con una descripción del caso filipino. Sin embargo, la experiencia de Filipinas brinda una lección importante. El éxito de las economías asiáticas de rápido crecimiento no se debe a la geografía, la religión u otros factores intransferibles. Obedece a las ajustadas políticas económicas que han adoptado durante treinta años. Puede parecer una conclusión a contracorriente, pero las "lecciones" de las economías asiáticas resultan ser de un tipo muy conocido.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AOKI, MASAHIKO (1988): *Information, Incentives, and Bargaining in Japanese Economy*. Nueva York, Cambridge University Press.
- BALASSA, BELA y MARCUS NOLAND (1988): *Japan in the World Economy*. Washington, Institute for International Economics.
- BALASSA, BELA y JOHN WILLIAMSON (1990): *Adjusting to Success: Balance of Payments Policy in the East Asian NICs*. Ed. rev., Washington, Institute for International Economics.
- DELLONG, J. BRADFORD y LAWRENCE SUMMERS (1991): "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, núm. 2, pp. 445-503.
- DOLLAR, DAVID (1991): "Does Openess Count? The Answer is Yes", *Economic Development and Cultural Change*, de próxima publicación.
- GRAHAM, EDWARD L. y (1989): *Foreign Direct Investment in the United States*. Washington, Institute for International Economics.
- KRAUSE, LAWRENCE B.; KOH AI FEE y LEE TSAO YUAN (eds.) (1987): *The Singapore Economy Reconsidered*. Singapur, Institute for Southeast Asian Studies.
- KRUGMAN, PAUL R. (1987), "Targeted Industrial Policies: Theory and Evidence", en Dominick Salvatore (ed.): *The New Protectionist Threat to World Welfare*. Amsterdam, North-Holland.
- LEE, HIRO (1989): "Quantitative Assessments of Japanese Industrial Policy During the 1960s", manuscrito no publicado, Universidad de California en Irvine.
- NOLAND, MARCUS (1990): *Pacific Basin Developing Countries*. Washington, Institute for International Economics.
- NOLAND, MARCUS (1991): "Industrial Policy and Japan's Trade Pattern", *Review of Economics and Statistics*, de próxima publicación.
- PAULY, LOUIS W. (1988): *Opening Financial Markets*. Ithaca, Cornell University Press.
- ROSENBLUTH, FRANCES McCALL (1989), *Financial Politics in Contemporary Japan*. Ithaca, Cornell University Press.
- SCITOWSKY, TIBOR (1986): "Economic Development in Taiwan and South Korea, 1965-1981", en Lawrence Lau (ed.): *Models of Development*. San Francisco, ICS Press.

Larry E. Westphal

La Política Industrial en una Economía Impulsada por las Exportaciones: Lecciones de la Experiencia de Corea del Sur(*)

El ejemplo de Corea muestra muy bien cómo puede intervenir el Estado para promover el desarrollo económico. Al igual que en muchos otros casos del Tercer Mundo, el gobierno de ese país ha intervenido de manera selectiva en la asignación de recursos entre actividades industriales. También ha recurrido a otras medidas similares: por ejemplo, impuestos y subvenciones, racionamiento del crédito, sistemas de licencias y creación de empresas públicas. Sin embargo, tales medidas se han aplicado en el contexto de una estrategia de desarrollo radicalmente diferente, consistente en una estrategia de industrialización dirigida por las exportaciones. Por añadidura, la economía de Corea ha registrado un desarrollo excepcionalmente rápido con una distribución relativamente igualitaria de sus frutos.

235

Este trabajo sugiere que las políticas industriales selectivas del Gobierno han contribuido notablemente a que Corea alcanzase rápidamente la competitividad internacional en varios sectores industriales¹. Pese a ser aceptada por muchos observadores bien informados, tal conclusión ha sido muy discutida. Ello se debe a una información histórica insuficiente y a la falta de acuerdo respecto del contrafactual necesario. También se consideran las razones para creer que los beneficios de la intervención selectiva han compensado los costes. La discusión pone de manifiesto las implicaciones prácticas de una visión schumpeteriana que contempla la industrialización como una cascada de cambios tecnológicos interrelacionados. Esas implicaciones no son menos controvertidas que la interpretación de la experiencia coreana.

(*) Artículo publicado originalmente en *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, núm. 3, verano de 1990, pp. 41-59. Doy las gracias a los editores y manifiesto mi agradecimiento a PRANAB BARDHAN, JOHN CASKEY, STEVE GOLUB, MIEKO NISHIMIZI, FRED PRYOR, BERNIE SAFFRAN, MIKE SCHERER, ROBERT WADE y, especialmente a HOWARD PACK, por sus valiosos comentarios durante la redacción de este trabajo. *Pensamiento Iberoamericano*, a su vez, agradece al autor y a los editores citados por la posibilidad de reproducir este trabajo. Traducción de PABLO BUSTELO.

¹ Muchas de las ideas señaladas en este trabajo han sido desarrolladas con más detalle en WESTPHAL (1978, 1982) y en PACK y WESTPHAL (1986). Se han omitido generalmente referencias específicas a las fuentes de las afirmaciones documentadas. Entre esas fuentes figuran las referencias y las publicaciones usuales de estadísticas del Gobierno coreano y del Banco Mundial. Algunas afirmaciones reflejan conocimientos básicos compartidos por quienes siguen de cerca la economía coreana.

Las ideas que aquí se exponen no sugieren que las políticas industriales selectivas deben necesariamente tener éxito, ya sea para fortalecer la competitividad internacional o para incrementar el bienestar. Además, estoy totalmente convencido, por lo que conozco del Tercer Mundo, que normalmente esas políticas han impedido un desarrollo genuino (Bell, Ross-Larson y Westphal, 1984). Por tanto, es fundamental especificar las diferencias de fondo para explicar cómo y por qué el gobierno de Corea ha tenido éxito en donde muchos otros gobiernos han fracasado.

Las diferencias estriban en la política económica y en la política sin más. Las diferencias en la primera se refieren al modo en que se han usado políticas similares, y la diferencia más importante —pero en ningún caso la única— se halla en las estrategias de desarrollo. A su vez, las diferencias políticas obedecen a una evolución que ha condicionado la política económica. Tales diferencias revisten enorme importancia, ya que implican que los intentos de llevar a cabo una política industrial efectiva otros lugares del Tercer Mundo requerirían en general, antes de tener éxito, cambios drásticos en la evolución política interna. De igual modo, hay que ser escéptico en extremo sobre las perspectivas de repetir el éxito del gobierno coreano mediante una intervención selectiva.

La exposición se presenta como sigue. En la primera sección se presenta un breve resumen del desarrollo económico de Corea desde el final de la guerra en ese país en 1953². En la sección segunda se examinan las políticas industriales de Corea. La contribución de esas políticas se estudia en la sección tercera. En la conclusión se pasa revista a las lecciones que se desprenden de la experiencia de Corea.

Los Resultados del Desarrollo Coreano

Los estudiosos de la economía coreana, a finales de los años cincuenta, no esperaban que se fuera a convertir en una de las más dinámicas del mundo. Al contrario, se consideraba un caso muy común. La economía había dependido de importantes flujos de ayuda extranjera, que rebasaban anualmente los dos tercios tanto de las importaciones como de la inversión. Además, su crecimiento había sido errático, y la tendencia era claramente descendente. A causa de su aparente incapacidad para generar niveles adecuados de exportaciones y ahorros, se esperaba que la economía se mantendría en un situación dependiente en un futuro previsible. Las autoridades actuaban de un modo congruente con tal concepción y ayudaron a reforzar-

² MASON et al. (1980) hacen la descripción más completa del desarrollo económico de Corea hasta mediados de los años setenta. No hay referencias comparables para los últimos 15 años, aunque AMSDEN (1989) y CORBO y SUH (de próxima publicación) suministran referencias muy precisas sobre el desarrollo industrial y macroeconómico, respectivamente, en ese período.

la. Sus preocupaciones principales, además del control de la inflación, consistían en recabar ayuda extranjera y en gestionar el flujo de importaciones. Con respecto al comercio exterior, esas preocupaciones dieron lugar a una política económica que sobrevaloraba sustancialmente la moneda, recurría a derechos de aduana elevados y fijaba restricciones cuantitativas a las importaciones, medidas todas ellas que desalentaban la exportación y fomentaban la sustitución de importaciones.

El despegue económico de Corea se produjo después de un período de importantes reformas, iniciado tras la caída de su primer presidente en 1960 y que continuó durante varios años después de que Chung Hee Park se hiciese cargo del gobierno en 1961. Las reformas tuvieron su origen en las ideas de quienes pensaban que la única vía para eliminar la situación de dependencia de Corea consistía fundamentalmente en cambiar la trayectoria de la economía, que seguía una pauta de industrialización centrada en el mercado interno. Tras esas ideas se hallaban el reconocimiento de la escasez de recursos naturales de Corea y la percepción de que los beneficios de la trayectoria seguida eran decrecientes. Las reformas tuvieron dos efectos principales; incrementaron rápidamente las tasas de ahorro y de inversión e iniciaron un cambio en la estrategia de desarrollo.

Tras haber adoptado una estrategia de industrialización inducida por las exportaciones a principios de los años sesenta, la economía coreana ha registrado un desarrollo notable en los tres últimos decenios. El incremento anual acumulativo de la renta per cápita superó el 7 por 100, lo que convierte a Corea en una de las economías del mundo que ha crecido más deprisa durante ese período. Pese a que la desigualdad de rentas aumentó, el cambio fue pequeño, de tal suerte que Corea se encontraba como mínimo entre los países mejor situados en la distribución de los frutos del desarrollo. Con carácter más general, la economía de Corea ha registrado una de las más rápidas transformaciones estructurales de la historia.

En 1960, la economía coreana estaba dominada por la agricultura y la minería. Con algunas excepciones, el sector manufacturero producía exclusivamente bienes de consumo sencillos. Las exportaciones representaban aproximadamente el 3 por 100 del PNB y consistían casi en su totalidad en productos primarios como algas, *ginseng* (una hierba medicinal) y ciertos minerales. En la actualidad la economía está dominada por el sector manufacturero. Entre las principales industrias que se han ido creando desde 1960 figuran las industrias químicas y electrónica y la fabricación de automóviles y de equipo eléctrico pesado. Las exportaciones superan el 40 por 100 del PNB y los productos manufacturados constituyen más del 90 por 100 de las exportaciones totales.

La estructura de las exportaciones de manufacturas de Corea ha cambiado mucho en los últimos treinta años. A los primeros éxitos exportadores en manufacturas sencillas, como pelucas, textiles y madera aserrada sucedieron progresos rápidos en otros productos como calzado, acero, barcos y productos electrónicos. Más recientemente, Corea ha penetrado en los mercados de bienes duraderos sofisticados,

como automóviles y ordenadores (incluidos dispositivos de memoria). Las empresas multinacionales han desempeñado un papel claramente secundario en la evolución de la ventaja comparativa de Corea. La información cuantitativa disponible indica que su contribución a la industrialización en Corea ha sido menor que en muchos países de ingresos medianos, como Brasil y Taiwan (Westphal, Kim y Dahlman, 1985). Los resultados exportadores de Corea demuestran, por tanto, la rapidez con la que las empresas coreanas adquirieron una capacidad industrial cada vez más diversa y sofisticada. Se situaron rápidamente entre los proveedores competitivos mundiales de muchos productos intensivos en tecnología y trabajo cualificado.

La Política Industrial Coreana

Desde principios de los años sesenta, la política industrial coreana ha tenido dos objetivos principales: incentivar las exportaciones y promover las industrias nacientes. Se han estimulado las exportaciones de las industrias tradicionales usando medidas en gran parte neutrales. En lo sucesivo, "neutral" indica que no hay efectos diferenciales en la asignación de recursos entre actividades en comparación con una situación de libre comercio. Las medidas no neutrales se han centrado en promover las industrias nacientes. Puesto que la intervención del gobierno ha repercutido en los resultados económicos, el notable desarrollo de Corea se ha debido al uso coordinado de ambos tipos de medidas. Primero se describen por separado y luego se consideran en conjunto.

238

Fomento de las exportaciones con medidas neutrales

Las reformas que situaron a Corea en la vía de la industrialización inducida por las exportaciones, se encaminaron sobre todo a fortalecer las exportaciones. Para las industrias ya establecidas, es decir, aquellas en las que Corea tenía una ventaja comparativa real o fácilmente alcanzable, las reformas garantizaron que la producción para la exportación fuese rentable, es decir que no lo fuera menos que la producción para el mercado interno. No alcanzaron ese resultado mediante la receta tradicional, que consiste en reducir en gran parte (o incluso eliminar) el aislamiento del mercado doméstico respecto de las importaciones³. Lo consiguieron, en cambio,

³ LUEDDE-NEURATH (1986) hace la descripción más detallada de las políticas proteccionistas que sobrevivieron a las reformas. No obstante, su análisis interpretativo es con frecuencia exagerado o está mal planteado. El hincapié que se hace en este trabajo en el crecimiento de las exportaciones en un contexto de medidas proteccionistas no implica que Corea haya practicado la apertura sólo en la parte exportadora de su balanza comercial. En realidad, para alcanzar su ventaja comparativa dinámica, ha sido necesaria una apertura tremenda a las importaciones de materias primas, insumos intermedios y bienes de capital. Las importaciones crecieron casi al mismo ritmo que las exportaciones, siendo el superávit comercial un fenómeno relativamente reciente en Corea.

aislando la actividad exportadora de las consecuencias adversas de aquellas medidas que perseguían otros fines.

Se estableció un régimen de virtual libre comercio para la actividad exportadora, de tal modo que los insumos de capital e intermedios usados en la producción para la exportación podían ser importados sin pagar aranceles y fuera de las cuotas que se aplicaban a las importaciones que tenían otro destino; con independencia de su origen, los insumos comercializables quedaron exentos del pago de los impuestos indirectos. Se abolió el sistema vigente de tipos de cambio múltiples y se estableció un nuevo y único tipo de cambio que se utilizó para aproximar los precios internos y externos en las actividades con ventaja comparativa.

Además, gracias al control que ejercía sobre el sistema bancario, que pertenecía al sector público, el gobierno garantizó una financiación adecuada al autorizar a los exportadores a tomar prestado capital circulante en proporción a su actividad exportadora. Todos los principales incentivos a la exportación se han mantenido prácticamente intactos hasta la fecha. Pese a que el sistema bancario se privatizó en los primeros años ochenta, la financiación de las exportaciones siguió estando regulada por el banco central, bajo la dirección del gobierno.

Dichos incentivos no suponen subsidios reales sino que eximen simplemente a la actividad exportadora de los efectos de las políticas distorsionantes aplicadas con otros fines. Sin embargo, también se suministraron otros incentivos, que eran verdaderas subvenciones cuando compensaban con creces la sobrevaloración de la moneda (muchos de ellos fueron eliminados o reducidos a lo largo de los años setenta). Consistían fundamentalmente en menores impuestos directos, tipos de interés preferentes (véase la nota 4 de pie de página) y acceso privilegiado a las licencias de importación. En 1968, un año bastante representativo y para el que existen abundantes datos, tales incentivos supusieron más del 8 por 100 del valor de las exportaciones de mercancías, más o menos igual que el grado de sobrevaloración de la moneda (en relación con una situación de libre comercio), que se estimó en un 9 por 100 (Westphal y Kim, 1982, pp. 217, 245). Por lo general, el valor de esos incentivos parece haber fluctuado para compensar aproximadamente los cambios en la sobrevaloración de la moneda (que por lo demás no fue nunca importante).

Esos incentivos a la exportación se aplicaron de manera uniforme a todas las industrias, excepto en el caso del acceso privilegiado a las licencias de importación y de ciertos esquemas de incentivos específicos, medidas dirigidas todas ellas a aumentar las exportaciones con bajos márgenes de beneficio y a desarrollar nuevos mercados de exportación. Además, a diferencia de los incentivos a la exportación de casi todos los demás países del Tercer Mundo, esos incentivos fueron igualmente otorgados a las "exportaciones indirectas", es decir, a los insumos producidos y vendidos en el mercado interno y destinados a la producción para la exportación. Aparte del tipo de cambio, el incentivo más importante fue la aplicación de un régi-

men de virtual libre comercio, que suponía más de las dos terceras partes de todos los incentivos a la exportación en 1968 (Westphal y Kim, 1982, p. 217). Tal régimen no discriminaba entre actividades exportadoras en el sentido de que no distorsionaba el valor relativo de los precios netos —precios de producción menos los costes respectivos de los insumos intermedios, o coeficientes de valor añadido (por unidad de producto)— respecto del nivel que alcanzarían en situación de libre comercio al tipo de cambio existente. Ni tampoco, por igual motivo, ese régimen distorsionaba los precios de los insumos de capital en relación a los precios del producto. Los otros incentivos no específicos fueron discriminatorios, pero sólo accidentalmente, ya que se aplicaron con algún otro criterio distinto del precio neto; por ejemplo las preferencias crediticias se concedían en proporción a los ingresos brutos de exportación. En suma, los incentivos a la exportación señalados aquí han sido en gran parte, pero no en su totalidad, neutrales en su efecto final.

No obstante, el gobierno no se basó sólo en las fuerzas del mercado que respondían a los incentivos. También recurrió a fijar objetivos de exportación, que se hacían públicos todos los trimestres, para productos, mercados y empresas individuales. El contacto entre el gobierno y las empresas en la aplicación día a día de tales objetivos ha sido muy estrecho. Al lado del despacho del ministro competente, se estableció una "oficina dedicada a la situación de las exportaciones", con el fin de identificar rápidamente las posibles dificultades en materia de exportación. Muchos funcionarios han mantenido contacto, casi diariamente, con los principales exportadores y no ha sido infrecuente que el propio ministro interviniese en situaciones límite; por ejemplo, para obtener de la dirección de aduanas que autorizara el despacho inmediato de insumos importados que habían sido retenidos bajo algún pretexto. En una Conferencia Mensual de Promoción del Comercio, encabezada por el presidente y a la que asistían ministros, banqueros y los exportadores de más éxito, tanto grandes como pequeños, se revisaban los progresos realizados y la situación comercial del momento.

Los mejores resultados de exportación obtenían premios nacionales, así como beneficios materiales otorgados discrecionalmente. Entre estos últimos figuraban preferencias adicionales en la asignación general del crédito, en un régimen de préstamos bancarios dirigido por el gobierno, y un menor rigor fiscal en un sistema impositivo que permite a los funcionarios del gobierno una libertad considerable para determinar las obligaciones tributarias. También se ha recurrido, con carácter más general, a la concesión de ventajas materiales para premiar esfuerzos extraordinarios dirigidos a incrementar las exportaciones y que no iban a parar sólo a los grandes exportadores. A la inversa, se desalentaba la indolencia mediante la aplicación de facultades discrecionales que podrían ejercerse —y de hecho se ejercían— de tal forma que supusiesen costes materiales o negasen beneficios potenciales en otras actividades de la empresa.

Sería un error concluir que el gobierno fijaba de un modo autónomo objetivos de exportación para determinar por decreto niveles de exportación. Los objetivos eran indicativos y se negociaban entre el gobierno y los exportadores, a veces junto con incentivos a la exportación específicos destinados a asegurar la aceptación de las metas fijadas. Además, los objetivos se superaban en ocasiones. Aunque es imposible cuantificarlo, el efecto del sistema de objetivos ha sido claramente apreciable (Rhee, Ross-Larson y Pursell, 1984). Como mínimo, tal sistema permitió al gobierno mantenerse bien informado de los logros en materia de exportación, de manera que pudiera hacer cambios continuos en los objetivos. Además de esto, dichos objetivos, que operaban como un medio de persuasión moral y material, incitaron sin duda a las empresas a aprovechar muchas oportunidades de exportación sólo marginalmente rentables, oportunidades en las que no se habrían adentrado en otro caso. Cuando los beneficios de las exportaciones se vieron distorsionados a fin de permitir que se alcanzasen simultáneamente determinados fines, como promover industrias nacientes (véase *infra*), el efecto del sistema de objetivos ha sido proporcionalmente mayor.

El gobierno ha ejercido claramente cierto intervencionismo selectivo para fomentar las exportaciones. Los incentivos no uniformes fueron importantes para ciertas industrias en determinados períodos. Los objetivos de exportación han influido mucho en las decisiones de las empresas, lo que resulta indudable si se compara con los incentivos directos. Además, en lo que se refiere al crecimiento de las exportaciones a lo largo del tiempo, hay que reconocer la importante preocupación del gobierno en la asignación de fondos para la inversión a través de su control del sistema bancario y de los flujos de capital extranjero. ¿Hicieron esas intervenciones algo más que compensar simplemente las distorsiones producidas por las medidas encaminadas a otros fines? O, dicho de otra manera, ¿tuvieron esas intervenciones hechas de forma selectiva efectos no neutrales? La información disponible indica que, con una posible excepción, en general no los tuvieron. La excepción, que se examina a continuación, es la de las industrias nacientes promovidas por otros medios de intervención selectiva.

241

Fomento de las industrias nacientes mediante el uso de políticas no neutrales

Durante cerca de tres decenios, el Gobierno coreano ha intervenido de manera selectiva para promover ciertas industrias nacientes, ayudando en general a que se crearan grandes empresas a las que se otorgaban monopolios temporales. Ejemplos notables son sectores como el cemento, fertilizantes, y refinerías de petróleo en los primeros años sesenta; acero y petroquímica a finales de los sesenta y principios de los setenta; construcción naval, otros productos químicos, bienes de capital, y artículos duraderos de consumo en la segunda mitad de los años setenta; y, más recién-

temente, componentes electrónicos anteriormente importados del Japón. En sus comienzos, las industrias seleccionadas gozaron de un acceso preferente a los créditos a largo y corto plazo en condiciones ventajosas así como de reducciones o exenciones en la mayor parte, o en todos, los impuestos directos e indirectos (incluidos los derechos de aduana). Por unidad de ventas objeto de promoción, esos incentivos, en relación a las ventas totales, generalmente podían compararse, como mínimo, con los incentivos otorgados normalmente en relación con las ventas en el exterior. Incluso así, las preferencias crediticias y fiscales no constituyeron las medidas de promoción más importantes.

La protección fue el incentivo principal en las industrias nacientes, excepto en algunos sectores, como la construcción naval, que inicialmente carecía de un mercado interno apreciable. En Corea, en virtud de la política casi inviolable de mantenimiento de un régimen de virtual libre comercio para los exportadores, la protección a la industria naciente fue casi siempre protección sólo a las ventas internas; esto es, la protección pocas veces se extendió a las exportaciones indirectas y, cuando lo hizo, afectó sólo a una pequeña parte de ellas. En sus comienzos, las industrias seleccionadas obtuvieron protección "absoluta" por medio de controles de importación destinados a garantizar un nivel adecuado de ventas internas, así como una rentabilidad satisfactoria de la inversión. Tales controles han adoptado a menudo la forma de cupos que fijaban un techo a las importaciones. Pero también se aplicaron mediante una "ley de productos similares" *de facto*, en virtud de la cual sólo se otorgaban licencias de importación si se demostraba que el artículo en cuestión no podía obtenerse a precios razonables en el mercado interno. Tal procedimiento parece haber sido usado, por ejemplo, para promover varias empresas de producción de maquinaria.

242

El gobierno obligó a las industrias nacientes a aumentar mucho su productividad recurriendo al sistema de objetivos de exportación que insistía en que esas industrias nacientes vendiesen una proporción cada vez mayor de su producción a precios mundiales, mediante exportaciones tanto directas como indirectas. Las subvenciones selectivas a la exportación otorgadas a esas industrias no permitían igualar los márgenes de beneficio de las exportaciones (directas e indirectas) con los de las ventas internas no protegidas. Sin embargo, tal cosa no suponía que sus exportaciones fueran necesariamente poco rentables. El Gobierno, al proteger sus ventas en el mercado interno permitió a las industrias nacientes aplicar unos precios discriminatorios en esas ventas, que tenían una elasticidad demanda-precio menor. Gracias a ello, las exportaciones resultaban rentables sólo con que el ingreso marginal superase el coste marginal. Cuando era necesario apoyar comportamientos discriminatorios para llegar a tales resultados, parece que el gobierno daba su visto bueno a acuerdos de mercado no competitivos. A cambio, adoptó una política de subvenciones selectivas decrecientes durante un período de tiempo limitado. Así, al insistir en un crecimiento rápido de las exportaciones, el gobierno hizo que la rentabilidad de

las exportaciones dependiese en todo momento de los esfuerzos de las industrias nacientes para reducir el coste marginal mediante rápidos incrementos de productividad.

Al fortalecer el desarrollo de esas industrias, el gobierno también intervino de manera selectiva para moldear e incluso crear agentes de mercado. Un resultado muy conocido de tales esfuerzos han sido los *chaebol* Daewoo, Hyundai, Samsung y otros grupos de conglomerados de gran tamaño cuyas actividades se extienden a todos los sectores pero tienden a concentrarse sobre todo en la industria manufacturera y la construcción. Se desarrollaron inicialmente como respuestas empresariales a las oportunidades del mercado, pero el intervencionismo público de los años setenta contribuyó en gran medida a que alcanzasen su forma y tamaño actuales (Jones y Sakong, 1980; Amsden, 1989). En el papel que les asignaron como compañías de comercio, los *chaebol* fueron un instrumento del gobierno para descentralizar los incentivos a la exportación e iniciar actividades encaminadas a reforzar la comercialización de las exportaciones coreanas. En su calidad de productores, fueron los agentes principales para alcanzar el objetivo central de la planificación estatal en la segunda mitad de los años setenta, a saber, desarrollar la industria pesada. Sus grandes inversiones han dependido de los esfuerzos del gobierno, a menudo importantes pero no siempre exitosos, para fomentar entre esos grupos la especialización y la subcontratación. El sector de automoción, ahora dominado por los *chaebol*, fue un objetivo muy frecuente de esas intervenciones. El gobierno lo ha reorganizado varias veces durante los últimos treinta años redistribuyendo las licencias para fabricar los vehículos de turismo y forzando cambios sustanciales en los acuerdos con empresas extranjeras.

243

El gobierno ha ejercido un fuerte control de la inversión extranjera (tanto préstamos como compra de activos) y de la tecnología en sus esfuerzos por organizar la estructura industrial a nivel de empresa. Puesto que todas las industrias nacientes han dependido mucho de esas aportaciones, el gobierno ha sido capaz de seleccionar entre los posibles inversores e influir en cómo se configuraban en cada caso las empresas mixtas. Igualmente, fue capaz de influir en la evolución posterior de la industria; obligando, por ejemplo, a que aparecieran inversores adicionales e implicándose en las decisiones sobre el desarrollo de actividades conexas. Objeto especial de ese tipo de intervención han sido la industria química y la de maquinaria y bienes de equipo.

A través de otros medios, el gobierno ha fomentado un desarrollo industrial verticalmente integrado en el plano nacional. En varios sectores se promulgaron normas que obligaban a contar con proporciones progresivamente crecientes de insumos procedentes de productores locales. En los años setenta, por ejemplo, se aplicaron disposiciones sobre contenido local a todos los grandes proyectos de inversión, con objeto de apoyar a los bienes de capital y los servicios de ingeniería

nacionales. En ese mismo sentido, el gobierno seleccionaba a veces a un número limitado de empresas de mediana dimensión para que suministraran determinados insumos a fabricantes de productos finales específicos. Tal intervención se registró sobre todo en la fabricación de maquinaria.

Los agentes privados no han sido los protagonistas exclusivos para llevar adelante las decisiones clave de la evolución industrial de Corea. En fertilizantes, petroquímica y refino de petróleo, por ejemplo, los primeros productores fueron empresas públicas. También lo fueron los primeros altos hornos, que figuran ahora entre los más eficientes del mundo. La decisión de recurrir a la empresa pública para iniciar nuevas industrias se adoptó de modo pragmático, caso por caso, y por motivos diversos, especialmente la ausencia de agentes privados dispuestos a llevar adelante la operación; el deseo de ejercer un control directo sobre el inicio y el desarrollo de industrias con múltiples efectos de arrastre sobre otras y la esperanza de que un agente público pudiese obtener muchas mejores condiciones en las negociaciones con los proveedores de capital y tecnología. Al igual que sus homólogas privadas, las empresas públicas pioneras tenían que alcanzar rápidamente una competitividad internacional. Además, al igual que todas las empresas públicas del sector manufacturero, se veían obligadas a operar como agentes de mercado. Se gestionaban como entidades autónomas con ánimo de lucro y han contribuido ampliamente a la generación de ingresos públicos.

244

En general, la proporción de empresas públicas en la producción no agrícola de Corea ha sido comparativamente alta, similar a la de la India. Muchas empresas públicas —mineras y manufactureras, así como de servicios públicos— fueron creadas por motivos diversos no relacionados con la creación de nuevas industrias (Jones, 1975). Muchas de ellas nacieron en una fase de transición de las actuaciones del gobierno para reavivar compañías moribundas. En cierto número de casos, en los que a veces estaban implicadas empresas bastante grandes (un fabricante de motores diesel, por ejemplo), la quiebra condujo a la nacionalización como consecuencia de las garantías públicas para el pago de la deuda. Normalmente, esas compañías se reestructuraban y privatizaban rápidamente, de manera que, en su conjunto, registraron cambios continuos.

Evaluación del conjunto de políticas

Cabe analizar el conjunto de la política industrial coreana examinando en primer lugar las estimaciones cuantitativas de sus repercusiones en los precios netos respecto del nivel que hubieran alcanzado esos precios en un régimen de libre comercio. Se dispone de tales estimaciones para 1968 y 1978 en forma de "tasas de incentivos efectivos", que amplían el concepto de protección efectiva para incluir el impacto de todos los mecanismos incentivadores fácilmente cuantificables que in-

fluyen indirectamente sobre las asignaciones que hace el mercado. Puesto que los detalles de tales estimaciones han sido ya publicados (Westphal y Kim, 1977; 1982), se usan aquí las estimaciones para 1968. Pese a que se limitan a un sólo año, estoy convencido de que son representativas de las tendencias centrales de la política industrial coreana desde las reformas de principios de los años sesenta. No encuentro, por ejemplo, ninguna diferencia fundamental —respecto de las cifras presentadas aquí— entre ellas y las estimaciones para 1978 de Nam (1981).

CUADRO 1
TASAS DE INCENTIVOS EFECTIVOS DE LAS INDUSTRIAS
MANUFACTURERAS EN 1968
(en porcentaje)

Tipo de Industria	Exportaciones	Ventas en el Mercado Interno	Ventas Totales
Sin competencia de importaciones	-4,6	-32,4	-31,8
Exportadora	0,8	-33,9	-22,7
Con competencia de importaciones	12,4	64,1	63,4
Exportadora y con competencia de importaciones	-4,9	35,4	20,6
Media	-0,3	-19,1	-16,9

245

FUENTE: WESTPHAL y KIM (1977), Cuadro 6.B (p.3-65), método de BALASSA.

Las cifras que figuran en el Cuadro 1 son medias ponderadas (del valor añadido calculado a precios mundiales) obtenidas a partir de una desagregación del sector manufacturero coreano en 150 industrias. Con dos excepciones, comprenden todas las políticas de incentivos existentes en 1968, incluida la sobrevaloración de la moneda. Se sabe, por otras fuentes, que las excepciones —depósitos previos para las importaciones y privilegios especiales de importación vinculados a la penetración en nuevos mercados de exportación— tuvieron efectos relativamente pequeños. En el estudio del que proceden esas estimaciones, las industrias fueron clasificadas con datos de 1968 como sigue: "exportadoras", cuando más del 10 por 100 de la producción se exportaba; "con competencia de importaciones", cuando más del 10 por 100 de la oferta interna se importaba; "exportadoras y con competencia de importaciones", cuando las proporciones de exportación y de importación superaban el 10 por 100; "sin competencia de importaciones", cuando ninguna de ambas proporciones pasaba del 10 por 100. En el Cuadro 2 figura la configuración del sector manu-

facturero según esa tipología en 1968. Las industrias en las que Corea tenía ventajas comparativas bien desarrolladas en 1968 figuran entre las industrias "exportadoras" y "sin competencia de importaciones". Las industrias que eran nacientes hacia 1968 se encuentran fundamentalmente entre las industrias "con competencia de importaciones" y las "exportadoras y con competencia de importaciones", industrias que fueron fomentadas con diversa intensidad.

En el Cuadro 1 resulta evidente la neutralidad de los incentivos coreanos a la exportación para las industrias tradicionales, puesto que la tasa de incentivos efectivos medios de las exportaciones de las "industrias exportadoras" es de sólo 0,8 por 100. A la inversa, el impacto de las subvenciones selectivas a la exportación puede observarse en la tasa de incentivos efectivos medios (12,4 por 100) para las exportaciones de las "industrias con competencia de importaciones". Las tasas de incentivos efectivos medios de las exportaciones en otras industrias son negativos, pero sólo de forma moderada; en esas industrias, los incentivos a la exportación no lograron, por lo general, compensar las repercusiones de las medidas sobre los precios de los insumos no comercializables. También es importante, aunque tal cosa no figura en el cuadro, que las tasas de incentivos efectivos de las exportaciones de cada una de las industrias presentan una dispersión muy escasa respecto de la media total, especialmente cuando se comparan con la dispersión de las tasas de incentivos efectivos de las ventas en el mercado interno (Westphal y Kim, 1982, cuadro 8.10). Por tanto, con respecto al libre comercio, los incentivos a la exportación son claramente neutrales, excepto en las "industrias con competencia de importaciones". No obstante, del régimen de política que figura en el Cuadro 1 puede decirse que presenta un sesgo a favor de las exportaciones puesto que las tasas de incentivos efectivos medios de las exportaciones superan las de las ventas en el mercado interno de las industrias tradicionales ("exportadoras" y "sin competencia de importaciones").

Los efectos de la intervención selectiva para fortalecer nuevas industrias figuran entre las tasas de incentivos efectivos medios de las ventas en el mercado interno. Las industrias tradicionales tienen altas tasas negativas debido fundamentalmente a la protección contra las importaciones otorgada a otras industrias, que en cambio tenían tasas positivas elevadas. La protección de otras industrias discriminaba en contra de las industrias tradicionales al aumentar el coste de sus insumos intermedios y de capital destinados a la producción para su venta en el mercado interno. Además, por causa de la competencia (y de los controles de precios del gobierno en ciertos casos) en el mercado interno, las industrias tradicionales no se beneficiaban de la protección contra las importaciones de la que teóricamente disponían. En realidad, por término medio, las tasas arancelarias de las importaciones competitivas en 1968 no eran menores para las industrias "exportadoras y sin competencia de importaciones" que para las industrias de las otras dos clases. (La media ponderada, valoradas las ventas protegidas a precios mundiales,

de las tasas arancelarias que pagaban en su conjunto las industrias manufactureras era del 68 por 100.) Sin embargo, los precios en el mercado interno eran, por lo general, bastante menores que los precios mundiales más los aranceles correspondientes. Los precios internos de los productos fabricados por las industrias "exportadoras" y "sin competencia de importaciones" eran, en promedio, como mucho superiores en un 10 por 100 a los precios mundiales, mientras que los precios internos de los productos fabricados por otras industrias superaban, por término medio, en más del 30 por 100 a los precios mundiales (Westphal y Kim, 1982, pp. 220-8, 231).

CUADRO 2
PORCENTAJES DEL VALOR AÑADIDO INDUSTRIAL A PRECIOS
MUNDIALES EN 1968

Tipo de Industria	Exportaciones Directas	Ventas en el Mercado Interno	Total
Sin competencia de importaciones	1,2	57,5	58,8
Exportadora	8,7	18,3	26,9
Con competencia de importaciones	0,1	10,5	10,6
Exportadora y con competencia de importaciones	1,3	2,3	3,7
Media	11,4	88,6	100,0

247

FUENTE: WESTPHAL y KIM (1977), Cuadro 3.c., método BALASSA. Los totales pueden no coincidir al haberse redondeado las cifras.

También figuran en los cuadros otros dos aspectos importantes de la política industrial coreana. Como se desprende de la tasa negativa de los incentivos efectivos medios en todas las ventas de productos manufacturados que figura en el Cuadro 1, las políticas de incentivos no han discriminado en contra del sector agrícola. Al contrario, el gobierno, para proteger a los productores agrícolas frente a importaciones competitivas y para eximirlos del impuesto sobre la renta, les otorgó subvenciones en mayor medida que a los fabricantes de manufacturas, algo casi nunca visto en otros países en desarrollo. A su vez, en el Cuadro 2, se pone de manifiesto el hecho de que la intervención selectiva para promover industrias nacientes ha sido verdaderamente selectiva, al centrarse en muy pocos sectores. Las "industrias con competencia de importaciones" y las "industrias exportadoras y con competencia de importaciones" representaban conjuntamente una parte relativamente pequeña

de la producción manufacturera, sólo el 14,3 por 100. (Claro es, las industrias individuales aumentaban su importancia relativa a lo largo del tiempo, conforme maduraban y se convertían en industrias bien establecidas en las que Corea había adquirido una ventaja comparativa; a medida que cambiaban de situación para convertirse en "industrias exportadoras" o en "industrias sin competencia de importaciones", eran sustituidas por nuevas industrias nacientes.) Aun cuando existe una dispersión considerable respecto de la tasas de incentivos efectivos medios sobre las ventas en el mercado interno que figuran en el Cuadro 1, la mayor parte de la producción que recibía subvenciones elevadas corresponde a esos dos tipos de industria. En general, su parte de la producción puede considerarse como un generoso límite superior del alcance —en todo momento— de la intervención selectiva del gobierno mediante controles directos.

Las estimaciones anteriores de los incentivos efectivos no comprenden todos los efectos de la intervención selectiva. No reflejan los controles directos del gobierno sobre la actividad de las fuerzas del mercado en la asignación de los recursos ni indican de qué manera la asignación de los recursos respondía a la intervención selectiva. Las industrias bien establecidas han estado sometidas, por lo general, a sólo dos formas de control directo: los objetivos de exportación y la intervención en el mercado de capitales. Algunas excepciones son las industrias que registraban una pérdida de competitividad internacional ante lo cual el gobierno respondía con controles directos adicionales. La industria textil, en la que el gobierno ha propiciado en varias ocasiones inversiones en maquinaria nueva para mejorar la tecnología, constituye el ejemplo más claro. Excepto en esos casos, el efecto directo del sistema de objetivos de exportación sobre las industrias tradicionales parece haber sido bastante pequeño.

248

Tal y como se indicó antes, la influencia del gobierno sobre los flujos de fondos internos y externos se debía a su control de los préstamos bancarios y de los movimientos internacionales de capital. Las reformas financieras de mediados de los años sesenta aumentaron sustancialmente los tipos reales de interés de los depósitos bancarios y de los préstamos no preferenciales. Al atraer depósitos al sistema bancario, en competencia con un gran número de intermediarios muy emprendedores y no regulados, las reformas reforzaron mucho la autoridad del gobierno sobre los flujos financieros internos (Cole y Park, 1983). No obstante, los fondos no canalizados a través del sistema bancario han supuesto una parte notable del crédito interno total de la economía, con una proporción que parece haber sido siempre superior al 25 por 100. A su vez, el gobierno sólo ejerció un control muy liviano sobre las entradas de capital extranjero a corto plazo. Por tanto, el gobierno no tenía un control absoluto del flujo de fondos. Las corrientes de capital a corto y las actividades de los intermediarios no bancarios dejaron bastante margen para que actuaran las fuerzas del mercado que no se veían directamente limitadas por las intervenciones del gobierno. Sin embargo, el racionamiento del crédito ha estado vinculado a dife-

rencias apreciables entre los tipos de interés del mercado de los fondos no bancarios y los tipos no preferenciales de los créditos bancarios⁴.

Los controles del gobierno sobre el flujo de fondos a las industrias consolidadas no parecen haberse aplicado de manera selectiva. Es decir, tales medidas se han aplicado a razón del "primer llegado, primer atendido", usando criterios de mercado. Por tanto, sus repercusiones sobre tales industrias ha sido consecuencia del límite impuesto a la oferta de fondos a su disposición respecto de su demanda de fondos en condiciones de mercado ajustadas. La demanda ha superado sin duda a la oferta, más en algunos períodos que en otros, pero la importancia de esa diferencia parece haber sido, en general, bastante pequeña. Las industrias tradicionales no han visto casi nunca infrautilizada su capacidad, y hay buenas razones para creer que la eficiencia marginal de la inversión habría caído rápidamente si se hubiera creado capacidad adicional. Es muy importante recordar aquí que la intervención selectiva para promover las industrias nacientes se ha concentrado en pocos sectores y hay que reconocer que el gobierno coreano ha dependido mucho de las entradas de capital extranjero para financiar el desarrollo del país, hasta el punto de que es uno de los mayores deudores del Tercer Mundo.

En síntesis, la política industrial del gobierno coreano se ha aplicado dentro del marco de una estrategia coherente de industrialización, que trata a las industrias especialmente seleccionadas de modo muy diferente que a otras, que son internacionalmente competitivas. El objetivo de la estrategia ha sido construir (o a veces reconstruir) una ventaja comparativa en tales industrias seleccionadas a la vez que se explotaba la ventaja comparativa de las competitivas. Las medidas no neutrales no han sido el único instrumento para aplicar esa estrategia. Se han usado selectivamente en un ambiente en el que los precios de los segmentos activos del mercado de capitales y de los mercados de trabajo han reflejado de manera apropiada, en general, la escasez relativa de los factores. Las fuerzas del mercado, que actuaban en respuesta a unas medidas que han sido en su mayoría neutrales, pero que han favorecido claramente a las exportaciones (en parte debido a la protección contra las importaciones, de la cual se beneficiaban las industrias fomentadas), han servido para asignar recursos a las industrias internacionalmente competitivas. Por tanto, el

⁴ Las tasas de interés bancarias para créditos no preferenciales se situaban entre el 25 y el 30 por 100 anual a finales de los años 60, cuando las correspondientes a los depósitos a plazo eran del 30 por 100. Estas tasas se han venido reduciendo a lo largo del tiempo, situándose por debajo del 20 por 100 a mediados de los 80. (Las tasas de interés reales han fluctuado de valores positivos a negativos en función de la evolución de la inflación). Las tasas de interés en los mercados no regulados también han descendido, pero normalmente se han situado en niveles dos veces mayores que las tasas no preferenciales más elevadas del préstamo bancario. Sin embargo la importancia de los fondos canalizados fuera del sistema bancario regulado ha declinado en gran medida, al tiempo que han aparecido otras formas de intermediación no bancaria que se han desarrollado con rapidez, ofreciendo tasas de interés mucho más bajas. La tasa de interés preferencial en préstamos de capital circulante destinados a sectores exportadores era del 6 por 100 a finales de 1960. La diferencia entre ésta y la tasa no preferencial se fue reduciendo a lo largo de la década de los 70, hasta que desapareció finalmente dicha modalidad de préstamo en 1982.

gobierno de Corea no ha intentado casi nunca decidir ni limitar directamente la asignación de los recursos. Su política respecto de las industrias no seleccionadas ha sido o bien de promoción, especialmente en materia de exportaciones, o bien permisiva; nunca ha sido abiertamente restrictiva. Por lo general, la política del gobierno respecto de las actividades no promovidas ha sido una política de desatención benigna.

La Contribución de la Política Industrial

La experiencia coreana prueba suficientemente que una política industrial no tiene por qué resultar adversa para la industrialización. ¿Es, sin embargo, un testimonio de la eficacia de la intervención selectiva? Los observadores más solventes no se ponen de acuerdo y ni siquiera parece que quieran hacerlo —véase si no el debate sin fin sobre la política industrial japonesa, en cuyo modelo se basó el gobierno coreano—. Para mí, la respuesta está clara: la intervención selectiva ha contribuido mucho al notable éxito de Corea. Lo ha hecho acelerando la tasa de crecimiento con poca o ninguna pérdida en términos de eficiencia. Corrobora esa tesis el excepcional éxito exportador de Corea en una amplia gama de industrias, así como el excelente comportamiento general de su sector industrial. Sobre todo, interpreto el éxito exportador como un indicador de que la industria coreana alcanzó rápidamente, y ha mantenido, una competitividad internacional en una amplia gama de industrias.

250

Gracias a cómo se fijaron los objetivos de las exportaciones y de las industrias nacientes, no se aplicaron medidas no neutrales en ninguna industria para fomentar las exportaciones de manera sostenida. Necesariamente hubo un alto grado de incertidumbre a la hora de seleccionar las industrias nacientes promovidas y al establecer los objetivos de exportación para todas las industrias. Abundan los datos que confirman que esa incertidumbre se resolvió progresivamente usando información obtenida durante la labor de evaluación y, cuando era preciso, de revisión de los proyectos. Por ejemplo, en los años sesenta se pospusieron varias veces los planes para construir la primera planta siderúrgica integral, basándose en la información contenida en sucesivos informes de viabilidad, y en los años setenta se redujeron sustancialmente más de una vez los objetivos de exportación de la industria de automoción para tener en cuenta las tendencias previstas del mercado. Además, el gobierno ha prestado al parecer especial atención a la competitividad internacional, que se evaluaba con acierto. Comprendió que el hecho de exportar no era necesariamente un indicador de competitividad internacional cuando se aplicaban medidas no neutrales. De manera que el gobierno ha vigilado de cerca la magnitud de los incentivos, la relación entre los precios internos y los mundiales y otros datos de interés, tales como indicadores de calidad de los productos. La información disponible sugiere que el proceso de seguimiento ha garantizado que las exportaciones hayan

sido, a la vez, rentables para el sector privado e internacionalmente competitivas, al menos a medio plazo.

No obstante, existen importantes cuestiones teóricas que continúan, en gran medida, sin ser resueltas. En particular, ¿qué fallos del mercado han sido compensados con éxito por la intervención selectiva en el caso coreano? La teoría sugiere muchas posibilidades, pero desde el punto de vista empírico se desconoce la respuesta, o, si se conoce, no se comparte. Algunos observadores de la economía coreana, sin embargo, entre los que me cuento, pondrían el acento (sin excluir otras posibilidades) en una deficiencia del mercado que ha recibido recientemente mucha atención en investigaciones monográficas a nivel de empresa (aspecto éste desarrollado en Pack y Westphal, 1986, parte 3) y que parece haber sido objeto de particular atención en la intervención selectiva del gobierno.

Se suele pensar que las imperfecciones del mercado derivadas del cambio técnico revisten escasa importancia en el contexto de la industrialización, ya que los países menos desarrollados disponen de una oferta abundante de tecnología. Desde luego, existe un amplio comercio internacional de elementos tecnológicos, en forma de transacciones sobre licencias, bienes de equipo, inversión directa, asistencia técnica y demás. Sin embargo, los elementos tecnológicos distan de poderse comercializar perfectamente, puesto que adquisición no significa necesariamente posesión efectiva. Además, el carácter implícito que encierra mucha tecnología crea problemas de comunicación cuando hay grandes distancias y diferencias sociales, problemas que sólo pueden superarse con cierto coste. Por tanto, el precio que se paga por importar un elemento dado de determinado lugar supera el precio que se obtendría al exportarlo a ese mismo lugar. Por añadidura, el carácter implícito del conocimiento circunstancial hace que algunos elementos no se puedan comercializar en razón de su propia naturaleza. No es posible entender las peculiaridades de los recursos, instituciones y prácticas tecnológicas locales sin haberlos experimentado de algún modo.

251

A menudo coinciden los esfuerzos para adquirir capacidad tecnológica y para adecuar esa tecnología a las circunstancias. Ello es así, en parte, porque una experiencia cuidadosamente aprovechada desempeña un papel prominente en ambos tipos de esfuerzos tecnológicos. Gran parte de los cambios tecnológicos resultantes pueden considerarse secundarios en tanto en cuanto aumentan la eficiencia técnica o alteran muy modestamente procesos y productos. Pero muchas veces se registran en secuencias acumulativas tales, que no son atípicos incrementos de productividad del 100 por 100 o más en un decenio en empresas que han alcanzado rápidamente una situación de competitividad internacional. En lógica correspondencia, la rentabilidad de las inversiones en desarrollo tecnológico es potencialmente muy alta. Sin embargo, también se da la circunstancia de que los costes son también elevados.

A causa de la comercialización imperfecta de la tecnología, pueden ser muy importantes las externalidades del desarrollo tecnológico. Existen grandes economías

de aglomeración al aplicar mucha de la capacitación adquirida en el transcurso de la industrialización. A medida que ésta avanza, las transacciones entre agentes locales que implican elementos tecnológicos aumentan mucho su frecuencia relativa, y se produce una especialización creciente entre los agentes respecto de los esfuerzos tecnológicos. Puede haber también otras externalidades porque el efecto de demostración de las inversiones de las empresas pioneras para dominar una nueva tecnología puede reducir considerablemente los costes para las que vienen inmediatamente detrás. Los beneficios de ciertos esfuerzos tecnológicos pueden resultar en buena medida inaprensibles, ya que una parte importante de los mismos se debe a la aplicación del nuevo elemento adquirido en una cascada de cambios tecnológicos posteriores.

En suma, la investigación empírica que se ha hecho en los últimos 15 años en el plano microeconómico, alguna de ella sobre Corea, sugiere que hay argumentos teóricos sólidos en favor de una intervención selectiva dirigida a promover las industrias nacientes en los países menos desarrollados. Si se usa apropiadamente, la intervención selectiva puede aumentar notablemente la capacidad de un país para lograr economías dinámicas vinculadas a la introducción y explotación de tecnología moderna. En todo caso, la investigación despeja dudas sobre el hecho de que las inversiones encaminadas a asimilar y adaptar con éxito la tecnología industrial son de vital importancia en el proceso de desarrollo.

252

Claro está que, incluso si las externalidades latentes son importantes, tal cosa no implica necesariamente que la intervención selectiva, tal y como se ha aplicado en Corea, sea el medio apropiado para lograrlas. No obstante, difícilmente puede negarse que se trata de un medio posible. El racionamiento del crédito, la protección frente a las importaciones y otras políticas económicas no ortodoxas no se ajustan a la prescripción convencional para enfrentarse al "problema de la difusión tecnológica" que consiste en emplear "medidas directas y selectivas" (Baldwin, 1969, p. 304). Sin embargo, tales instrumentos pueden combinarse con intervenciones coercitivas en la adopción de decisiones a fin de garantizar inversiones justificadas en tecnología. Además, tal combinación ha constituido parte integrante de la política industrial del gobierno coreano, como han demostrado convincentemente Enos y Park (1988). Así pues, al margen de todo convencionalismo, hay razones de peso para emplear medidas no ortodoxas en el proceso de industrialización, encaminadas a crear mercados que funcionen y agentes capaces, en vez de actuar simplemente sobre ellos.

Lecciones

Los logros industriales de Corea deben mucho a la confianza del gobierno en las instituciones del libre mercado para conferir flexibilidad a la asignación de re-

cursos. Tal cosa se ha traducido en muchas actividades de gran rentabilidad (tanto social como privada) que no habían sido ni previstas ni promovidas activamente por el gobierno. Entre esos buenos resultados se cuentan las industrias que se crearon por iniciativa privada y acabaron generando, en cuantía apreciable, renta, empleo y divisas. Por ejemplo, las exportaciones de pelucas crecieron desde prácticamente cero en 1960 hasta suponer alrededor del 12 por 100 de las exportaciones de mercancías en 1970. Por añadidura, muchas industrias muy florecientes fueron seleccionadas en un momento dado por el gobierno, después de que agentes privados dieran con éxito los primeros pasos.

Pero también es muy cierto que esos logros industriales se han beneficiado en gran medida de las políticas del gobierno coreano para promover las exportaciones y de su selección de industrias para fomentar el desarrollo. Como mínimo, las políticas de exportación han creado un ambiente —poco común en el Tercer Mundo— en el que los empresarios podían tener la certeza de sus esfuerzos por aumentar y mejorar las exportaciones encontrarían en el sistema económico respuesta y recompensa adecuadas. Además, la intervención selectiva impulsó la rápida evolución de la estructura industrial de Corea fortaleciendo la integración vertical en el plano nacional y promoviendo una mayor diversificación de la producción final. El resultado más visible, aunque en ningún caso el único, ha sido el rápido desarrollo de la industria pesada coreana, a la que corresponde hoy en día más de la mitad de las exportaciones totales.

253

Una forma de poner de manifiesto los rasgos más importantes del éxito coreano mediante la intervención selectiva es observar lo que ocurrió en los últimos años setenta, cuando los logros eran menores. Se cometieron varios errores, sobre todo de ejecución, en el desarrollo de la industria mecánica que produce equipo pesado y vehículos de construcción, como hornos de acero y excavadoras. Esos errores fueron la causa principal del deterioro espectacular que registró el crecimiento industrial de Corea a finales de los años setenta. Sus efectos persistieron tras la rápida recuperación general. Las diferencias en cómo se intervino en esas y otras industrias sugieren varios principios que cabría aplicar en toda intervención selectiva encaminada a promover las industrias nacientes. Esos principios también pueden hallarse en estudios empíricos comparativos entre países.

En primer lugar, el objetivo primordial de la intervención ha de ser alcanzar eficiencia dinámica, en el sentido de lograr competitividad internacional en un horizonte explícito a medio plazo. En el caso de la industria de mecánica pesada, existía un objetivo adicional que consistía en obtener un grado considerable de autosuficiencia en el equipamiento militar (un objetivo bastante razonable en el contexto geopolítico de entonces).

En segundo término, debe buscarse continuamente, a partir de todas las fuentes posibles, información pertinente para juzgar las ventajas comparativas potenciales.

En el caso de la industria de mecánica pesada, no se solicitaron sus diferentes pareceres a observadores reconocidos ni se consultó debidamente a la industria privada a la hora de formular sus planes de desarrollo.

En tercer lugar, la estrategia detallada de cada industria debería replantearse en caso necesario para tener presente toda la información y experiencia acumuladas a lo largo de la ejecución. Se aplicaron de manera rígida los planes durante largos períodos sin tener en cuenta la información empírica acumulada sobre los problemas que iban surgiendo.

En cuarto lugar, sólo debería elegirse un pequeño número de industrias en cada momento, con el fin de no dispersar en demasía los escasos conocimientos técnicos y empresariales especializados. El número de empresas elegidas a finales de los años setenta era excesivo para permitir una situación adecuada de recursos humanos en todas y cada una de ellas.

En quinto lugar, la intervención del gobierno no debería limitar demasiado la explotación de las ventajas comparativas en las industrias tradicionales. A finales de los años setenta, esas industrias fueron expulsadas de los mercados de trabajo y de capital por la gran demanda de las industrias nacientes seleccionadas; el resultado fue un notable declive en el crecimiento de las exportaciones.

254

No existe, claro está, un conjunto de recomendaciones que evite todos los errores. Puesto que el desarrollo de nuevas industrias encierra incertidumbres, hay que esperar equivocaciones aun en el caso de una intervención selectiva extremadamente eficaz. Lo que cuenta, en definitiva, es el beneficio total (económico o social) del conjunto de inversiones dirigidas por el gobierno.

La importancia de esas recomendaciones para otros países menos desarrollados es limitada, principalmente porque adoptarlas exige un compromiso total con un desarrollo económico coherente, compromiso que pocos líderes políticos del Tercer Mundo parecen capaces de adquirir. Taiwan es una de las pocas excepciones, aunque no todos reconocen que, en su caso, se haya recurrido a la información selectiva (Scitovsky, 1986; Wade, 1990). Un episodio de la historia de Corea muestra muy bien el compromiso de sus líderes políticos. También sirve de botón de muestra, aunque se trate, sin duda, de un ejemplo extremo del tipo de cambios que serían necesarios para aplicar un programa eficaz de intervención selectiva.

Ya se ha mencionado el hecho de que la liberalización de las importaciones no constituyó un elemento importante de las reformas que situaron a Corea en la senda del desarrollo dirigido por las exportaciones. Sin embargo, las normas por las que se regía la importación fueron, pese a todo, cambiadas. Antes de las reformas, la obtención de rentas en relación con las licencias de importación y las exenciones arancelarias habían supuesto una fuente importante de ingresos para empresarios y funcionarios por igual. Para obligarlos a que sus intereses fuesen otros, el presiden-

te Park, poco después de llegar al poder, ordenó arrestar a varios destacados empresarios, a los que se amenazó con la confiscación de las fortunas amasadas con tan dudosos procedimientos. Fueron rehabilitados sólo después de que aceptaran emplear su riqueza en actividades de desarrollo socialmente productivas. La autoridad de Park dependía del apoyo de los militares pero alcanzó legitimidad política gracias a los logros económicos durante su mandato.

La intervención selectiva del gobierno de Corea ha supuesto contradicciones entre la consecución de economías dinámicas y la creación de instituciones viables a largo plazo. El racionamiento del crédito impidió a las instituciones financieras obtener la experiencia necesaria para tomar decisiones adecuadas de modo independiente. El importante papel otorgado a los *chaebol* ha supuesto una estructura industrial muy concentrada, que resulta inaceptable para muchos coreanos. El reconocimiento de los costes que entraña y la creencia de que la intervención selectiva había perdido utilidad, hicieron que el gobierno coreano atenuara su aplicación a finales de los años setenta. Aun cuando todavía permanecen algunos elementos importantes de la intervención selectiva, otros parecen haber sido totalmente eliminados. Por ejemplo, el gobierno sigue manteniendo un control apreciable de los préstamos bancarios, aunque se han liberalizado gran parte de las importaciones. La realidad política coreana también cambió mucho desde que el presidente Park fuera asesinado en 1979. La intervención selectiva ha perdido el apoyo de importantes sectores del público coreano que prefiere un gobierno democrático a una dictadura económicamente ilustrada. Así, todo parece indicar que se tiende a la eliminación de la intervención selectiva. Falta por ver si los logros económicos de Corea seguirán siendo excepcionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AMSDEN, ALICE H. (1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Nueva York, Oxford University Press.
- BALDWIN, ROBERT E. (1969): "The Case Against Infant-Industry Tariff Protection", *Journal of Political Economy*, Vol. 77, mayo-junio, pp. 295-305.
- BELL, MARTIN; BRUCE ROSS-LARSON y LARRY E. WESTPHAL (1984): "Assessing the Performance of Infant Industries", *Journal of Development Economics*, Vol. 16, septiembre-octubre, pp. 101-128.
- COLE, DAVID C. y YUNG CHUL PARK (1983): *Financial Development in Korea, 1945-1983*. Cambridge, Harvard University Press.
- CORBO, VITTORIO y SANG-MOK SUH (eds.): *Structural Adjustment in a Newly Industrialized Country: The Korean Experience*. Washington, Banco Mundial, de próxima publicación.
- ENOS, J. K. y W. H. PARK (1988): *The Adoption and Diffusion of Imported Technology: The Case of Korea*. Londres, Croom Helm-Methuen.
- JONES, LEROY P. (1975): *Public Enterprise and Economic Development: the Korean Case*. Seúl, Korea Development Institute Press.
- 256 JONES, LEROY P. e IL SAKONG (1980): *Government, Business and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*. Cambridge, Harvard University Press.
- LUEDDE-NEURATH, RICHARD (1986): *Import Controls and Export Oriented Development: A Reassessment of the South Korean Case*. Boulder, Westview Press.
- MASON, EDWARD *et al.* (1980): *The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea*. Cambridge, Harvard University Press.
- NAM, CHONG HYUN (1981): "Trade and Industrial Policies, and the Structure of Protection in Korea", en HONG, WONTAG y LAWRENCE B. KRAUSE (eds.): *Trade and Growth of the Advanced Developing Countries in the Pacific Basin*. Seúl, Korea Development Institute Press, pp. 187-211.
- PACK, HOWARD y LARRY E. WESTPHAL (1986): "Industrial Strategy and Technological Change: Theory Versus Reality", *Journal of Development Economics*, Vol. 22, junio, pp. 87-128.
- RHEE, YUNG W.; BRUCE ROSS-LARSON y GARRY PURSELL (1984): *Korea's Competitive Edge: Managing the Entry into World Markets*. Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- SCITOVSKY, TIBOR (1986): "Economic Development in Taiwan and South Korea, 1965-1981", en LAU, LAWRENCE J. (ed.): *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan*. San Francisco, ICS Press, pp. 135-195.

- WADE, ROBERT (1990): *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, Princeton University Press.
- WESTPHAL, LARRY E. (1978): "The Republic of Korea's Experience with Export-Led Industrial Development", *World Development*, Vol. 6, marzo, pp. 347-382.
- WESTPHAL, LARRY E. (1982): "Fostering Technological Mastery by Means of Selective Infant-Industry Protection", en SYRQUIN, MOSHE y SIMON TEITEL (eds): *Trade, Stability, Technology, and Equity in Latin America*. Nueva York, Academic Press, pp. 255-279.
- WESTPHAL, LARRY E. y KWANG SUK KIM (1977): "Industrial Policy and Development in Korea", Banco Mundial, Staff Working Paper, Núm. 263, Washington, Banco Mundial.
- WESTPHAL, LARRY E. y KWANG SUK KIM (1982): "Korea", en BALASSA, BELA y Asociados: *Development Strategies in Semi-Industrial Economies*. Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 212-279.
- WESTPHAL, LARRY E.; LINSU KIM y CARL J. DAHLMAN (1985): "Reflections on Korea's Acquisition of Technological Capability", en ROSENBERG, NATHAN y CLAUDIO FRISCHTAK (eds.): *International Technology Transfer: Concepts, Measures and Comparisons*. Nueva York, Praeger, pp. 167-221.

Figuras y Pensamiento

El 28 de Diciembre de 1991, a la edad de 51 años, falleció en Santiago de Chile - víctima de un infarto -

Fernando Fajnzylber.

Nos ha parecido adecuado dedicar esta sección de la revista, cuya finalidad declarada es “abrir la memoria respecto a quienes -en nuestras regiones o países- contribuyeron a identificar sus realidades y a utilizar creativamente las luces y métodos del saber universal” a una persona como Fernando Fajnzylber, que encarnó esas actitudes a través de sus obras, su magisterio en múltiples centros universitarios y su destacada labor institucional en la renovación y actualización de las propuestas estratégicas de la CEPAL.

Ofrecemos en esta oportunidad dos colaboraciones.

En la primera, **Gert Rosenthal** presenta algunos de los rasgos más característicos de su personalidad y destaca la relevancia de su labor en la CEPAL. Por su parte, **Rudolf Buitelaar, Martine Guerguil, Carla Macario y Wilson Peres**, cercanos colaboradores en la División de Industria y Tecnología que Fernando dirigió en CEPAL, revisan los aspectos fundamentales de su obra y presentan una selección de sus publicaciones.

Gert Rosenthal

En Memoria de Fernando Fajnzylber

Pocos días antes de que concluyera el año 1991, la Secretaría de la CEPAL fue sacudida por una noticia inesperada y trágica: un fulminante síncope cardíaco nos había privado de una de las máximas figuras de la Secretaría. Para los que tuvimos el privilegio de conocer y trabajar con Fernando Fajnzylber, el sentimiento de pérdida personal fue monumental; para la institución, el estrago fue infinito.

Se suele afirmar que ninguna persona es insustituible. En el caso de Fernando, tal aseveración se ve desmentida: por la inusual combinación de sus cualidades personales, él es efectivamente irremplazable, o al menos está muy próximo a serlo. De curiosidad insaciable, creatividad envidiable, y privilegiada inteligencia, transmitía entusiasmo y aliento. Las ideas brotaban de su mente con inagotable profusión y riqueza.

Impecable expositor, hombre de pluma prolífica y de mente ordenada y didáctica, era capaz de motivar y provocar hasta al más apacible interlocutor. Pensaba en grande, a nivel de magnas estrategias, y a la vez tenía una vocación por el detalle y las propuestas prácticas. En ese sentido, combinaba las visiones macro y microeconómicas, el idealismo con el realismo. Era un cientista social de primer rango, y a la vez tenía una gran sensibilidad política.

Su abanico de inquietudes —para no llamarlas pasiones— no tenía límites. Le fascinaban las relaciones económicas internacionales, la industrialización, la capacidad científica y tecnológica, el desarrollo de los recursos humanos, la empresa transnacional. Tenía maneras especialmente novedosas para abordar la investigación, sobre todo en el ámbito de las experiencias comparativas. También tenía un especial talento para acuñar frases, a veces inéditas, que transmitían con fuerza una idea central; recuérdense la "*caja negra*", el "*casillero vacío*" o la "*competitividad espuria*".

Hijo de tierras chilenas, pero ciudadano del mundo, se sentía profundamente latinoamericano. Brasil y México en especial (vivió en ambos países), lo hacían vibrar. Su intenso compromiso con toda la región explica su vinculación con la CEPAL, no obstante las múltiples oportunidades que habría tenido de poner su talento al servicio exclusivo de su país natal.

Sus cualidades humanas también eran excepcionales, como lo constataron los que tenían ya sea un contacto ocasional o una entrañable amistad con él. Afable,

modesto, siempre inquieto, respetuoso; con un gran sentido de humor (solía burlarse de los enredos que provocaba deletrear su apellido); insigne conversador, siempre provocativo en el diálogo y en el debate. Sin duda que tenía dones de liderazgo, y hasta una personalidad carismática. Valoraba muchísimo la vida familiar, así como las amistades.

En la Secretaría se convirtió en uno de los artífices de la actualización del pensamiento cepalino, y en un comunicador por excelencia del contenido de dicho pensamiento. Dirigió la División de Industria y Tecnología, pero su influencia permeó toda la casa. También realizó labores didácticas en múltiples centros universitarios, en América Latina, Europa y Estados Unidos de América. A su paso, dejó siempre una estela de admiradores y amistades.

Tantas cualidades personales y profesionales en una sola persona hacían de Fernando Fajnzylber un ser fuera de serie. Por eso, insisto, es irremplazable; por eso, su prematura partida, cuando estaba en el apogeo de su creatividad y vitalidad humana, nos tiene abatidos, nos llena de dolor y de tristeza. Al mismo tiempo, las enseñanzas que dejó y el entusiasmo contagioso que infundió a todos los que lo rodearon serán una importante fuente de inspiración para las labores futuras de la Secretaría. Al menos en ese sentido, Fernando sigue vivo entre nosotros.

Rudolf Buitelaar
Martine Guerguil
Carla Macario
Wilson Peres

Una Obsesión por el Crecimiento y la Justicia Social: el Legado Intelectual de Fernando Fajnzylber(*)

La larga marcha de América Latina en la búsqueda de los objetivos inseparables de crecimiento y justicia social, por infructuosa y frustrante que la misma pueda parecer, ha estado permanentemente sustentada en el pensamiento de personas que han puesto su empeño en el estudio de la realidad en la que actúan, no sólo para comprenderla, sino fundamentalmente para modificarla. En los casos más relevantes, el pensamiento de esas personas llega a constituir la base del sentido común acerca de los problemas y las realidades sobre los que reflexionan. La pérdida de una de ellas es más que una pérdida en el campo analítico; es un empobrecimiento de todos. La muerte de Fernando Fajnzylber el 28 de diciembre pasado fue una de esas pérdidas. Su obra enriqueció los esfuerzos latinoamericanos orientados a la acción. La revisión de sus principales publicaciones permite mostrar hasta qué punto su comprensión de la realidad infundió decisiones públicas y medidas de política. Aun resaltando la evolución que el pensamiento de Fernando experimentó en 25 años que vieron transformaciones económicas y políticas de dimensión histórica, la sensación que se tiene al revisarlo en este momento es de una continuidad notable en lo que él llamaba sus obsesiones: justicia social, crecimiento económico, competitividad internacional, excelencia productiva.



(*) Este artículo se publica simultáneamente en la revista CONO SUR, Vol. 11, núm. 3, mayo-junio 1992 (FLACSO, Buenos Aires).

Exportación de Manufacturas y Sistema Industrial

Más de veinte años después de la publicación, en 1970, de su primera obra importante (*Sistema industrial y exportación de manufacturas. Análisis de la experiencia brasileña*), Fernando dijo a uno de los autores del presente artículo: "Desde el principio estaban presentes las obsesiones de siempre." El trabajo, efectuado en el marco de un proyecto conjunto entre la CEPAL y el Instituto de Planeamiento Económico e Social (IPEA) de Brasil, refleja, sin embargo, no sólo sus obsesiones, sino también la metodología de análisis que caracteriza a sus trabajos. En él se comienzan a perfilar los principales conceptos que desarrollará posteriormente, así como se afirma la finalidad que tuvo luego todo su quehacer profesional: incidir en la política industrial para promover el progreso económico y la justicia social en América Latina.

En el análisis de 1970, Fernando parte de la visión de que "la necesidad que tiene Brasil de continuar diversificando sus exportaciones, aumentando la participación de los productos manufacturados en la pauta respectiva, es un hecho demostrado" y que "no parece adecuado dedicar esfuerzos adicionales a reunir nuevas pruebas que fundamenten esa apreciación". Dado que, para penetrar los mercados internacionales de productos manufacturados y posteriormente mantener la posición adquirida, se debe tener escala adecuada, sobre todo en cuanto a recursos financieros, capacidad de mercadeo y dominio de la tecnología, las características de los agentes empresariales son determinantes en la competitividad de un sistema industrial. En el caso de Brasil a principios de los setenta, estas condiciones podrían estar presentes en empresas transnacionales, pero su particular articulación en la estrategia de sus casas matrices llevaban a que ellas no se caracterizaran por una vocación exportadora de productos manufacturados. Las empresas nacionales, a su vez, no tenían habitualmente ni la escala ni el dominio tecnológico adecuados. Por lo tanto, la política industrial debía buscar modificar los elementos que condicionan el comportamiento de las empresas transnacionales y, al mismo tiempo, fomentar el crecimiento y el desarrollo de la capacidad tecnológica de las empresas nacionales.

Fernando basó la sustentación del argumento anterior en una recopilación exhaustiva de la información disponible sobre el sector manufacturero en Brasil, una pequeña encuesta a empresas transnacionales, la comparación con otros casos nacionales, especialmente con Japón y algunos países europeos pequeños, pero también con otros países de América Latina, y un marco teórico actualizado.

En el curso de la investigación aparecen, aunque en forma todavía preliminar, conceptos que serán desarrollados en la obra posterior. En primer lugar, la noción de "sectores portadores de progreso técnico", los que, por su alto contenido tecnológico, inciden en la competitividad del conjunto industrial y determinan la capacidad de desarrollo de un aparato productivo. También está presente la primera ver-

sión de lo que llegaría a ser el concepto de "núcleo tecnológico endógeno", cuya articulación con el aparato productivo permite el logro de niveles de excelencia en las ramas y sectores que abarca. Finalmente se perfila la primera, aunque limitada, concepción de la "competitividad sistémica", ya que en ese trabajo se vincula la capacidad para competir en el mercado de manufacturas con la eficiencia de la industria en su conjunto.

Empresas Transnacionales y Liderazgo Industrial

A partir de 1973, ya en México, Fernando volvió a estudiar las empresas transnacionales para expandir la investigación al tema del liderazgo industrial en países de industrialización intermedia y a su impacto sobre sus estilos de desarrollo. En estas áreas dejaría un importante legado y, en un sentido estricto del término, una escuela de seguidores. Esa etapa muestra una maduración del pensamiento de Fernando sobre organización y comportamiento industriales que, complementado por una amplia actividad docente, se tradujo en dos publicaciones que habrían de tener un profundo impacto en la formación de especialistas en organización industrial y, durante casi una década, fueron lo que se puede llamar "la bibliografía obligatoria" sobre el tema.

El análisis sobre las empresas transnacionales en México se inscribe dentro de las corrientes de pensamiento sobre la inversión extranjera que dominaban a finales de los sesenta y principios de los setenta. La tesis básica de *Las Empresas Transnacionales en México. Su expansión a nivel mundial y su proyección en la industria mexicana*, libro publicado en 1975 en co-autoría con Trinidad Martínez Tarragó, muestra lo anterior con claridad: "El comportamiento de las empresas transnacionales en México es una mera proyección de las tendencias generales que caracterizan su expansión a nivel mundial". En este marco, el libro destacó por su riqueza de información, su exhaustivo análisis de la misma y su articulación con una orientación de análisis económico que transcendía por mucho el paradigma dominante en América Latina respecto a estudios industriales. La utilización de una metodología basada en los estudios de organización industrial permitió avanzar y superar las posturas que se centraban en discutir, o negar, la posibilidad del desarrollo industrial de la región y el papel de las empresas transnacionales en el mismo, sin aportar una descripción adecuada del fenómeno.

En el estudio se precisan los argumentos que permiten afirmar que las empresas transnacionales eran las empresas líderes del sistema industrial mexicano; liderazgo que se explicitaba fundamentalmente en su papel determinante en i) la selección de técnicas de producción, las que tenderán a responder a sus objetivos de crecimiento y diversificación, y ii) la estructura regional, el volumen y el valor del comercio ex-

terior, el que también se define, en parte significativa, en función de las estrategias globales de tales empresas.

En su planteamiento, Fernando resalta el comportamiento de las filiales en tanto generadoras de un importante déficit comercial en el país huésped de la inversión en cuestión. Aunque tal déficit ha tendido a ser mitigado o a desaparecer en algunos países o sectores a lo largo de los años ochenta, como fruto de la expansión de exportaciones o la contracción más o menos forzosa de importaciones, las enseñanzas básicas del libro continúan siendo extremadamente válidas. En un vocabulario actual, se podría afirmar que las empresas transnacionales son determinantes en el proceso de introducción y difusión de progreso técnico en los países huéspedes de la región, así como en el tipo de patrón de inserción internacional que tales países pueden encarar viablemente en la economía global.

En momentos en que la integración intra-regional y la articulación con los grandes bloques económicos mundiales está en el centro de las preocupaciones de política económica de los países de la región, la reflexión sobre el papel de empresas líderes en esos procesos no puede ser más actual. Complementariamente, el papel de ese tipo de empresas en los esfuerzos nacionales para avanzar en el logro de la competitividad auténtica, es decir por la vía de incorporación de progreso técnico, no puede menos que resaltarse, en particular en un contexto de libre movilidad de capitales y transferencia de tecnología.

266

Liderazgo Industrial y Estilos de Desarrollo

Los planteamientos sobre liderazgo industrial son profundizados e incorporados en un marco general de teoría del desarrollo económico en "Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo", un artículo publicado en 1976 en *El Timestre Económico*. Las aportaciones de organización industrial se combinan adecuadamente con un enfoque basado fundamentalmente en Schumpeter, en especial el de *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Una vez más, aunque ahora no sólo para el contexto mexicano, se insiste en el papel de las filiales de las empresas transnacionales en la determinación de la modalidad y el ritmo de incorporación de progreso técnico y, en particular, en su carácter de agente económico central a través del cual se materializa el proceso de "destrucción creadora".

El papel estructurante del comportamiento de las empresas líderes es potenciado por el hecho que, para la determinación de las estructuras de mercados predominantes en los países huéspedes, las barreras a la entrada de nueva competencia no constituyen un freno para este tipo de empresa. El liderazgo industrial puede ser acompañado de tamaños de planta ineficientes, exceso de competidores en mercados concentrados y falta de competitividad internacional; es decir, una situación de

"réplica en miniatura" de las estructuras industriales de los países desarrollados.

Los resultados anteriores muestran cómo la empresa transnacional, pese a cumplir el mismo papel de líder en economías desarrolladas y subdesarrolladas, puede, en el primer caso, ser un motor de desarrollo schumpeteriano, y, en el segundo, no aportar sensiblemente a la innovación, causar desequilibrios comerciales o impulsar la generalización de una pauta de consumo "desadaptada". La compatibilidad de estas ideas con el mejor estructuralismo latinoamericano es manifiesta.

Las ideas fundamentales presentes en ambas publicaciones tuvieron una aceptación generalizada en medios académicos especializados en análisis y política industriales en la segunda mitad de los setenta, en especial en instituciones tales como el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) de México o la Universidade de Campinas (UNICAMP) o el Instituto de Economía Industrial (IEI) de la Universidade Federal do Rio de Janeiro en Brasil. Indirectamente fueron la base de proposiciones y decisiones de política industrial que tendieron a apreciar la relación positiva existente entre tamaño de empresa, concentración económica y liderazgo industrial, y a impulsar políticas tendentes a posibilitar la constitución de unidades empresariales nacionales que fueran progresivamente asumiendo el liderazgo industrial en sus respectivos países. Las mayores organizaciones empresariales de la región fueron testigo, y muchas veces beneficiadas, de programas y proyectos diseñados por funcionarios o consultores que fueron alumnos, formales o informales, del schumpeterianismo que Fernando impuso a la reflexión industrial en la región.

267

Si bien luego de la revolución tecnológica de los ochenta, la necesidad de impulsar el desarrollo de grandes empresas puede ser discutida, el comportamiento del comercio exterior, los flujos de capitales y los esfuerzos en investigación y desarrollo en la región y en el escenario internacional muestran la importancia de seguir reflexionando sobre el papel de las estructuras oligopólicas en el liderazgo industrial. Aunque super-gigantes como IBM y GM buscan achicarse, la estructura de competencia en los mercados mundiales en los noventa es tan o más concentrada que en la época en que fueron hechas las reflexiones que nos ocupan.

La Política de Fomento a la Industria de Bienes de Capital

En la segunda mitad de los setenta, Fernando profundizó la vinculación entre liderazgo industrial y progreso técnico, y entre éste último y crecimiento y competitividad, configurando así el concepto de "círculo virtuoso" del desarrollo. El punto de partida fue un proyecto conjunto de Nacional Financiera S.A. (NAFINSA) de México con la ONUDI para el diseño de una estrategia de desarrollo de la industria de bienes de capital. La importancia conferida a ese sector industrial obedece a que

tiene el potencial de exhibir simultáneamente mayor dinamismo y densidad tecnológica que el resto de la economía, y, en particular, la industria. Constituye entonces un ejemplo de "sector portador de progreso técnico", con fuertes impactos positivos en la dinámica de la productividad y del crecimiento del conjunto del sector manufacturero.

El enfoque propuesto para el desarrollo de una industria nacional de bienes de capital conjugó, en el caso de México, esfuerzos desde el punto de vista de la oferta y de la demanda. El papel relevante a cumplir por la política pública en ese proceso se fundamentaba, más que en un enfoque favorable al intervencionismo estatal *per se*, en que en la estructura industrial en consideración más de la mitad de la demanda de tales bienes estaba concentrada en menos de una decena de grandes empresas estatales. El manejo de la demanda estatal era el pivote de los esfuerzos de promoción de la oferta nacional de bienes de capital; posiblemente también fue su talón de Aquiles en el contexto económico de inicio de los ochenta.

La industrialización trunca de América Latina (1983), producto último de ese esfuerzo de investigación, comienza señalando el papel estratégico que tuvo la industria de bienes de capital en el crecimiento industrial de las economías desarrolladas, para luego hacer un balance de este sector en América Latina. El crecimiento de esta rama en la región está rezagado y presenta una complejidad tecnológica menor que la que tiene en los países desarrollados. Asimismo, señala que una de las causas del bajo nivel de eficiencia del conjunto del aparato productivo en América Latina es la ausencia de opciones de especialización en la producción de bienes de capital, que le ha impedido llegar a niveles de excelencia.

Para Fernando, el sector de bienes de capital constituye la "omisión básica" del desarrollo industrial de América Latina. Esta rama es un reflejo del carácter trunco de la industrialización de la región en lo que se refiere a su articulación interna y a su desarrollo tecnológico. La ausencia de un sector productor de este tipo de bienes suficientemente desarrollado constituye una de las causas fundamentales de la tendencia al déficit comercial crónico que experimentan sus economías. El carácter fuertemente procíclico de la demanda de bienes de capital magnifica los ciclos económicos en la región y es la causa fundamental de la inestabilidad del crecimiento reflejada en las políticas de *stop and go* de los sesenta y setenta.

Sin embargo, el imperativo de desarrollar la industria de bienes de capital no constituye una condición suficiente para el fortalecimiento tecnológico de las naciones latinoamericanas. Para lograr esto, el autor argumenta, se debe constituir un núcleo endógeno, tecnológicamente fortalecido y articulado con el conjunto del aparato productivo, con el fin de dinamizarlo y lograr niveles de excelencia relativa en algunas ramas que permitan penetrar los mercados internacionales.

La Competitividad Auténtica y la Equidad

En la segunda mitad de los ochenta, ya en la CEPAL, Fernando profundizó en el análisis de los principales factores que explican las diferencias en el dinamismo industrial de los países. En *Industrialización en América Latina : de la "caja negra" al "casillero vacío"*, producto final de ese estudio, presenta varias comparaciones empíricas que vinculan densidad tecnológica con dinamismo productivo y destacan la importancia de la competitividad internacional, basada en el progreso técnico y la incorporación de valor intelectual a los recursos naturales, para el crecimiento. Un mensaje clave de este trabajo es que abrir la "caja negra" del progreso técnico, es decir, lograr el dominio de la tecnología, está en el centro de una estrategia que compatibilice crecimiento y equidad.

Al analizar el desempeño económico de América Latina, Fernando concluye que la región sufre del "síndrome del casillero vacío", en el sentido que ningún país ha logrado conjugar en forma duradera crecimiento con equidad. En efecto, la experiencia regional ha sido a menudo citada como prueba de la existencia de un *trade off* entre crecimiento y equidad. Fernando muestra que en otras regiones existen países, a los que, en publicaciones posteriores, denomina *growth-with-equity industrializing countries* (GEICs), que han logrado generar el "círculo virtuoso" entre crecimiento, competitividad, progreso técnico y equidad, y, con esta base, explicita la contribución activa de la equidad en ese continuo. La equidad favorece el crecimiento; directamente, pues favorece la emergencia de un patrón de consumo compatible con una mayor inversión; e indirectamente, a través de los patrones de comportamiento, de valorización social y del tipo de liderazgo que promueve. Asimismo, la equidad refuerza la "competitividad auténtica", en la medida que favorece la difusión, la asimilación progresiva y la adaptación de patrones tecnológicos adecuados, la homogeneización de productividades y de patrones de comportamiento, y por ende la capacidad de inserción internacional. En cambio, una sociedad inequitativa, donde "la competitividad se alcanza a expensas de las remuneraciones laborales y donde, además, los recursos (...) en lugar de encauzarse hacia la incorporación del progreso técnico por vía de la inversión, se desplazan hacia el consumo o hacia el exterior", sólo favorece una "competitividad espuria y de corta vida". Por lo tanto, los países que privilegian la competitividad, sin preocuparse de la exclusión social, no logran insertarse sólidamente en los mercados internacionales. Mientras que los que enfatizan la equidad y descuidan la competitividad, erosionan rápidamente la búsqueda de esa equidad. La principal implicación de política es que cada uno de esos objetivos, crecimiento, competitividad y equidad, es funcional al otro, con lo que resulta irresponsable, por lo menos en el mediano plazo, tratar de prescindir de uno de ellos.

Más allá de una relación unidimensional entre variables, el análisis resalta la relación causal entre crecimiento, competitividad internacional, progreso técnico y

equidad, e introduce conscientemente una argumentación circular: "El crecimiento sostenido exige una sociedad articulada internamente y equitativa, lo que crea las condiciones propicias para un esfuerzo continuo de incorporación del progreso técnico y de elevación de la productividad y, por consiguiente, del crecimiento." Dado que, por otra parte, "un sistema industrial competitivo (...) puede favorecer la equidad por efecto de (...) la elevación de la productividad y de las remuneraciones", tenemos que el desarrollo económico y el progreso social se articulan en un "círculo virtuoso". En síntesis, es claro que, para Fernando, "la equidad apoyaría al crecimiento y el crecimiento apoyaría la equidad en la medida que coexistiesen un sistema industrial competitivo y un sistema y un patrón de consumo y de inversión más austeros y productivos."

Con esa argumentación, la preocupación por la equidad y la justicia social pasa de una posición pasiva, reflejo de consideraciones políticas o éticas, a un protagonismo activo. En efecto, con el concepto de "competitividad auténtica", la equidad llega a ser un requisito fundamental: en la medida que es funcional a la difusión del progreso técnico, y por tanto a la competitividad y al crecimiento, adquiere relevancia y urgencia por consideraciones estrictamente económicas. Se trata, además, de un concepto de equidad en el sentido amplio, que incluye a los pobres pero no se limita a ellos; más bien, incorpora el problema de la articulación de la sociedad en su conjunto, incluyendo elementos tales como las relaciones al interior de las empresas, la valorización social del empresariado, etc. Esa contribución es particularmente valiosa en el contexto latinoamericano de los noventa, por constituir uno de los raros esfuerzos para llenar lo que Carlota Pérez llama "el casillero vacío del pensamiento latinoamericano actual", en el que se deberían combinar renovación intelectual y preocupación social.

270

La Competitividad Sistémica y el Cambio Institucional

Esa argumentación se convirtió de hecho en el eje de la llamada "renovación del pensamiento cepalino", consagrada en el documento *Transformación productiva con equidad* (1990). Es palpable el aporte de Fernando en el mencionado documento, particularmente cuando se destaca que "el desempeño de las economías depende de la presencia de un conjunto de sinergias y externalidades de diverso tipo, más que de las reacciones maximizadoras de las empresas individuales frente a los cambios en el sistema de precios"; así se agrega una nueva dimensión al análisis de la competitividad, su carácter "sistémico".

Esa dimensión sistémica muestra que no se puede abordar el análisis de la competitividad con categorías tradicionales, lineales y excesivamente rígidas. En 1991,

en uno de sus últimos trabajos, "Inserción internacional e innovación institucional", Fernando presenta una tipología original de países ordenados según su desempeño competitivo en el escenario internacional. En ese ensayo, se muestra con claridad que existen diferentes caminos en términos de especialización en sectores productivos para ocupar una posición "ganadora", así como varias estructuras productivas que se asocian con posiciones "perdedoras", las mismas que lamentablemente caracterizan a muchos de los países de la región latinoamericana.

El carácter "sistémico" de la competitividad "auténtica" llevó a Fernando a ampliar su enfoque y a incorporar a su reflexión una dimensión claramente política. En especial, destacó la precariedad de la modernización latinoamericana, que no sólo no ha modificado radicalmente el carácter tradicional de las relaciones sociales, sino que ha generado un "espacio de frustración" entre las aspiraciones cada vez más homogéneas y globalizadas de la gran masa de la población y una realidad caracterizada por un cada vez más heterogéneo acceso a los medios para satisfacer esas aspiraciones. En este contexto, señaló que la democracia constituye una condición necesaria, pero no suficiente, para lograr la participación activa y permanente de los que hasta ahora no han sido incorporados a los beneficios del desarrollo. En efecto, argumentó que el potencial a mediano y largo plazo del proceso de democratización entra en pugna, en el corto plazo, con el apremio por enfrentar las carencias presentes y encontrar formas de legitimación económica a ese mismo proceso. En el trabajo recién mencionado, Fernando enfatiza la necesidad del cambio institucional para "transitar hacia un nuevo marco de convivencia social y política. Dado que la inserción internacional requiere un grado razonable de cohesión social y que ésta no se logra sin dinamismo sostenido, el desafío de innovación institucional mayor consiste en compatibilizar ambos propósitos en un contexto de democracia representativa".

271

Educación y Formación de los Recursos Humanos

En la incorporación y difusión del progreso técnico intervienen múltiples factores. En el último año de su vida, Fernando destacó muy especialmente la formación de recursos humanos y el conjunto de incentivos y mecanismos que configuran el sistema de producción y difusión del conocimiento. Por sus potenciales alcances en los ámbitos económicos, políticos y sociales, la reforma de este sistema se convierte en un instrumento crucial para enfrentar tanto los desafíos internos como los externos, y así aumentar la competitividad auténtica de la región.

Con esta perspectiva, Fernando lideró en la CEPAL un esfuerzo para profundizar el estudio de las vinculaciones existentes entre educación, capacitación, ciencia y tecnología, por una parte, y sistema productivo, por otra. Ese esfuerzo se plasmó en la formulación de una propuesta estratégica, recientemente publicada por la CE-

PAL y la UNESCO bajo el título *Educación y conocimiento. Eje de la transformación productiva con equidad*. En este documento se plantea que el impulso de las actividades de producción y difusión de conocimiento representa una tarea estratégica de largo plazo, que requiere del más amplio consenso posible entre los distintos actores sociales y de un compromiso financiero estable. La propuesta define objetivos estratégicos, criterios orientadores de políticas y lineamientos de reforma institucional que luego se usan para precisar un conjunto coherente de medidas que permitirán impulsar la transformación de la educación y de la capacitación, y aumentar el potencial científico-tecnológico de la región.

Ese trabajo, que Fernando apenas alcanzó a terminar, tiene por lo demás tres grandes características que marcan el sello del autor. El primero es su carácter inductivo, con una aguda observación y análisis de los cambios en curso en la realidad regional e internacional, como sugestión de tendencias susceptibles de generalizarse. El segundo es su carácter sistémico; considera, tanto las vinculaciones existentes entre educación, capacitación, ciencia, tecnología y el sistema productivo, como los múltiples puentes que integran economía y sociedad a nivel individual y colectivo. Finalmente, otorga gran énfasis al cambio institucional, pues afirma que no será posible resolver las actuales carencias de no mediar profundas modificaciones en las instituciones y de no otorgar a los participantes mayores márgenes de autonomía en las decisiones y, a la vez, mayor responsabilidad por los resultados.

272

Las Obsesiones de Siempre

Al recorrer esas dos décadas de reflexión sobre política industrial y desarrollo latinoamericano, es evidente la presencia constante de los mismos temas de fondo: la industrialización como eje vital del desarrollo económico, por su potencial de incorporación del progreso técnico y aumento de la productividad; la necesidad de promover la excelencia productiva en el conjunto de la economía, pero en especial en industrias clave, para que sirvan de núcleo endógeno de innovación tecnológica; la urgencia de impulsar la difusión del progreso técnico como base para la configuración de un sistema económico y social articulado, y la constante preocupación por la justicia social. Esas obsesiones de siempre conservaron un papel de primer plano en la mayoría de los trabajos de Fernando.

No fueron, sin embargo, obsesiones limitantes, pues nunca llegaron a restringir la curiosidad intelectual del autor. Más bien, la manera con que Fernando enfrentó esas mismas obsesiones se nutrió de los cambios que experimentaron la industria y la economía en su conjunto, tanto en América Latina, como fuera de la región. Se nutrió también de sus siempre ávidas lecturas de las experiencias extrarregionales y, sin lugar a dudas, de sus propias vivencias: la experiencia traumática de la Uni-

dad Popular en Chile, de la que fue protagonista directo; las enseñanzas de un agudo ciclo económico de crecimiento acelerado y crisis en México de mediados de los setenta a mediados de los ochenta, y, de vuelta en Chile, las experiencias de la transición a la democracia y del Gobierno de la Concertación.

La combinación de esa constante curiosidad por la realidad que lo circundaba con una metodología inductiva permitió a Fernando ampliar progresivamente su sistema de referencia desde un enfoque básicamente limitado a la industria manufacturera hacia una visión más comprensiva que abarcaba la economía y la sociedad. Ejemplo de esta evolución es la mayor amplitud que cobró progresivamente su concepción del progreso técnico. En sus últimos trabajos, éste ya no está encarnado sólo en cambios en equipos y procesos de producción, sino que abarca además la manera en que el aparato productivo se organiza, como se refleja en la importancia que comenzó a atribuir a las innovaciones organizativas y gerenciales.

Asimismo, es interesante destacar la evolución de su concepción del papel de los empresarios. En un inicio, caracterizaba como rentista el comportamiento de los empresarios latinoamericanos, mismo que resultaba en un liderazgo precario y desalentaba su dedicación a rubros que incorporaran progreso técnico. Estaba muy influenciado por el contraste con la experiencia de los países del Este Asiático, los cuales tenían núcleos nacionales empresariales con fuerte vocación industrializadora. En los últimos años, seguía considerando que el rentismo empresarial era una de las raíces de las deficiencias del desarrollo de la región; sin embargo, proponía un cambio en la valoración social del empresario, reconociéndolo como el principal protagonista del proceso de incorporación del progreso técnico.

273

Otra especificidad de la región, a la cual atribuía en un comienzo cierta influencia sobre el bajo nivel de incorporación de progreso técnico y sobre el rentismo empresarial, era la abundancia de recursos naturales. En sus últimos escritos, destacaba la potencialidad de esta peculiaridad, a la vez que aparecía un nuevo papel para el progreso técnico: compatibilizar el crecimiento con la preservación de los recursos naturales, como fue presentado en *El desarrollo sustentable : transformación productiva, equidad y medio ambiente*.

El Legado Intelectual de Fernando Fajnzylber

No cabe dudas que Fernando Fajnzylber ejerció una importante influencia sobre una extensa generación de economistas de América Latina en cuanto a la creatividad con la que participó de la búsqueda de un desarrollo que permita compatibilizar crecimiento con equidad. Pero además de sus aportes sustantivos, Fernando nos dejó, con su constante preocupación por los temas centrales del desarrollo, con su insaciable curiosidad por la cambiante realidad, una actitud. Nos dejó una manera

novedosa de abordar la investigación, como se refleja en la metodología que utilizaba, la cual no sufrió importantes modificaciones a lo largo de su carrera. Fue persistentemente inductiva, incluso en momentos como el actual en que la formalización y la modelística son el punto de partida de la mayor parte de la investigación económica. Fernando, en cambio, siempre procuraba hacer un análisis comparativo, buscando casos exitosos, para intentar dilucidar los factores explicativos de las ventajas adquiridas. Desarrollaba un trabajo de investigación, a veces minucioso, para llegar a criterios aparentemente bastantes simples. En base a éstos, diseñaba tipologías sencillas, como su característico esquema de dos ejes en el cual distingue en cada uno dos posiciones, llegando así a definir cuatro casilleros. Ese tipo de presentación, sin excesiva sofisticación, se convirtió en sus manos en un instrumento poderoso de la economía política, pues permitía ordenar la reflexión y luego transmitir con fuerza una idea central del razonamiento.

Con su uso intensivo de las experiencias comparativas, especialmente extrarregionales, Fernando contribuyó a romper la tradicional insularidad latinoamericana y a abrir el pensamiento regional a otras trayectorias de desarrollo. Es destacable, en ese contexto, la influencia que tuvieron sobre su reflexión los países recientemente industrializados del Este de Asia, en momentos en que esas experiencias eran desconocidas, sino menospreciadas, en América Latina. En efecto, los países de esa región ejercían cierta fascinación sobre Fernando por la voluntad que habían demostrado de elevar sistemáticamente el nivel tecnológico de sus productos, con el fin de conquistar los mercados internacionales de mayor dinamismo.

274

A los numerosos estudiantes que formó, particularmente en Chile y México, y a los amplios auditorios que escucharon sus brillantes presentaciones, mostró que el ejercicio de un juicio crítico respecto a las corrientes de pensamiento dominantes era un camino posible y fructífero. Así, aunque supo reconocer y utilizar en cada momento los aportes de las teorías económicas en boga, a menudo eligió una posición original. Por ejemplo, al inicio de su carrera, cuando la política económica de América Latina se definía en términos de sustitución de importaciones, Fernando destacó tempranamente la importancia de la inserción en los mercados internacionales para exportar y fomentar la "excelencia productiva". Veinte años más tarde, cuando muchos abogaban, con el auge de los postulados neo-liberales, por el retiro del sector público del ámbito económico, Fernando enfatizó la capacidad de convocatoria del Estado para propiciar la concertación en torno a las prioridades del desarrollo en el largo plazo, aunque sin excluir el requerimiento de una mayor eficiencia para llevar a cabo políticas selectivas que permitieran generar ventajas competitivas y así lograr la transformación productiva y la equidad social.

Asimismo, por su constante interés por los cambios en la realidad que lo circundaba, Fernando supo detectar temas que iban a cobrar importancia antes que ello fuera ampliamente reconocido. En los últimos años, así ocurrió, por ejemplo,

con la necesidad de articular desarrollo industrial y económico con sustentabilidad ambiental y formación de recursos humanos. Al mismo tiempo, supo colocar los temas que anticipaba en el contexto pertinente de sus obsesiones.

También dejó un ejemplo que perdurará, en cuanto a la pasión con que lo conducía la convicción que existe un espacio para diseñar políticas que incidan en el desarrollo de la región y en la calidad de vida de sus habitantes. De ahí su constante interés por dilucidar los principales factores que explican las diferencias en el dinamismo industrial de los países, tanto entre los desarrollados, como entre éstos y los de América Latina. De ahí también su esfuerzo por mantenerse alerta a los cambios y su gran sensibilidad política. Estas inquietudes no eran simplemente curiosidad intelectual, sino resultado de la voluntad de identificar relaciones y situaciones que



le permitieran proponer recomendaciones de políticas para promover el progreso económico y social de la región. En esta época de escepticismo casi generalizado sobre las posibilidades de cambio, quizá sea esa voluntad de influir, conjugando el idealismo con el realismo, la herencia más preciada.

FERNANDO FAJNZYLBER : UNA BIBLIOGRAFIA RESUMIDA

- *Sistema industrial y exportación de manufacturas. Análisis de la experiencia brasileña*. Rio de Janeiro, CEPAL, noviembre de 1970.
- *Las empresas transnacionales en México. Su expansión a nivel mundial y su proyección en la industria mexicana*. En co-autoría con TRINIDAD MARTÍNEZ TARRAGÓ, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1975.
- "Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo". *El Trimestre Económico*, Núm. 171, México, D.F., julio-septiembre de 1976.
- *La industrialización trunca de América Latina*. México, D.F., Editorial Nueva Imagen, 1983. Reeditado en Buenos Aires, en 1985, por Grupo Editor Latinoamericano.
- *Industrialización en América Latina : de la "caja negra" al "casillero vacío"*. *Comparación de patrones contemporáneos de industrialización*. Cuadernos de la CEPAL, Núm. 60, Santiago, Chile, Naciones Unidas, 1989.
- "Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina", *Pensamiento Iberoamericano*, Núm. 16, julio-diciembre de 1989.
- *Unavoidable Industrial Restructuring in Latin America*. Durham, NC, Duke University Press, 1990.
- "Inserción internacional e innovación institucional", *Revista de la CEPAL*, Núm. 44, Santiago, Chile, 1991.

276

Además, y aunque no han sido publicadas bajo su nombre, Fernando Fajnzylber tuvo una contribución decisiva en las publicaciones de la CEPAL: *Transformación productiva con equidad* (Santiago, Chile, Naciones Unidas, 1990), *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, (Santiago, Chile, Naciones Unidas, 1991) y *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad* (Santiago, Chile, CEPAL/UNESCO, 1992). Su labor como experto internacional fue fundamental también en *México: Una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital*. México, D.F., NAFINSA-ONUDI, 1977.

Reseñas Temáticas

El propósito de esta sección es recoger y examinar un número variable de los artículos más significativos incluidos recientemente en las diversas revistas publicadas en los distintos países o regiones del área iberoamericana —pudiéndose incluir también documentos, ponencias, etc.—, sobre un mismo asunto o tema determinado o sobre cuestiones afines respecto de los que la producción intelectual en dichos países o regiones haya sido relevante. Se trata de situar las diversas contribuciones individuales en el contexto temático global, teniendo como norte la presentación objetiva de los distintos argumentos y conclusiones del material identificado. En esta ocasión se presentan cuatro contribuciones de América Latina y España que constituyen el contenido de la sección en el presente número. En total se reseñan, con mayor o menor grado de explicitación, 71 trabajos, realizados por conocidos especialistas en las distintas materias o temas respectivos. Los trabajos considerados en cada reseña —con inclusión de los datos bibliográficos que permitan identificarlos fácilmente— aparecen ordenados según el criterio seguido, en cada caso, por el autor de la reseña(*).

(*) Sólo se utilizan las notas a pie de página para citar o hacer referencias a otros artículos o trabajos no incluidos como objeto de análisis en la reseña, pero que se traen a colación por algún motivo relacionado con el tema tratado.

LAS COMUNICACIONES EN LAS CIENCIAS SOCIALES LATINOAMERICANAS

Trabajos considerados: Beltrán, L. R.: **Premisas, objetivos y métodos foráneos en la investigación sobre comunicación en América Latina**, en M. de Moragas (ed.): *Sociología de la Comunicación de Masas*, Editorial Gustavo Gili, Barcelona, 1982; Brunner, J. J.: **Un Espejo Trizado. Ensayos sobre cultura y políticas culturales**, FLACSO, Santiago, 1988; Brunner, J. J. y Catalán, C.: **Industria y mercados culturales en Chile: descripción y cuantificaciones**, FLACSO, Documento de trabajo Núm. 359, Santiago, 1987; Catalán, C., y Sunkel, G.: **Consumo cultural en Chile: la elite, lo masivo y lo popular**, Documento de trabajo Núm. 455, FLACSO, Santiago, agosto 1990; De Campos, H.: **Prolegómenos a la actividad estructuralista en Brasil: contexto de una especificidad**, en *Lenguajes*, Año 2, Núm. 3, abril de 1976, Buenos Aires; García Canclini, N., Piccini, M. y Safa, P.: **El consumo cultural en la Ciudad de México**, Escuela Nacional de Antropología e Historia, Universidad Autónoma Metropolitana, Junio 1990 (mimeo); Landi, O., Vacchieri, A., y Quevedo, L.: **Públicos y consumos culturales en Buenos Aires**, Documento Cedes, Núm. 32, Buenos Aires, 1990; MacBride, S.: **Un Solo Mundo, Voces Múltiples, Comunicación e información en nuestro tiempo**, UNESCO, París y Fondo de Cultura Económica, México, 1980; Martín-Barbero, J.: **De los Medios a las Mediaciones**, Editorial Gustavo Gili, Barcelona, 1987; Martín-Barbero, J.: **La telenovela en Colombia: televisión, melodrama y vida cotidiana**, en *Diálogos de la Comunicación*, Núm. 17, junio 1987, Perú; Mattelart, A., Castillo, C. y Castillo, L.: **La Ideología de la Dominación en una Sociedad Dependiente: la respuesta ideológica de la clase dominante chilena al reformismo**, Buenos Aires, Signos, 1970; Mattelart, A. y Dorfman, A.: **Para Leer el Pato Donald**, Ediciones Universitarias de Valparaíso, Colección Aula Abierta, Valparaíso, 1971; Mattelart, M.: **El nivel mítico de la prensa pseudo-amorosa**, en *Cuadernos de la Realidad Nacional*, Núm. 3, 1970; Merino Utreras, J.: **La investigación científica de la comunicación en América Latina**, en *Chasqui*, Núm. 5, 1974; Morandé, P.: **Cultura y Modernización en América Latina**, Cuadernos del Ins-

tituto de Sociología de la Universidad Católica, Santiago, 1984; Munizaga, G., Gutiérrez, P., y Riquelme, A.: **Sistema de comunicación en Chile: proposiciones interpretativas y perspectivas democráticas**, CENECA, 1985; Piccini, M.: **El cerco de las revistas de ídolos**, en *Cuadernos de la Realidad Nacional*, Núm. 3, 1970; Reyes Matta, F. (ed.): **La Información en el Nuevo Orden Internacional**, ILET, México, 1977; Reyes Matta, F. (ed.): **Comunicación Alternativa y Búsquedas Democráticas**, ILET, México, 1983; Schenkel, P.: **Prólogo** en Vv. aa.: *Políticas Nacionales de Comunicación*, Editorial Epoca, Colección Intiyan, Quito, 1981; Schmucler, H.: **De la revolución verde a la revolución informática**, en C. Durán, F. Reyes Matta y C. Ruiz (eds.): *La Prensa: del Autoritarismo a la Libertad*, CERC-ILET, Santiago, 1989; Schiller, H.: **La libre circulación de la información y la dominación mundial**, en F. Reyes Matta (ed.): *La Información en el Nuevo Orden Internacional*, ILET, México, 1977; Simpson, M.: **Comunicación, Alternativa y Cambio Social en América Latina**, UNAM, México, 1981; Subercaseaux, B.: **El debate internacional sobre políticas culturales y democracia**, CENECA, 1986; Verón, E.: **Acerca de la producción social del conocimiento: el «estructuralismo» y la semiología en la Argentina y Chile**, en *Lenguajes*, Núm. 1, 1975.

279

Introducción

La década de los ochenta es, indudablemente, un momento de gran expansión del campo de las comunicaciones en América Latina. En esos años se produce un acelerado proceso de modernización por medio del cual el campo de las comunicaciones se autonomiza y se complejiza enormemente. Se producen también significativas transformaciones de los sistemas de comunicación existentes hasta ese entonces. Entre ellas se puede mencionar la «masificación» de los medios más tradicionales. Es así que la prensa se transforma en objeto de consumo masivo como resultado de los procesos de alfabetización y la radio concluye su proceso de popularización. Al mismo tiempo, se produce un cierto desplazamiento de estos medios por la televisión, que viene a instalarse en el centro de los procesos políticos y culturales de la región. Se producen también un conjunto de innovaciones técnicas —la televisión a color, la televisión por cable, las antenas parabólicas, la transmisión vía saté-

lite— que vienen a alterar las características más tradicionales de la oferta y la recepción. Se masifica el parque de receptores de aparatos de televisión y se integran las redes de transmisión para cubrir completamente los territorios nacionales. Por otra parte, se produce un proceso significativo de informatización de los sistemas productivos de información y se consolida el desarrollo de una verdadera «clase» de profesionales de la comunicación. Uno de los resultados de este conjunto de transformaciones es el surgimiento de una cultura audiovisual, que viene a coexistir —y quizás, en ciertos casos, a desplazar— a la cultura del texto y la más tradicional cultura de la oralidad.

Frente a este conjunto de cambios que se producen en la década del ochenta, pero que se vienen gestando a partir de la década del cincuenta, cabe preguntar: ¿Cómo ha sido pensado el tema de las comunicaciones en América Latina en años recientes? ¿Cómo han sido concebidas las aceleradas y significativas transformaciones del campo? ¿Cuáles han sido las principales tendencias de análisis? ¿Cómo han respondido las teorías y metodologías de investigación al proceso de transformación radical de los sistemas comunicativos?

Para caracterizar las tendencias actuales en el análisis de la comunicación es necesario situarlas en el contexto de su desarrollo. Con este fin destinamos una primera sección de este trabajo a describir los principales paradigmas que han estado presentes en los estudios de la comunicación en América Latina. En una segunda sección examinamos las principales tendencias que se desarrollaron en la década del ochenta, en un contexto que se podría definir como de «crisis de paradigmas».

Los paradigmas en perspectiva

Interesa trazar un breve panorama histórico de los estudios de la comunicación en América Latina a partir de las grandes ideas que presidieron su desarrollo. Para comenzar, quisiéramos plantear dos hipótesis respecto a este itinerario conceptual. La primera es que, desde sus inicios hacia fines de los años cincuenta, los estudios de la comunicación en América Latina han tenido un alto grado de politización e ideologización. La politización de estos estudios —que, como veremos, sólo se modifica en la década del ochenta, en un contexto de «crisis» de los paradigmas globales— deviene de su relación particular con los procesos políticos del continente en las últimas décadas. Específicamente, esta politización resulta de la estrecha vinculación de estos estudios con los procesos de transformación social, los modelos de desa-

rollo y las propuestas políticas de cambio estructural. Por otra parte, la politización de estos estudios también deviene de una concepción particular del rol del intelectual imperante en América Latina —especialmente en las décadas del sesenta y setenta— que enfatizaba el compromiso con los procesos de cambio social y la necesidad de poner el conocimiento intelectual al servicio de estos cambios.

La segunda hipótesis es que el inicio de los estudios de la comunicación en América Latina estuvo marcado por la existencia de modelos teóricos extranjeros. Los procesos de comunicación en América Latina fueron pensados, especialmente en las décadas del sesenta y comienzos de los setenta, con categorías e instrumentos conceptuales provenientes de otras realidades. Esta «dependencia» conceptual sólo viene a alterarse a mediados de los años setenta, cuando se intenta construir un nuevo paradigma de la comunicación a partir de la propia realidad latinoamericana.

En lo que se refiere al itinerario conceptual de los estudios de la comunicación en América Latina podemos distinguir tres «momentos» diferentes en los que un determinado paradigma teórico tiende a prevalecer. Existe un cuarto «momento», la década del ochenta, que no puede ser caracterizado a partir de un determinado paradigma teórico.

Los estudios de la comunicación en América Latina se iniciaron a comienzos de la década del sesenta bajo la influencia de ciertas teorías norteamericanas sobre la comunicación. En este primer momento, que es el *funcionalista*, predominan dos tipos de enfoques en la literatura latinoamericana: la orientación hacia efectos y el modelo de difusión de innovaciones tecnológicas. La orientación hacia efectos fue un elemento importante de lo que se ha venido a denominar el *Communication Research*, desarrollado en Estados Unidos en el período de post-guerra por investigadores tales como H. Laswell, R. Merton, Lazarsfeld y otros. Esta perspectiva centra el análisis del proceso de comunicación en los efectos que los medios tienen sobre los receptores. En una breve caracterización, se podría sugerir que esta perspectiva descansa sobre tres supuestos básicos. En primer lugar, como lo ha señalado **L. Ramiro Beltrán**, el modelo:

«implica una concepción vertical, unidireccional y no procesal de la naturaleza de la comunicación. Definidamente, omite el contexto social. Al hacer de los efectos sobre el receptor la cuestión capital, concentra en él la atención de la investigación y favorece al comunicador como un poseedor incuestionado del poder de persuasión unilateral.»

Esta concepción «vertical y unidireccional» del proceso de comunicación descansa en un segundo supuesto: el público de los medios está compuesto por individuos aislados e indefensos que constituyen una «masa amorfa». Esta noción de público fue tomada de la teoría de la «sociedad de masas» y de la «cultura de masas» que en esa época comenzaba a tomar forma en los Estados Unidos. El tercer supuesto es «que los medios masivos de comunicación eran prácticamente omnipotentes, teniendo la capacidad de manejar a voluntad el comportamiento de la gente» (**Beltrán**). De esta manera, la orientación hacia los efectos atribuye a los medios un significativo poder de persuasión sobre la «masa». Se pensaba que los medios masivos tenían efectos directos sobre la conducta de la gente y que, en definitiva, ésta podía ser «manipulada» directamente a través de los medios.

El análisis de la comunicación en términos de efectos pronto se plantea el problema práctico de cómo producir determinados efectos en el público. Por esta vía el «análisis de los efectos» pasa a ser parte de una «ciencia de la persuasión al servicio del ajuste social»: una ciencia con un claro sesgo en favor del *status quo*, cuyo propósito básico era producir conformidad (**Beltrán**). La aplicación de esta «ciencia» en América Latina algunos años después también se pone al servicio de una determinada concepción política. Pero esta vez en el contexto de lo que se vino a denominar el «sub-desarrollo» (**Merino Utreras**).

En este nuevo contexto la perspectiva del *Communication Research* se combina con otro enfoque que también tuvo una fuerte influencia en los estudios iniciales de la comunicación en América Latina. Este es el modelo de difusión de innovaciones, el que contenía una serie de supuestos sobre el sub-desarrollo, el desarrollo y la relación entre comunicación y modernización. En este modelo, «sub-desarrollo» significaba básicamente «atraso» o «carencia». Entonces, si

«el tema era el atraso, la falta de información para pasar a la era moderna, de lo que se trataba era de buscar soluciones a través de la educación. Una educación para el desarrollo y, ¿qué es educar para el desarrollo? Es, ante todo, alfabetizar; en segundo lugar, enseñar a usar la tierra, a cultivar, en el caso de América Latina en que la inmensa mayoría de la población era campesina. Y ante el tercer problema que se constata, el de la explosión demográfica, enseñar a planificar la familia, enseñar a regular el nacimiento de los seres humanos para que éstos puedan ser útiles al nuevo modelo de desarrollo que se les estaba planteando» (**Schmucler**).

Esta perspectiva de la educación como solución al problema del sub-desarrollo otorga a los medios de comunicación masiva un papel político fundamental: *comunicar para el desarrollo* (**Schmucler**). Los medios masivos debían ser usados para transmitir ciertos conocimientos que eran considerados necesarios para conseguir el desarrollo. Se podían buscar las formas adecuadas para que estos conocimientos tuvieran los «efectos» deseados, pero los contenidos ya estaban definidos por un modelo que no era objeto de discusión. Se produce así una complementariedad entre la visión de los medios importada del *Communication Research* y la visión del proceso de desarrollo contenida en el modelo de difusión de innovaciones.

Es importante destacar que en este primer momento se da una estrecha relación entre teoría y práctica. Esto porque en el paradigma funcionalista los medios pasan a ser meros instrumentos para conseguir un objetivo preciso: la «realización» del modelo de desarrollo de acuerdo a las pautas capitalistas tradicionales.

El segundo momento en el desarrollo de los estudios de la comunicación en América Latina, que se podría denominar el *momento de la corriente crítica*, aparece en la segunda mitad de los años sesenta. Este momento se inicia con la «instalación» relativamente autónoma del enfoque semiológico en Brasil y Argentina. Sin embargo, el momento se desarrolla y tiene su auge con la hegemonía conseguida por el paradigma crítico, en el que el estructuralismo marxista y ciertas versiones de la teoría de la dependencia son aplicadas al campo de la comunicación. En este período el enfoque semiológico pierde su autonomía y se pone al servicio de la crítica ideológica.

La semiología constituye una primera respuesta a los estudios funcionalistas. Frente a un paradigma en el cual los medios se constituían en meros instrumentos para la transmisión de contenidos previamente elaborados, la semiología se plantea el problema de la materialidad de los mensajes. Específicamente, lo que el estudio «estructural de los mensajes» plantea es el tema del funcionamiento de los lenguajes masivos en la producción social de la significación. Pero a través de este tema lo que el análisis semiológico comienza a hacer visible es el problema de la ideología de la cual esos mensajes son portadores.

El enfoque semiológico llega a Latinoamérica directamente de Europa (especialmente, desde Francia) y encuentra sus expresiones más desarrolladas en la crítica literaria brasilera (**Campos**) y en el análisis de los lenguajes masivos que se realizan en Argentina, donde incluso se funda una «Asociación Argentina de Semiótica» que publica la revista *Lenguajes*. Cabe destacar que el enfoque semiológico posiblemente

encuentra su mayor elaboración y desarrollo en los trabajos de Eliseo Verón (**Verón**).

Sin embargo, como se ha señalado, el enfoque semiológico pierde pronto su autonomía y se pone al servicio de la corriente crítica que se desarrolla a fines de los años sesenta en Chile, desde donde ejerce influencia hacia el resto de América Latina. El principal exponente de esta corriente es *Armand Mattelart*, quien en esos años dirige el Centro de Estudios de la Realidad Nacional (CEREN). En la configuración del paradigma crítico convergen dos tipos de orientaciones. Por una parte, el estructuralismo marxista que en esos años se desarrollaba en Europa bajo el nombre de Althusser. Por otra parte, una cierta versión de la teoría de la dependencia. A estas dos orientaciones se viene a sumar como método el enfoque semiológico.

La corriente crítica realiza una reflexión marxista de la comunicación en América Latina que echa mano a la «teoría de la ideología» formulada por Althusser. Simplificando, se podría sugerir que el supuesto básico de esta reflexión es que los medios de comunicación masiva constituyen «aparatos ideológicos» que representan los intereses de las clases dominantes. Aparatos de dominación cuyo papel principal consiste en transformar los intereses específicos de las clases dominantes (la oligarquía, la burguesía) en intereses generales de toda la sociedad. En definitiva, los medios son concebidos como aparatos que sirven para legitimar la estructura de dominación existente en las sociedades latinoamericanas.

En los estudios de la corriente crítica, la teoría althusseriana de la ideología sirve para darle una apariencia de cientificidad al estudio de la comunicación. Sin embargo, lo que efectivamente se hace es denunciar un determinado sistema de comunicaciones. En esta denuncia cumple un papel destacado una cierta versión de la «teoría de la dependencia» que está presente en los trabajos de *André Gunder Frank*, *Theotonio dos Santos* y *Ruy Mauro Marini*. En realidad, esta versión de la «teoría» no es más que una mera «aplicación» de la teoría del imperialismo, ya elaborada dentro del marxismo, a la situación latinoamericana. Aplicación por medio de la cual se busca denunciar el sistema de expansión y de acumulación de capital que se desarrolla a escala mundial.

El enfoque semiológico viene a ponerse al servicio de esta denuncia ideológica que recurre a la combinación entre teoría althusseriana de la ideología y versión marxista de la dependencia. De hecho, este enfoque pasa a operar como un método específico de análisis de mensajes y, por esa vía, como un método de crítica ideológica. Crítica que se amplía a los diversos géneros de la comunicación masiva: desde las historietas (**Mattelart y Dorfman**), a las revistas del

corazón (**Mattelart y Piccini**) y a las noticias (**Mattelart**).

Finalmente cabe destacar que, al igual que en el «momento funcionalista», en este segundo momento de desarrollo de los estudios de la comunicación también se da una estrecha vinculación entre teoría y práctica. Ello porque en este momento los estudios de la comunicación se realizan en función directa de una práctica política. Más aún, pasan a ser estrictamente funcionales a un determinado proyecto político.

Llegamos así al tercer momento, el *momento de las políticas nacionales de comunicación*. Este es un momento que comienza a desarrollarse a mediados de los años setenta en el contexto de las dictaduras militares de América del Sur y se vincula estrechamente con la propuesta para un nuevo orden internacional de la información. Este tercer momento se diferencia de los anteriores a lo menos en dos sentidos. Por una parte, cabe destacar que en este momento se realizan los primeros estudios de la comunicación en América Latina que no son una simple «aplicación» de modelos conceptuales elaborados previamente en otras realidades. En efecto, en este momento se realiza el primer intento de construir un paradigma de la comunicación a partir de la propia realidad latinoamericana (y, más en general, de las realidades de los países del Tercer Mundo). Por otra parte, este tercer momento se diferencia de los anteriores porque en el intento de construcción de este paradigma participan, además de científicos sociales, actores de la política y del mundo de las comunicaciones. Esto hace que el tema de las comunicaciones se transforme, más que nunca, en tema de debate político.

El nuevo paradigma de la comunicación surge de un cierto diagnóstico del sistema informativo a nivel internacional y de las premisas sobre las que se sustenta. Se trata de un cuestionamiento que busca mostrar que el orden informativo internacional se basa en el desequilibrio informativo entre las naciones y en la dependencia cultural. A nivel de las premisas, el cuestionamiento se dirige fundamentalmente a las nociones de «libertad de información» y de «libre flujo de información». La crítica señala que el concepto de «libertad de información» se ha transformado en un «sinónimo de la libertad que deben gozar los propietarios de los medios de comunicación para informar en la forma que lo estimen más conveniente» (*J. Somavía* en **Reyes Matta, 1977**). En relación al concepto de «libre flujo de información» la crítica indica que a través de su aplicación práctica se busca defender «estructuras oligopólicas» y un «etnocentrismo unidireccional» (**Schiller**). Las agencias internacionales de noticias son vistas como el ejemplo más claro de este «etnocentrismo unidireccional» y, además, como un

primer «ejemplo» del fenómeno de la transnacionalización de las comunicaciones (**Schiller** y los otros artículos de la segunda parte de **Reyes Matta**, 1977 dedicada al tema de las agencias internacionales de noticias).

Del cuestionamiento del sistema internacional de la información —que hereda claramente parte de la retórica que caracterizó a la corriente crítica— va a surgir la propuesta para un nuevo orden informativo, así como la noción de políticas nacionales de comunicación. La propuesta para un Nuevo Orden Internacional de la Información se materializa a través del conocido *Informe MacBride*, que fue el resultado del trabajo realizado por una comisión de expertos a pedido de la UNESCO (**MacBride**). En el ámbito de los principios, la propuesta señala básicamente la necesidad de los países subdesarrollados de avanzar hacia la «autodependencia informativa» de manera creativa, es decir, buscando nuevos criterios de selección y de presentación de las noticias. Se señala que de esta nueva práctica informativa —que debería basarse en la solidaridad de los países de la periferia— debería surgir también *la otra noticia*, como una afirmación de la independencia y la soberanía cultural de estos países. Pero en definitiva, el objetivo central de la propuesta es avanzar hacia una «democratización» efectiva del flujo informativo a nivel internacional. La idea de desarrollar políticas nacionales de comunicación es la otra cara de esta propuesta: es el intento por «democratizar» las comunicaciones en el plano interno de los países.

Mucho más que en el diagnóstico (que simplemente reitera elementos de la retórica de la corriente crítica) e incluso que en los contenidos de la propuesta (que también son bastante retóricos) la originalidad y el carácter renovador de este nuevo paradigma parecen encontrarse en los conceptos que justifican el afán democratizador. ¿En qué consiste esta renovación? **Peter Schenkel** señala:

«A partir de la década del 70 comienza un cuestionamiento general... y viene a perfilarse un nuevo enfoque, un nuevo "paradigma" de la comunicación. Este paradigma aún no se presenta como un edificio acabado, pero algunos de sus pilares más importantes son "el derecho a la comunicación", "la comunicación como recurso", "la comunicación horizontal y participativa", "la planificación de la comunicación" y "el flujo equilibrado de noticias". Son estos conceptos los que confluyen hacia el final de la década pasada en el debate sobre un "nuevo orden informativo mundial" con —en el fondo— dos grandes vertientes de postulados: "La de-

mocratización de la comunicación en el plano interno de los países" y la "democratización del flujo informativo a nivel internacional".»

Según **Schenkel**, seis postulados configurarían los parámetros centrales de este «nuevo paradigma de la comunicación». Ellos son: la comunicación horizontal, la comunicación participativa, el derecho a la comunicación, las necesidades y recursos de la comunicación, los flujos equilibrados de información y la tarea promotora del Estado; estos postulados se exponen a continuación siguiendo a **Schenkel**.

La tesis de la «comunicación horizontal» se contrapone al concepto de comunicación —presente en los estudios funcionalistas— como un flujo vertical y unidireccional. Esta nueva tesis

«se basa en el concepto de la comunicación como un flujo bidireccional y horizontal donde el emisor es a la vez receptor y el receptor a la vez emisor. La masa ya no es un inerte receptor de los mensajes elaborados en la cúspide de la pirámide comunicacional, sino también es fuente creadora de información...»

La tesis de la «comunicación participativa», muy ligada a la anterior, implica el involucramiento del público en la producción y en el manejo de los sistemas de comunicación. Más aún, implica el involucramiento del público «en los distintos niveles de producción, de toma de decisiones y de planeamiento». El concepto de «derecho a la comunicación» significa «invertir al ser humano con una garantía poderosa para poderse desenvolver como protagonista activo y consciente». La idea de «necesidades y recursos de la comunicación» implica que «en base al derecho y las necesidades de comunicación, el ser humano y particularmente los grupos sociales deben disponer de los recursos de comunicación necesarios para ejercer plenamente este derecho de comunicar sus necesidades». La noción de «flujos equilibrados» apunta a una democratización de los sistemas de comunicación de acuerdo a estos postulados. Finalmente, se señala que «la traducción del nuevo paradigma de comunicación en una realidad viviente no se producirá por sí sola, sino que tiene por requisito un papel activo del Estado».

Este conjunto de postulados, desarrollados en la segunda mitad de la década del setenta, sirvieron para crear ciertas agencias nacionales de noticias así como ciertos sistemas de coordinación entre estas agencias. Sin embargo, el nuevo paradigma de la comunicación —que emergía a fines de los años setenta como una esperanza romántica de que en América Latina se desarrollara el nuevo orden de la informa-

ción— no se tradujo en «una realidad viviente» durante la década de los ochenta. Desde el punto de vista de los estudios, se mantienen vigentes algunos conceptos del nuevo paradigma, pero la utopía se hace pedazos y el paradigma entra en el contexto más generalizado de «crisis de paradigmas».

La comunicación en los ochenta

Existe un claro paralelo entre los paradigmas que configuran el itinerario de los estudios de la comunicación en América Latina y los procesos políticos en los cuales éstos se desarrollaron. El primer momento, en el cual predominó el paradigma funcionalista, se desarrolló y fue funcional a los procesos de reforma que en esos años se vivían en el continente. El segundo momento, en el cual predominó el paradigma crítico, se desarrolló y fue estrictamente funcional a los proyectos revolucionarios que se desarrollaron hacia fines de la década del sesenta. Finalmente, el tercer momento, en el cual predominó el paradigma de las políticas nacionales de comunicación, se desarrolló en el contexto de las dictaduras militares y, en gran medida, operó como una contestación a la situación de autoritarismo que caracterizó a esos sistemas.

284

La década del ochenta está marcada por los procesos de democratización, de concertación y de rearticulación de la sociedad civil en diversos países de la región. ¿Qué sucede en este nuevo contexto con el tema de la comunicación? Como tendencia general, se observa un *proceso de profesionalización* de los estudios de la comunicación, que ha implicado la construcción de una agenda temática especializada, el desarrollo de enfoques más neutrales y la recuperación de lo empírico. Este proceso de profesionalización conduce a dejar de lado los paradigmas que estuvieron presentes en los estudios de la comunicación en décadas anteriores y, por tanto, a un desplazamiento desde los estudios paradigmáticos a estudios que operan con teorías de rango medio. En parte, el proceso de profesionalización es un intento por superar los reduccionismos que caracterizaron a los estudios paradigmáticos. Pero sobre todo, es una respuesta a la creciente complejidad y protagonismo que ha asumido el campo de las comunicaciones. Complejidad y protagonismo por medio del cual se ha hecho evidente que éste debe ser considerado como un *campo específico* y no, como sucedía en muchos de los estudios paradigmáticos, como un epifenómeno (de la economía, de la política). Pero no sólo se ha hecho evidente la especificidad del campo. Este también se ha mostrado como un *campo especializado* que responde a la densidad cultural de las socieda-

des modernas. Todas estas evidencias han llevado a una especialización del debate y a una cierta re-definición del concepto de cultura. Esta ya no es concebida exclusivamente en términos generales para referirse a todos los fenómenos de expresión de sentido —a la manera de «todo es cultura»— sino, más bien, para referirse a un campo específico y especializado en el que intervienen determinados aparatos, tecnologías, códigos, lenguajes, circuitos, etc. Finalmente, se observa también un proceso de redefinición de los vínculos que tradicionalmente se establecieron entre los estudios de comunicación y los procesos políticos. En particular, se observa que los estudios de la comunicación han dejado de estar subordinados a proyectos e ideologías políticas.

Esa es la tendencia general. En términos más específicos es posible distinguir un primer «momento» —los inicios de la década— en que se mantienen vigentes algunos de los rasgos que constituyeron el «nuevo paradigma de la comunicación». Estos rasgos van a confluir en la corriente alternativista. En la segunda mitad de la década se inicia otro momento en el que se busca asumir la complejidad de los sistemas de comunicación. El desafío viene a ser cómo articular modernización con democracia de manera que éstos no sean términos excluyentes.

El «nuevo paradigma de la comunicación» claramente no se tradujo en una «realidad viviente» en la década de los ochenta. Pero dejó como saldo una serie de conceptos que orientaron la investigación a comienzos de la década dentro de lo que se podría denominar la corriente «alternativista». De clara inspiración cristiana y, más precisamente, del radicalismo católico, la corriente alternativista se constituyó en una contestación al autoritarismo de parte de quienes se encontraban en una situación de marginalidad y de exclusión. Echando mano a conceptos tales como el de «comunicación horizontal» y «comunicación participativa», esta corriente intenta constituir «espacios de libertad» que sean alternativos a la industria cultural y a la cultura de masas. Bajo el rótulo de la «investigación para la acción» esta corriente se propone diseñar y poner en marcha proyectos de «comunicación alternativa». Las radios populares, los boletines poblacionales, sindicales o de Iglesia y cualquier otro tipo de micromedios se constituyen en experiencias de comunicación alternativa, de esa otra comunicación en la que todos son emisores y receptores a la vez, esa comunicación que altera el concepto dominante de noticias para entregar información «auténticamente» popular, que expresa una sensibilidad diferente que capta experiencias y realidades a través de nuevos registros (**Reyes Matta, 1983 y Simpson**).

La comunicación alternativa fue el último refugio en

el que se escondió la esperanza —y la utopía— de esa otra comunicación. Del nivel macro, es decir, de la propuesta de transformación del sistema mundial de la información, la esperanza se vino a refugiar en lo micro. El espacio de lo cotidiano, lo territorial, lo micro y lo popular pasa a ser visto como el terreno más fértil para transformar el sueño en «realidad viviente». De ahí que se produce una exaltación de lo local-popular en tanto espacio que se sitúa en la marginalidad, es decir, fuera del sistema y, por consiguiente, en tanto espacio que contiene las semillas de esa otra comunicación. Se trata de darle «voz a los sin voz» pero también de rescatar otra sensibilidad. Sin embargo, la utopía de la comunicación alternativa nuevamente se hace pedazos.

La reflexión que acompañó las prácticas de «comunicación alternativa» deja —para la investigación en comunicaciones— un cierto saldo positivo. Desde el punto de vista temático, esta reflexión viene a poner en la agenda ciertos elementos que no habían estado presentes anteriormente. En particular, plantea los temas de las prácticas de comunicación y de la vida cotidiana, así como los temas de lo local, lo territorial y lo micro. Además, plantea el tema de la cultura popular y de las prácticas de comunicación en la cultura popular¹.

Es necesario destacar que aun cuando la corriente alternativista dejó un saldo positivo para la investigación, en ella todavía está presente un paradigma totalizador con un carácter marcadamente reductivista que intenta ordenar el tema de la comunicación en torno a un determinado eje. Desde el punto de vista de la formulación de políticas esta continuidad reductivista representa un claro peligro. El peligro consiste en proponer la alternatividad (a la industria cultural, a la cultura de masas) como eje fundamental de una política de comunicaciones.

La corriente alternativista tuvo un carácter dominante al inicio de la década. Sin embargo, en esos años ya comienzan a emerger una serie de estudios más fragmentarios, de carácter no paradigmático que comienzan a dar testimonio del agotamiento del reduccionismo. Tomando el caso chileno, se pueden mencionar una serie de estudios realizados a comienzos de la década que avanzan hacia una caracterización del sistema comunicativo autoritario (**Munizaga, Gutiérrez y Riquelme**). Posteriormente, la atención se traslada a los cambios producidos dentro del sistema comunicati-

vo. En particular, se inicia el levantamiento «cartográfico» de los cambios en las formas de producción y en los circuitos de transmisión de los mercados de bienes simbólicos (**Brunner y Catalán**). En esos años resurge también la preocupación por las políticas de comunicación, en gran parte como una anticipación al proceso de transición democrática (**Subercaseaux**).

La tendencia a los estudios especializados, fragmentarios y no paradigmáticos se acentúa notoriamente en la segunda mitad de la década de los ochenta. Estos estudios dan cuenta de una gran diversidad temática a través de la cual se asume la complejidad del campo de las comunicaciones. Por una parte, se asumen las dimensiones de lo micro social, de lo local, de lo cotidiano, de lo popular. Por otra parte, se asumen los fenómenos de la cultura de masas y de la industria cultural, con todas las transformaciones que se han producido en los últimos años. Esta complejidad es asumida, además, de manera no paradigmática y con un fuerte énfasis en lo empírico.

Tres líneas de análisis, en las que se desarrollan ciertas teorías de rango medio, de alguna manera representan esta tendencia. En primer lugar, un nuevo tipo de análisis de las culturas populares. Este es un análisis que ya no se basa —como sucedía con los estudios de la corriente alternativista— en la oposición entre cultura popular y cultura de masas (o comunicación popular y comunicación de masas), análisis que identificaban lo popular como el espacio de lo Otro, de las fuerzas de negación del sistema. Es, más bien, un tipo de análisis que busca indagar en las formas de constitución de lo popular al interior de la cultura de masas. **Martín-Barbero**, quien ha sido pionero en esta línea, señala:

«estamos descubriendo estos últimos años que lo popular no habla únicamente desde las culturas indígenas o las campesinas, sino también desde la trama espesa de los mestizajes y las deformaciones de lo urbano, de lo masivo. Que, al menos en América Latina, y contrariamente a las profecías de la implosión de lo social, las masas aún *contienen*, en el doble sentido de controlar pero también de tener dentro, al pueblo. No podemos entonces pensar hoy lo popular... al margen del proceso histórico de constitución de lo masivo... No podemos seguir construyendo una *crítica* que desliga la masificación de la cultura del hecho político que genera la emergencia histórica de las masas y del contradictorio movimiento que allí produce la no exterioridad de lo masivo a lo popular, su constituirse en uno de sus modos de existencia.»

¹ Para un desarrollo de estos temas ver el libro de VV.AA: *Comunicación y Culturas Populares en Latinoamérica*, Felafacs-Gustavo Gilli, México, 1987, que contiene las ponencias presentadas al «Segundo seminario de la comisión de comunicación de CLACSO» realizado en Buenos Aires en 1983.

Esta línea de análisis parte de una relectura del proceso histórico latinoamericano que relaciona el desarrollo de las culturas populares a las condiciones de existencia de la «sociedad de masas». Relación por medio de la cual se va a desarticular el mundo de lo popular en tanto espacio de lo otro para constituir a lo masivo en un nuevo modo de existencia de lo popular (**Martín-Barbero**).

En segundo lugar, una línea de investigación sobre recepción de medios y consumo cultural, tema que ha estado casi totalmente ausente de los estudios de comunicación en la región. Esta línea viene a llenar un vacío que ha significado dejar de lado variables claves para comprender la complejidad cultural de nuestras sociedades y, muy particularmente, el fenómeno de la cultura de masas. El análisis busca incorporar la dimensión del consumo en un análisis más global del campo cultural. Pero su importancia va más allá del interés académico, pues crecientemente se detecta la relevancia que adquieren los estudios sobre este tema en el plano de la formulación de políticas culturales. En particular, se advierte que un planteamiento democrático en este terreno implica superar creativamente las formulaciones meramente dirigistas y vincular orientaciones globales con demandas reales de una diversidad de segmentos de la población.

286

En estos últimos años se han realizado las primeras encuestas —y los primeros análisis— de consumo cultural en diversos países de la región. Este trabajo pionero ha sido coordinado por el Grupo de Políticas Culturales de CLACSO (**Landi, Vacchieri y Quevedo, García-Canclini, Piccini y Safa y Catalán y Sunkel**). El análisis del consumo cultural sobre la base de encuestas ha indicado simultáneamente la necesidad de incorporar otras metodologías de análisis para abordar el tema de la recepción, es decir, de la forma en que los públicos se apropian y usan los mensajes de la comunicación masiva. Más precisamente, éste ha indicado la necesidad de utilizar metodologías de investigación más cualitativas para examinar cómo distintos segmentos del público masivo decodifican y re-semantizan los mensajes de la comunicación masiva. Los primeros análisis en esta línea ya comienzan a emerger (**Martín-Barbero**).

Finalmente, está el análisis —y el debate— en torno a las políticas culturales. Este análisis parte, como los anteriores, del reconocimiento del papel decisivo que el campo cultural tiene en los procesos políticos y socio-económicos. Parte asimismo de la distinción entre dos planos de la cultura: una microscópica, local, cotidiana, propia de la esfera privada; otra de carácter macrosocial, pública, donde la cultura es producida, transmitida y consumida. Siguiendo a **Brunner**, se reconoce que el primer plano —el microscópico—

escapa a cualquier intervención directa de diseño político y que, por tanto, el ámbito de la política cultural se encuentra en el segundo plano. Más aún, se reconoce que mediante políticas culturales no se obtienen desarrollos significativos en la cultura de una sociedad. Sin embargo, existen «políticas culturales específicas que, sin determinar ellas solas algún desarrollo cultural significativo,... sin embargo, pueden incidir (de maneras más o menos directas o inmediatas) en esos desarrollos mediante la producción de efectos políticos pertinentes». Por ejemplo, pueden «incidir en la propiedad de los medios de producción cultural; en la formación de los agentes culturales especializados, la circulación de los bienes culturales; en el consumo de ellos; en el almacenamiento o conservación de esos bienes; en su comercialización, etc.»

El análisis parte de una discusión de los modelos de hacer políticas culturales en distintos países y situaciones socio-políticas (**Brunner y García-Canclini**). Pero, tal como en el caso del análisis del consumo, el interés va más allá de lo estrictamente académico, pues se trata de pensar —en los contextos de redemocratización— en cómo incidir políticamente en el terreno de la cultura, lo cual pasa por imaginar los elementos de política cultural para la democracia. En este sentido, es necesario reconocer que cada uno de los paradigmas de la comunicación que estuvieron presentes en el desarrollo político latinoamericano de las últimas décadas suponía un determinado modelo de política cultural. Comunicación para el desarrollo, comunicación y liberación, *la otra comunicación* fueron paradigmas que implicaban distintos modelos de política cultural. Sin embargo, estos distintos modelos tenían un elemento común. Implicaban una política dirigista, con un fuerte contenido valórico, que asignaba al Estado un rol protagónico. En estos distintos diseños de política cultural se sacaba al Estado de su neutralidad ética y se le asignaba un rol de afirmación de determinados valores culturales.

La situación cambia hacia fines de los ochenta. Quizás la gran ruptura en este campo es que se ha avanzado hacia un cierto consenso (que ciertamente encuentra una serie de detractores) en el sentido de que la democracia requiere una política cultural no dirigista. En esta política el rol del Estado se reduce a garantizar la pluralidad. Como lo señala **J. J. Brunner**:

«si se trata de definir el carácter general de una *política cultural* para la democracia, lo único que de ella puede postularse es que debe producir unos *arreglos institucionales básicos* tales que permitan la expresión de los intereses *sustantivos* de los individuos y grupos que componen la sociedad. Dichos arreglos bási-

cos no podrían otorgar, facilitar o promover la hegemonía cultural de un grupo... sino meramente crear un marco institucional de posibilidades a través del cual los individuos y los diversos grupos, tradiciones, etc. de la sociedad puedan materializar sus intereses culturales... con una *mínima* seguridad de que ese arreglo institucional garantizará que, dada la distribución de recursos... ninguno se verá eliminado o tendrá una expresión completamente inadecuada a su presencia en la sociedad.»

Se trata así de una política inevitablemente formal que busca crear estructuras de oportunidades e impedir que ellas sean objeto de un cierre ideológico.

Como hemos señalado, esta posición encuentra una serie de detractores. Posiblemente, es en el ámbito de ciertos partidos políticos donde aún se encuentran modelos de política cultural claramente dirigistas. Sin embargo, la crítica más aguda al modelo formalista no se establece sobre la base de una política dirigista,

sino más bien sobre un cierto concepto de la identidad cultural. El concepto de cultura como «síntesis vital» y la proposición de que América Latina tiene una «síntesis cultural propia», completamente diferente a la de la modernidad europea, ha sido desarrollado por **P. Morandé**, siguiendo de cerca las reflexiones que se encuentran en el Documento de Puebla. La proposición de que América Latina tiene una identidad cultural propia «que ha enfrentado el advenimiento de la cultura urbano-industrial» es una llamada a defender esa identidad frente a la «amenaza» de la modernidad. Es también un intento de recuperar esa identidad que se encontraría en ciertos componentes celticos y de religiosidad popular, así como en la «cultura de la oralidad». La política cultural que aquí se hace presente no es aquella que asigna al Estado un rol dirigista. Es más bien aquella que implica el rescate de las tradiciones contra la «amenaza» modernizante.

Carlos CATALAN
Guillermo SUNKEL

LAS RELACIONES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE CON LOS ESTADOS UNIDOS EN LOS AÑOS NOVENTA: LA PRIMACIA DE LO ECONOMICO *

288

Trabajos considerados: Carrothers, T. (1990): **The United States and Latin America After the Cold War**, The Wilson Center, Latin American Program, *Working Papers*, Núm. 184. Castañeda, J.G. (1990): **Latin America and The End of The Cold War**, *World Policy Journal*, Vol VII, núm. 3. CEPAL (1991): **Latin American and Caribbean Trade and Investment Relations With the United States in the 1980s**, LC/WAS/L/13. CEPAL (1990): **Economic Survey of the United States, 1989**, LC/G.1644. CEPAL (1989): **Economic Survey of the United States, 1988**, LC/WAS/L.5. Dornbusch, R. (1990): **U.S. Mexican Trade Relations**. Testimonio ante el Subcomité de Comercio, Comité de Medios y Arbitrios, Cámara de Representantes de los Estados Unidos. Falcoff, M. (1990): **Latin America Alone?** *The American Enterprise*. Fauriol, G.A. (1990): **The Shadow of Latin American Affairs**, *Foreign Affairs*, Vol. 69, núm. 1. Gleijeses, P. (1991): **Shattered Hope: The United States and the Guatemalan Revolution, 1944-1954**, Princeton University Press, New Jersey. Hirschman, A.O. (1990): **Good News Is Not Bad News**, *The New York Review of Books*. Inter-American Dialogue (1990): **The Americas In A New World**, Washington D.C. The Aspen Institute. Lipset, S.M. (1990): **Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada**, Routledge, Nueva York. Ronfeldt, D. (1989): **A New Dark Age for Latin America?** *Hemisphere*, otoño de 1989. Rosenthal, G. (1990): **Las ciencias sociales en el proceso de democratización**, *Micronoticias*, CEPAL/Santiago MS-47.

En el hemisferio occidental, las relaciones económicas se han desplazado hasta la cúspide de la agenda, en contraste con los años de la Guerra Fría, en los que prevalecía la seguridad. La política exterior de los Estados Unidos en América Latina y el Caribe, durante la Guerra Fría, alternó entre la seguridad y los objetivos idealistas, en detrimento de estos últimos.

Las consecuencias del fin de la Guerra Fría para las relaciones hemisféricas apenas están comenzando a discernirse, aunque ya existen diversas proyecciones optimistas y pesimistas.

La Iniciativa para las Américas (IPA) ilustra cómo los objetivos económicos dominan la agenda de las relaciones hemisféricas. Asimismo, las impresionantes transformaciones experimentadas por la política económica externa de México, conducentes a las negociaciones en curso para establecer una Zona Norteamericana de Libre Comercio (ZNLCO), apuntan hacia algunos de los portentosos cambios que apenas pueden empezar a anticiparse.

El factor central para explicar estas impresionantes transformaciones en las relaciones hemisféricas se encuentra en el surgimiento en América Latina y el Caribe de un nacionalismo nuevo, más positivo, que contrasta con el nacionalismo defensivo que prevaleció durante los años de la Guerra Fría.

Finalmente, como resultado, las relaciones interamericanas han llegado a una encrucijada retadora y sin precedentes que conduce ya sea a que América Latina retroceda a la depresión y a la dictadura, o bien a que surja una zona de libre comercio hemisférica que apoye a la democracia y a los gobiernos civiles.

Las relaciones interamericanas durante la guerra fría

Hace cuarenta y cinco años, mientras que los Estados Unidos conducían una parte del mundo hacia la construcción de un sistema de libre comercio multilateral, dentro de un marco de iniciativa privada, a América Latina le preocupaban otros problemas de carácter relativamente más inmediato¹.

* Trabajo presentado al Simposio sobre *Los Estados Unidos y América Latina: Redefinición de los propósitos de los Estados Unidos en la post-Guerra Fría*, patrocinado por la Distinguished Visiting Tom Slick Professorship of World Peace, The Lyndon Johnson School of Public Affairs, The University of Texas en Austin, 28 de febrero-1 de marzo de 1991.

¹ Un análisis global se encuentra en: CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS, SENADO, *United States and Latin American Policies Affecting Their Economic Relations*, estudio preparado a solicitud del Subcomité sobre Asuntos de las Repúblicas Americanas del Comité de Relaciones Exteriores por la National Planning Association (NPA), Washington, D.C., GPO, 1960.

En primer término, ante la conclusión de las hostilidades, había preocupación respecto a la abolición en los Estados Unidos de los controles de precios sobre las materias primas, por las consecuencias que ello tendría sobre las exportaciones tradicionales de América Latina. Durante la confrontación, los precios de estas exportaciones tradicionales experimentaron un alza sostenida, que sacó a América Latina de la Gran Depresión y que le permitió la acumulación de saldos en dólares muy respetables.

La abolición de los controles de precios sobre las materias primas, en efecto, evocó el espectro de la Gran Depresión, generando preocupación en toda América Latina y el Caribe respecto a un posible revertimiento de la balanza comercial, lo cual se temía que marcaría el desencadenamiento de otro período traumático de escasez de divisas y de restricciones a la capacidad de importar.

Estas aprehensiones se unieron a las ubicuas ansiedades ideológicas de la Guerra Fría y condujeron al surgimiento en América Latina y el Caribe de una forma defensiva de nacionalismo. Ultimamente, se le han atribuido casi todos los males a los postulados de este nacionalismo defensivo, en la forma de la sustitución de importaciones, la planificación y la integración hacia adentro, aunque no puede negarse que éstos estaban a tono con las aprehensiones y las ansiedades de aquellos tiempos.

Los límites de este nacionalismo defensivo se pusieron de manifiesto en el hemisferio cuando *Arbenz*, apenas amenazó con trascenderlos, fue derrocado en Guatemala, mediante una operación encubierta, «poco costosa», lo cual reveló la supremacía avasalladora del objetivo estratégico de contener al comunismo. (Véase **Glejeses** (1991), que es el trabajo definitivo sobre este episodio).

Cuando los límites fueron realmente trascendidos, por la revolución cubana, la Alianza para el Progreso incorporó como objetivos instrumentales ciertas reformas económicas y sociales esenciales, pero como antídotos contra el comunismo. Esta alternabilidad entre la seguridad y otros objetivos, cuando había que escoger, generó lo que un agudo observador caracterizó como una de las contradicciones más profundas en la política exterior de los Estados Unidos en el hemisferio. «En América Latina», dijo *Stanley Hoffman*, «los Estados Unidos simultáneamente hacen esfuerzos hacia el desarrollo y el progreso que no pueden tener éxito a menos que sacudan oligarquías y que disloquen intereses creados, así como esfuerzos para evitar la subversión y la insurgencia que consisten en apresurarse a defender las amenazadas puertas y que por consiguiente fortalecen el *status quo*»².

Hasta principios de los años setenta, la política exterior de los Estados Unidos en el hemisferio occidental se inspiró en los elevados motivos derivados del equilibrio global, hasta que ocurrió el caso de Chile, en el que, una vez más, los límites volvieron a ponerse de manifiesto.

La contraparte, que correspondía a las ansiedades ideológicas de la Guerra Fría en los Estados Unidos, consistió en la utilización por algunos líderes latinoamericanos de una áspera retórica anti-comunista y de promesas solemnes de fidelidad a los «valores occidentales», utilizados algunas veces para justificar la represión interna y para obtener recompensas económicas.

El final de los años setenta vio el retorno de los objetivos relativamente más idealistas a la política exterior de los Estados Unidos en el hemisferio occidental, con el énfasis en los derechos humanos. Una vez más, cuando hubo que escoger, éstos también se vieron relegados como resultado del estallido de la confrontación entre las super-potencias en Centroamérica, detonado por la victoria sandinista en Nicaragua en 1979.

Lo que después se convirtió en «la última batalla de la Guerra Fría» se peleó en los campos de Centroamérica, donde un par de confrontaciones armadas todavía permanecen irresueltas hasta hoy, como los últimos vestigios de la confrontación bipolar, o como ironías trágicas que el fin de la Guerra Fría ha hecho anacrónicas. El problema en Centroamérica, ha dicho un observador, es que «las modas llegan tarde y se quedan demasiado».

289

Las consecuencias del fin de la guerra fría para el hemisferio occidental

Más allá de algunas aprehensiones inmediatas causadas nuevamente por el temor a la negligencia que podría causar la atención, estimada excesiva, que recientemente ha recibido Europa Oriental, algunos cambios impresionantes han ocurrido en América Latina y el Caribe.

Primero, la desaparición de la amenaza a la seguridad ha colocado otros temas, tales como los narcóticos, la migración y aún el medio ambiente en el primer plano de la agenda inter-americana. En los términos de **Thomas Carrothers**, del Wilson Cen-

² Véase S. HOFFMAN, *Gulliver's Troubles or the Setting of American Foreign Policy*, McGraw Hill, Nueva York para el Council on Foreign Relations, 1968, pág. 187.

ter, esto significa que «la baja política» se ha vuelto dominante³.

Asimismo, el giro simultáneo hacia la democracia y los regímenes civiles en América Latina le ha dado al hemisferio un grado sin precedentes de homogeneidad ideológica, fortalecido por un nuevo consenso pragmático respecto a la política económica, resultante del desencanto causado por la experimentación con opciones más radicales e ideológicas, de la izquierda y de la derecha.

Finalmente, en medio de la depresión más severa de los últimos cincuenta años, así como de inmensas transferencias negativas, precios de las materias primas en picado, y crecientes niveles de pobreza, hay una búsqueda activa de alternativas que puedan conducir a la reactivación económica y a sacar a la región del bache de los años ochenta.

En este contexto, pueden encontrarse proyecciones tanto optimistas como pesimistas respecto al futuro del hemisferio.

Por ejemplo, **David Ronfeldt**, de la Rand Corporation, ve el futuro como una desoladora «era oscurantista», causada por el fracaso de la democracia, durante la cual el hemisferio se hundirá en la violencia desenfrenada bajo una nueva generación de dictadores.

Marc Falcoff, del American Enterprise Institute (AEI), está convencido que, debido a la pérdida de importancia relativa, los Estados Unidos podrán desligarse de América Latina y dedicarle mayor atención a México, porque ambos comparten una frontera común.

En una línea similar, **Georges A. Fauriol**, del Center of Strategic and International Studies (CSIS), sugiere que los Estados Unidos deben adoptar un «sistema inter-americano de dos niveles», en vez de la noción de una sola asociación hemisférica. Este sistema le daría preferencia a ciertos socios comerciales, particularmente «a aquéllos que están más cercanos geográfica, económica y socialmente», mediante la creación de una zona norteamericana de libre comercio, mientras que con el resto de los países las relaciones podrían manejarse multilateralmente.

En contraste, desde otras direcciones han surgido escenarios relativamente más positivos.

Hay quienes consideran que las consecuencias del fin de la Guerra Fría son positivas hasta para la izquierda. En los términos de **Jorge G. Castañeda**, académico mexicano bien conocido en los Estados Unidos, los

cambios en Europa ya han eliminado tres «desventajas» que afectaban a la izquierda latinoamericana. Esta «absolución triple» ha liberado a la izquierda de sus vínculos cubano-soviéticos, de sus propensidad totalitarias y finalmente, de su postura anti-norteamericana.

El **Inter-American Dialogue**, un grupo de ochenta ciudadanos prominentes de Canadá, el Caribe, América Latina y los Estados Unidos, en su informe recientemente divulgado afirma que los cambios que ha traído consigo el fin de la Guerra Fría le permiten al hemisferio abordar asuntos urgentes, tales como la restauración de la vitalidad económica, la protección ambiental y el fortalecimiento de la democracia.

Para **Albert Hirschman**, los años de la Guerra Fría, durante los cuales los Estados Unidos estuvieron «intensa, casi obsesivamente preocupados... no necesitan ser llorados», porque pueden ser seguidos positivamente por lo que *Burke* llamó «una negligencia sabia y saludable». Ante la desaparición de una de las alternativas, Hirschman ve una reducción considerable en los Estados Unidos de la «propensidad a intervenir», así como una disminución de la polarización de la política doméstica latinoamericana, hasta la retórica usada para presentar los problemas de América Latina se está tornando más positiva.

Como sea, del fin de la Guerra Fría ya han resultado por lo menos tres cambios fundamentales que pueden identificarse en la política exterior de los Estados Unidos en el hemisferio occidental. Primero, la seguridad como objetivo ha sido desplazada de la cúspide de la agenda por la economía. Como consecuencia, segundo, la política exterior de los Estados Unidos se ha vuelto más transparente, por la ausencia de motivos ulteriores y avasalladores. Y tercero, los Estados Unidos están menos preocupados por colocarse del lado del *status quo*, porque han desaparecido las razones para sospechar que cualquier cambio sólo podía beneficiar al adversario.

La Iniciativa para las Américas

Es en este contexto que el lanzamiento por el presidente Bush de la Iniciativa para las Américas (IPA), en junio de 1990, ha generado una respuesta sorprendentemente positiva. Varias razones explican esta reacción entusiasta ante lo que fue inmediatamente percibido como una profunda reorientación en las relaciones inter-americanas, que supera otras propuestas globales, tales como la Alianza para el Progreso, aun cuando sólo abarca objetivos estrictamente económicos.

Gert Rosenthal, Secretario Ejecutivo de la Comisión

³ «Lo importante es aceptar como norma de las relaciones entre los Estados Unidos con América Latina un conjunto desarreglado de temas que no es susceptible a los enfoques reduccionistas. La baja política en el sentido de la política exterior debe ser aceptada como alta política» (pág. 18).

Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 4, le atribuyó esta reacción positiva a los factores siguientes. Primero, la Iniciativa se refiere a los que se consideran los temas principales de la agenda hemisférica, tales como la deuda, la inversión, el medio ambiente y el comercio. Segundo, la propuesta abre la puerta a negociaciones que nadie sabe precisamente cuándo y dónde concluirán, lo cual hace que sea una fórmula más paternalista y unilateral, desprovista de itinerario exacto. En estos términos, los rasgos finales de la Iniciativa surgirán a medida que se vayan abordando los distintos temas en las negociaciones que se avecinan. Finalmente, la Iniciativa favorece las negociaciones con grupos de países, otorgándole legitimidad y apoyando aquellos esquemas de integración que existen en toda la región, ofreciéndoles una oportunidad para adaptarse a una orientación más proyectada hacia afuera.

La presentación de la Iniciativa ha desencadenado una dinámica imprevista que ha tomado por sorpresa a la mayoría de observadores. Más allá de las primeras reacciones, tales como las numerosas llamadas telefónicas de felicitación recibidas por el presidente Bush de varios colegas latinoamericanos y caribeños, el mero anuncio de la Iniciativa, de un solo brochazo, fijó la agenda de las relaciones hemisféricas para los años noventa. Por ello, tratándose de una Administración que ha sido acusada de falta de «visión», el alcance y la cobertura de la Iniciativa seguramente satisfizo hasta a los más críticos. (Véase **Carrothers** 5).

Asimismo, se han observado movimientos inmediatos en los diferentes «pilares» de la Iniciativa 6. Por ejemplo, en el frente comercial, numerosos gobiernos latinoamericanos han firmado «acuerdos marco», similares a los que ya existían con México y Bolivia. Entre ellos, Colombia el 1 de julio; Ecuador el 23 de julio; Chile el 1 de octubre; Honduras el 1 de noviembre y Costa Rica el 28 de noviembre; Venezuela y Perú están en curso de negociación.

Más aún, dada la predilección expresada por el presidente de los Estados Unidos por negociar acuerdos de libre comercio «con grupos de países que se hayan asociado para propósitos de liberalización co-

mercial», se encuentran en curso negociaciones con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (Mercosur), así como con Centroamérica, el Pacto Andino y la Comunidad del Caribe.

Los otros dos pilares de la Iniciativa también han adquirido mayor concreción, mediante la presentación por el presidente Bush de un proyecto de ley, «para avanzar tanto en los elementos de deuda como en los de inversión de la Iniciativa, la cual también contiene un enfoque innovador respecto al medio ambiente» 7.

Para «fomentar y apoyar las reformas orientadas por el mercado y el crecimiento económico en América Latina y el Caribe», el proyecto de ley contiene los elementos siguientes:

i) 500 millones de dólares en contribuciones, en un lapso de cinco años, para un fondo de inversión administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El propósito del Fondo es otorgar donaciones para apoyar reformas en la política de inversión, así como asistencia técnica para privatizaciones, el desarrollo de una infraestructura empresarial, de mercados de capital y para entrenamiento y programas educativos.

ii) El BID también establecerá programas de préstamos sectoriales en apoyo a reformas que conduzcan a la liberalización de los regímenes de inversión, como medio para atraer la escasa inversión extranjera, así como para estimular el retorno del capital fugado.

iii) Una ventanilla será establecida en el Departamento del Tesoro para apoyar la reducción de la deuda de aquellos países que cumplan los siguientes criterios de elegibilidad: a) un programa económico con el Fondo Monetario Internacional o con el Banco Mundial; b) un préstamo del BID para apoyar las principales reformas a la inversión, o un régimen abierto de inversión; y c) un programa financiero negociado con los bancos comerciales.

iv) Le otorga autoridad al Secretario del Tesoro para presidir un proceso inter-agencial de intercambio de deuda nueva o reducida, pactada a tasas de interés concesionales, por deudas pendientes con la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) y el programa de exportaciones de alimentos P.L. 480. Asimismo, los préstamos del EximBank y las garantías de crédito otorgadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) podrán ser reducidos, vendidos o cancelados.

4 Declaración emitida con motivo de la visita del presidente Bush a América del Sur. Santiago, Chile, 30 de noviembre de 1990.

5 «La política latinoamericana un tanto opaca de la Administración Bush... es una política definida por el colapso de un paradigma controlador y por la ausencia de un reemplazo», pág. 8.

6 El mejor informe de progreso de las actividades inmediatas relacionadas con la IPA aparece en: COUNCIL OF THE AMERICAS, «Latin America Applauds Enterprise for the Americas Initiative», *Washington Report*, otoño de 1990, págs. 13 y 21.

7 LA CASA BLANCA, OFICINA DEL SECRETARIO DE PRENSA, *Remarks by The President in Transmittal to Congress of the Enterprise For The Americas Act of 1990*, 14 de septiembre de 1990.

lados para facilitar los intercambios de deuda por naturaleza o de deuda por capital.

v) Finalmente, el componente ambiental, le permite a cada país elegible reducir su deuda y negociar un acuerdo con los Estados Unidos respecto al pago de intereses en moneda local de las obligaciones reducidas. El acuerdo creará un fondo ambiental, propiedad del país deudor, para recibir los pagos de intereses, así como para determinar el uso de estos recursos, a través del otorgamiento de donaciones para programas y proyectos. Un comité local, compuesto por representantes del país elegible, del gobierno de los Estados Unidos y de grupos privados ambientalistas, se dedicará a la formulación de tales proyectos y programas.

Esta breve descripción de los componentes de deuda e inversión de la Iniciativa para las Américas revela algunos puntos sobresalientes. Primero, el liderazgo que el Tesoro de los Estados Unidos está ejerciendo para poner en práctica los componentes de inversión y deuda de la Iniciativa. Segundo, el papel decisivo asignado al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en la ejecución de ambos aspectos. Y tercero, en contraste con los años de la Guerra Fría, el énfasis que se ha colocado en los objetivos estrictamente económicos.

292

Presentada cinco semanas antes de que el Congreso entrase en receso, la autorización para reducir deudas PL480 fue la única parte de la propuesta que alcanzó ser aprobada. En consecuencia, el Ejecutivo tendrá que presentarle otra vez el resto de la propuesta al nuevo Congreso.

Entretanto, en lo álgido de la crisis del Golfo Pérsico y del intenso debate interno alimentado por la recesión, respecto al presupuesto federal y el déficit fiscal, el presidente Bush visitó Brasilia, Montevideo, Buenos Aires, Santiago y Caracas. Aun cuando no se alcanzaron muchos resultados concretos durante la visita, ésta le dio al Presidente la oportunidad de verificar personalmente la reacción sorprendentemente positiva que ha generado la Iniciativa para las Américas (IPA)⁸.

Las relaciones entre México y los Estados Unidos

En medio de este dinamismo, el movimiento más decisivo en el hemisferio hacia una forma más positiva

⁸ La cobertura más completa de la visita en la prensa de los Estados Unidos, se encuentra en: PAMELA CONSTABLE, *Boston Globe*, 27 y 28 de noviembre; así como 2, 3, 4, 6, 7 y 8 de diciembre.

de nacionalismo, se encuentra en lo que está ocurriendo en las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y México, que está culminando en la iniciación de negociaciones para la creación de una zona de libre comercio.

Hasta hace muy poco, con excepción de unos pocos estudiosos como *Sydney Weintraub*, muchos veían todo ello como imposible de poner en práctica. El interés de *Weintraub* en el tema data de 1981, cuando dijo, «tanto para México como para Canadá, el libre comercio bilateral o trilateral les permitiría una reducción del proteccionismo sin tenerle que abrir sus mercados completamente a todos los demás países, proporcionándole a sus industrias la oportunidad de competir en el gran mercado norteamericano sin tenerle a la protección». Siempre realista, *Weintraub* concluyó, «el impedimento principal al libre comercio en Norteamérica es político. Los países más débiles económicamente, México y Canadá, temen que el libre comercio genere algunas pérdidas de soberanía y de identidad cultural. Este impedimento no puede ser vencido con argumentos intelectuales. No obstante, hay que evitar que ello impida el análisis de los costos y de los beneficios económicos potenciales»⁹.

Aún menos viable era considerado el libre comercio en todo el hemisferio occidental, con algunas excepciones como *Rudiger Dornbusch*, quien en un seminario recientemente patrocinado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) dijo: «América Latina debería buscar una apertura comercial bilateral como la que México y los Estados Unidos ya están negociando, los beneficios económicos están claros y los costos políticos en términos de soberanía perdida son insignificantes»¹⁰.

Durante muchos años México fue uno de los practicantes más activos del nacionalismo defensivo, ya sea erigiendo barreras casi insuperables a las importaciones, mediante procedimientos rígidos de otorgamiento de licencias, o mediante la prohibición sin excepciones de la inversión extranjera en ciertos sectores, considerados estratégicos para la preservación del control nacional y de la soberanía.

⁹ Estas observaciones aparecen en el resumen del trabajo de S. WEINTRAUB, «Trade Integration of the United States, Canada and Mexico», en CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS, COMITÉ ECONOMICO CONJUNTO, *The Political Economy of the Western Hemisphere: Selected Issues for U.S. Policy*, GPO, Washington, 18 de septiembre de 1981, págs. 179-208.

¹⁰ Véase R. DORNBUSCH, «Comentarios a Albert Fishlow, Latin American Exports Strategy in the 1990's», en BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, *Seminario: The World Economy, Latin America and the Role of the IDB*, Washington D.C., 25-27 de octubre de 1989, págs. 203-205.

Este trasfondo defensivo explica en parte por qué entre los dieciocho países de América Latina y del Caribe que han emprendido, durante los años ochenta, la apertura unilateral de sus regímenes comerciales, las reformas de México sobresalen entre las más profundas e impresionantes. Este movimiento hacia la liberalización unilateral del comercio puede observarse, con diferente intensidad y velocidad, a lo largo de América Latina y el Caribe (véase **CEPAL**, 1991).

Por ejemplo, en 1982, los aranceles mexicanos estaban dispersos en dieciséis tasas diferentes que iban desde 0 a 100 por 100, equivalente a un promedio ponderado de 27 por 100. No obstante, el régimen comercial descansaba esencialmente en procedimientos estrictos de otorgamiento de licencias a la importación, los cuales después de 1982 se aplicaban a todas las importaciones.

Junto con un préstamo de política comercial otorgado por el Banco Mundial, en 1985, se adoptaron las primeras decisiones de lo que después se convirtió en una reforma radical del régimen comercial mexicano, consistentes en la reducción inmediata de la cobertura de los permisos de importación a menos de un tercio de todas las importaciones.

El ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, conforme a sus siglas en inglés), en 1986, desencadenó un proceso de rebajas arancelarias que condujo, dos años después, a la adopción de cinco diferentes tasas arancelarias, que iban desde cero a 30 por 100, excediendo por mucho el compromiso de México con el GATT de que los aranceles no excederían el 50 por 100. Asimismo, fueron abolidos los permisos a la importación para tres cuartas partes de todas las importaciones y fueron eliminados todos los precios de referencia para las importaciones.

A la altura de 1989, los permisos de importación sólo se requerían para una quinta parte de todas las importaciones y la tasa arancelaria promedio había sido reducida al 13 por 100, mucho más de la mitad por debajo del promedio prevaleciente cuando comenzaron las reformas.

Como consecuencia de este dismantelamiento acelerado y unilateral, la estructura y la composición del comercio exterior de México experimentó una transformación impresionante, particularmente con los Estados Unidos (véase **CEPAL**, 1990). Porque, después de todo, México es el tercer socio comercial individual de los Estados Unidos, con el comercio en ambos sentidos situado, en 1989, en los 52 mil millones de dólares, de los cuales 25 mil millones corresponden a exportaciones de los Estados Unidos y 27 mil millones a exportaciones mexicanas. También, de

los 60 mil millones de dólares que alcanzaron las importaciones de América Latina y el Caribe en 1989, 40 por 100 se originaron en México, mientras que de los 49 mil millones exportados por los Estados Unidos en el mismo año a América Latina y el Caribe, casi 50 por 100 fueron a México.

La profunda transformación en la estructura del comercio exterior de México se manifestó en los siguientes indicadores. Las exportaciones de manufacturas mexicanas a los Estados Unidos pasaron de 4,4 mil millones de dólares en 1980 a casi 20 mil millones en 1989, mientras que las exportaciones de petróleo se redujeron por la mitad, de un máximo de 8,7 mil millones en 1983 a 4,4 mil millones en 1989. Por otra parte, las exportaciones de los Estados Unidos hacia México, durante los últimos dos años, experimentaron un aumento espectacular de 10 mil millones de dólares, desde 14,5 mil millones en 1987 a 25 mil millones en 1989.

Por estas razones, la preocupación de que la apertura del libre comercio pueda causar aumentos súbitos de los flujos comerciales pueden ser exageradas, porque más de la mitad de las exportaciones de México ya ingresan a los Estados Unidos bajo regímenes especiales, ya sea bajo el US HTS-9802 (*maquila*) o bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG).

Por ejemplo, en 1988, de un total de 23,5 mil millones de dólares importados por los Estados Unidos desde México, 10,8 mil millones ingresaron bajo el HTS-9802, así como 2,2 mil millones bajo el SPG. (véase **CEPAL**, 1989). En el mismo año, las inversiones de los Estados Unidos en México alcanzaron 5,5 mil millones de dólares y dos terceras partes de las exportaciones de México fueron enviadas a los Estados Unidos.

En consecuencia, más que representar una ruptura radical, las negociaciones para establecer una zona de libre comercio entre México y los Estados Unidos, al igual que las ocurridas entre Canadá y los Estados Unidos, intentan básicamente la formalización de los intensos, amplios y profundos niveles de interdependencia que ya existen entre ambos socios comerciales. Véase la vigorosa declaración presentada por **Rudiger Dornbusch**.

Esta vez, el ingrediente nuevo, la diferencia crítica, se encuentra en el profundo cambio que ha experimentado la política comercial mexicana. Este último hace que las negociaciones comerciales con los Estados Unidos aparezcan casi como la culminación natural de un proceso, mediante el cual el dismantelamiento unilateral del proteccionismo se ve recompensado, vinculándolo a un mayor acceso a mercados.

Este fue el contexto en el cual, el 22 de mayo de 1990, el Senado mexicano recomendó la apertura de negociaciones, invocando como razones la localización geográfica de México, la historia de sus relaciones comerciales y la relación complementaria con la economía de los Estados Unidos¹¹.

Con base en esta recomendación y conforme a la sección 1102 (c) (3) (C) de la Ley General de Comercio y Competitividad de los Estados Unidos de 1988, «un acuerdo comercial puede ser alcanzado... con cualquier país sólo si... dicho país solicita la negociación», el 25 de agosto de 1990, el presidente Salinas solicitó formalmente a los Estados Unidos el inicio de negociaciones para la creación de una zona de libre comercio. El 25 de septiembre, el presidente Bush le notificó al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes la intención de negociar un acuerdo de libre comercio con México, así como el interés de Canadá de participar en dichas negociaciones.

«Una zona de libre comercio que abarque los tres países», declaró el presidente Bush, cuando se anunció la decisión de incluir a Canadá en las negociaciones, «crearía un mercado norteamericano de 360 millones de personas, con una producción anual de más de 6 billones de dólares». El presidente Bush también declaró que «este acuerdo sería un primer paso dramático hacia la creación de una zona de libre comercio hemisférica, que iría desde la Punta Barrow en Alaska al Estrecho de Magallanes»¹².

Factores explicativos de estas transformaciones

Como ya se indicó, la eliminación de la primacía de la seguridad ha hecho que los objetivos de la política exterior de los Estados Unidos en el hemisferio sean más transparentes. Al mismo tiempo, ha permitido el desplazamiento de otros objetivos hacia el primer plano. Así, el espacio dejado libre en la cúspide de la agenda fue ocupado, casi de inmediato, por un buen número de objetivos económicos.

La recepción de la Iniciativa para las Américas (IPA) demuestra abundantemente que la agenda ya se ha desviado hacia los temas económicos, tales como el comercio, la deuda, la inversión y el medio ambiente.

¹¹ Véase WILLIAM BRANIGAN, «Mexico Eyes Pacts With U. S. and Canada», en *The Washington Post*, 24 de mayo de 1990.

¹² Véase OFICINA DEL REPRESENTANTE COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS, *Excerpt from a Press Conference by the President*, 5 de febrero de 1991.

Aún para enfrentarse a otros temas como la interdicción del tráfico de estupefacientes, el cual tiene un componente obvio de seguridad, existe preferencia por abordar simultáneamente la dimensión económica, lo cual también es aplicable al caso del medio ambiente o al de los flujos migratorios.

Por consiguiente, si las relaciones inter-americanas se caracterizaron durante los últimos cuarenta y cinco años por la primacía de la seguridad, ya existen suficientes indicaciones de que durante los años noventa esta primacía le pertenece a los asuntos económicos.

Adicionalmente, en América Latina y el Caribe, la experiencia de los años ochenta —«la década perdida»— también ha conducido a un realineamiento de prioridades en una dirección coincidente con el énfasis en los asuntos económicos.

No obstante, una transformación más profunda puede estar detrás de este reordenamiento de prioridades. A lo largo de América Latina y el Caribe, existe amplia evidencia de que el nacionalismo defensivo de los años de la Guerra Fría está siendo remplazado por una forma nueva de nacionalismo, más positiva y más afirmativa.

Una de las fuentes de este nuevo nacionalismo puede encontrarse en la ampliación y la diversificación de las élites económicas, que está ocurriendo como resultado de la apertura de las economías, así como por la consecuente diversificación de los sectores exportadores e importadores.

En cierta medida aún insuficientemente percibida, además de los exportadores tradicionales de café, trigo, azúcar y carne, en América Latina y el Caribe han surgido otros empresarios, algunos de ellos relativamente pequeños, que están produciendo exportaciones no-tradicionales y que están promoviendo, con el apoyo de algunos grupos de importadores, la apertura de estas economías al comercio internacional.

Estos nuevos grupos empresariales parecen estar menos preocupados por obtener el apoyo del gobierno para defender sus porciones del mercado interno, escudándose detrás de murallas proteccionistas. En contraste, estos empresarios nuevos aparecen más interesados en obtener apoyo para la conquista agresiva de mercados externos. Pueden citarse numerosos casos exitosos que confirman esta tendencia, tales como los exportadores de concentrado de jugo de naranja congelado de Brasil, los exportadores de fruta chilena, los cultivadores de flores de Colombia, o bien los exportadores guatemaltecos de tejidos a mano y de otras artesanías.

Quizás sea aún más crucial que este nuevo nacionalismo haya perforado el supuesto, ampliamente sostenido, de que el libre comercio entre socios deshi-

guales fatalmente conduce a un juego que suma cero, en ventaja del más fuerte, del más grande, o del relativamente más desarrollado.

Antaño parecía no admitirse excepción a esta regla inmutable. La receta consecuente era que, en todo sentido, la mejor política era evitar las relaciones asimétricas, o por lo menos abstenerse de ellas en la mayor medida posible¹³.

Esta afirmación se hacía valer entre socios de diferente tamaño, entre diferentes niveles de desarrollo, y hasta entre países en desarrollo. Así lo revelan los numerosos conflictos, respecto a la distribución de costos y beneficios de la liberalización comercial, que infestaron casi todos los esquemas de integración económica promovidos durante los años sesenta y setenta. Varios ejemplos pueden encontrarse en el hemisferio occidental, como el caso de Honduras dentro del Mercado Común Centroamericano (MCCA), así como el caso de los países relativamente menos desarrollados dentro de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el caso de Bolivia dentro del Pacto Andino. Este supuesto también sustentó la decisión de muchos países en desarrollo de abstenerse de pertenecer al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

Es un signo de los tiempos que este supuesto fatalista ahora se encuentre descalificado, quizás porque como dijo recientemente *Adam Michnik*, «lo que hemos aprendido durante el año pasado (1989) es que en la historia no hay determinismo»¹⁴. Por sostener que dondequiera que ocurran relaciones comerciales entre socios desiguales, el más débil siempre resultará perdedor, este «determinismo unívoco»¹⁵ excluye la posibilidad de que tales relaciones, al menos algunas veces, puedan generar resultados de signo positivo, o beneficios mutuos.

En este sentido, un ejemplo que contradice este resultado supuestamente preordenado se encuentra en el hemisferio occidental. Las relaciones comerciales

entre Canadá y los Estados Unidos, aún más desde que se aprobó el acuerdo de creación de la zona de libre comercio entre ellos, constituye un precedente positivo de relaciones comerciales mutuamente ventajosas entre socios de diferente tamaño, pero de similar nivel de desarrollo.

También, el precedente de Canadá ofrece una fuente abundante de experiencia exitosa para un socio más pequeño en lo que es, por mucho, la relación comercial bilateral más intensa del mundo, la cual alcanzó en 1989, en ambos sentidos, casi 170 mil millones de dólares.

El precedente canadiense también es atractivo políticamente, porque niveles de interdependencia de tal intensidad han podido sostenerse sin «pérdida de alma nacional», sin que se pierda la identidad nacional. Al contrario, **Seymour Lipset**, en un reciente estudio comparativo entre Canadá y los Estados Unidos, encontró que esta intensa relación ha contribuido a fortalecer una identidad canadiense distinta.

Por todas estas razones, esta forma más positiva de nacionalismo que está surgiendo en América Latina y el Caribe, centrada alrededor de los beneficios mutuos, en los términos de *Antonio Villamil*, está moviendo las relaciones inter-americanas de «la confrontación hacia la asociación»¹⁶. Asimismo, está señalando la posibilidad de que las relaciones inter-americanas en los años noventa se parezcan a la relación de saldo positivo que prevalece entre los Estados Unidos y Canadá.

Más allá de las negociaciones que ya están ocurriendo en el marco de la Iniciativa para las Américas (IPA), pueden encontrarse otros indicadores que ponen en evidencia que este énfasis en los beneficios mutuos y en la cooperación se están volviendo predominantes en las relaciones entre América Latina y los Estados Unidos, así como en las relaciones intra-latinoamericanas.

Por ejemplo, algunos países latinoamericanos, tales como Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay, se han unido a Australia, Canadá, Nueva Zelanda, así como a Fiji, Hungría, Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia, para formar lo que se conoce como el Grupo Cairns de exportadores de cereales. Específicamente, el Grupo Cairns ha estado apoyando la iniciativa de los Estados Unidos, dentro de las negociaciones de la Ronda Uruguay, para desmantelar el proteccionismo agrícola. Uno de los aspectos más fascinantes de estas negociaciones es que la propuesta ha encontrado la resistencia, casi hasta el punto de poner en peligro toda la Ronda Uruguay, de Japón y de la Comunidad Europea.

¹³ Albert Hirschman, a principios de los años ochenta, sugirió que era necesario desplazarse «más allá de la asimetría», en el prefacio a la nueva edición de su obra clásica, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, Berkeley, 1945, reimpresso en 1980. Este prefacio también fue publicado separadamente con el título «Beyond Asymmetry: Critical Notes On Myself as Young Man and on Some Other Old Friends», en *Essays in Trespassing*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981, págs. 27-33.

¹⁴ Véase A. MICHNIK, «The Two Faces of Europe», *The New York Review of Books*, 19 de julio de 1990, pág. 7.

¹⁵ Véase GERT ROSENTHAL, «Democracia y economía», *Revista de la CEPAL*, Núm. 43, abril de 1991, pág. 8.

¹⁶ Véase ANTONIO VILLAMIL, en *Hemisphere*, verano de 1990, págs. 2-3.

Indicaciones de esta nueva forma más positiva de nacionalismo también pueden encontrarse en las relaciones intra-latinoamericanas, como por ejemplo en el reciente acuerdo de integración económica entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay¹⁷. Mucho más al punto va la reciente renuncia de Brasil y de Argentina al desarrollo de armas nucleares¹⁸. Lo mismo puede decirse del anuncio reciente, durante la cumbre de Tuxtla entre los Presidentes de México y Centroamérica, de la decisión de iniciar negociaciones tendientes a la creación de una zona de libre comercio entre ellos¹⁹.

Nuevas perspectivas

Antes de concluir que en el hemisferio occidental ha sonado la hora en la que el león yacerá con el cordero, estos acontecimientos pueden ser mejor interpretados como señales de que las relaciones hemisféricas han llegado a una encrucijada retadora y sin precedentes.

Un camino conduce a más de lo mismo, o peor aún, a un retroceso a lo que el Presidente Bush en Buenos Aires caracterizó como «los días del dictador». El otro camino conduce hacia una zona de libre comercio, que abarque todo el hemisferio y que sea mutuamente beneficiosa, como resultado del surgimiento de relaciones hemisféricas cualitativamente diferentes.

Sería ocioso elaborar una lista exhaustiva de los requerimientos que deberán cumplirse para que prevalezca este último camino. Ello sería equivalente a lo que Hirschman llama «la perniciosa forma de pensar» que consiste en plantear «precondiciones». Más bien, es más fructífero, en los términos de Hirschman, «pensar en lo posible más que en lo probable»²⁰, identifi-

cando algunos de los retos que aparecen en el horizonte para América Latina y el Caribe, así como para los Estados Unidos y para Canadá.

La consolidación de los logros democráticos alcanzados en América Latina y el Caribe demanda la modernización de las estructuras productivas, para adaptar estas economías a un contexto internacional cambiante, así como para la reducción efectiva de la pobreza²¹.

El contexto menos aprehensivo de los años noventa hace posible que la política exterior de los Estados Unidos cese de colocarse del lado del *status quo*, por la desaparición de las razones que llevaban a sospechar que las reformas podían beneficiar al adversario estratégico.

Más aún, la apertura mutua de mercados en el hemisferio, como parte de la agenda de la Iniciativa para las Américas, es crucial para el fortalecimiento del pluralismo, en apoyo de los nuevos empresarios latinoamericanos y caribeños, entre quienes se encuentran desde los exportadores de productos no-tradicionales hasta los «informales» descritos por *Hernando de Soto*²².

Asimismo, por primera vez, un límite interno está surgiendo gradualmente a las acciones de política exterior de los Estados Unidos en América Latina y el Caribe, con la presencia de numerosos votantes hispanos, particularmente en los decisivos estados del «cinturón del sol», Tejas y California, a lo largo de la frontera con México. Al punto que el calendario aprobado para las negociaciones del acuerdo de libre comercio con México, las cuales se espera que concluyan en el verano de 1992, se dice que ha sido decisivamente influenciado por el calendario electoral de los Estados Unidos.

Finalmente, la forma más eficiente de llevar a cabo las negociaciones comerciales que se acercan es multilateralmente, a través de la consolidación y el fortalecimiento de los esquemas de integración que ya existen en América Latina y el Caribe. Primero, esto contribuirá a superar algunas de las inseguridades que persisten y que la asimetría todavía genera. Segundo, permitirá evitar el llamado enfoque del «núcleo

¹⁷ Véase DANIEL CHUDNOVSKY y FERNANDO PORTA, «En torno a la integración económica argentino-brasileña», en *Revista de la CEPAL*, Núm. 39, diciembre de 1989, págs. 127-145.

¹⁸ Véase «Declaración de Foz de Iguazú sobre la política nuclear conjunta de Argentina y Brasil, suscrita el 28 de noviembre de 1990», circulada como documento oficial en el Consejo Permanente de la Organización de Estados Americanos (OEA) (CP/INF.3071/90 corr. 1), 3 de enero de 1991.

¹⁹ Véase «Declaración de Tuxtla Gutiérrez suscrita por Sus Excelencias los Presidentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua, el 11 de enero de 1991», circulada como documento oficial en el Consejo Permanente de la OEA (CP/INF.3090/91), 18 de enero de 1991.

²⁰ Véase A. O. HIRSCHMAN, «On Democracy in Latin America», en *The New York Review of Books*, 10 de abril de 1986.

²¹ Este es el mensaje central de las últimas propuestas presentadas por la Secretaría a los gobiernos miembros de la CEPAL, *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria de América Latina y el Caribe en los años noventa*, (LC/G. 1601-P), marzo de 1990.

²² Véase HERNANDO de SOTO, *El Otro Sendero*, Editorial El Barranco, Lima, 1986.

y los rayos»²³. Y tercero, simplificará los procedimientos de negociación, en contraste con la alternativa más parsimoniosa de llevarlos a cabo paso a paso, país por país.

El nuevo activismo de Canadá en el Hemisferio, como lo indica su incorporación a la Organización de Estados Americanos (OEA), así como su participación en las negociaciones de libre comercio entre Estados Unidos y México, permite aprender de su experiencia, asimétrica pero fructífera, con los Estados Unidos. También ofrece un potencial para que Canadá de-

sempeñe el papel de intermediario o de amigable componedor durante el curso de las negociaciones.

Resumiendo, en la actualidad, las relaciones en el hemisferio occidental se encuentran dominadas por la economía y han llegado a una encrucijada retadora y sin precedentes, que puede conducir a una zona de libre comercio próspera, siempre y cuando el nuevo nacionalismo latinoamericano y caribeño no se quede sin corresponder.

Isaac COHEN (*)

²³ En los términos de Miles Fréchette, Asistente del Representante Comercial de los Estados Unidos para América Latina, el Caribe y África, «la meta de acelerar el crecimiento económico en el hemisferio se ve mejor servida si las barreras comerciales entre los países latinoamericanos son removidas a la par de las barreras que impiden el comercio entre los países del hemisferio y los Estados Unidos. Dicho de otra manera, no queremos crear en el hemisferio, a través de la Iniciativa para las Américas, un sistema comercial de "núcleo con rayos", con los Estados Unidos como núcleo», *Remarks to DACOR Latin America Conference*, Washington D.C., 16 de enero de 1991.

(*) El autor es Director de la Oficina de Washington de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL). Las opiniones expresadas en este trabajo no necesariamente coinciden con las de la Institución.

LOS EFECTOS DE LA INTEGRACION EUROPEA SOBRE LAS ECONOMIAS DEL SUR DE EUROPA

298

Trabajos considerados: Baldwin, R. (1989): **The growth effects of 1992**, *Economic Policy*, octubre. Bliss, C. (1990): **Adjustment, compensation and factor mobility in integrated markets**, en Christopher Bliss y Jorge Braga de Macedo (eds.): *Unity with diversity in the European Economy: The Community's Southern frontier*. Cambridge, junio. Cecchini, P. et al (1988): **Europa 1992: Una Apuesta de Futuro**, Alianza Editorial, Madrid. Comisión Europea (1987): **The Regions of the Enlarged Community: Third Periodic Report on the Economic and Social Situation and Development of the Community**, Bruselas-Luxemburgo, marzo. Comisión Europea (1988): **The Economics of 1992: A Assessment of the Potential Effects of Completing the Internal Market**, *European Economy*, Núm. 35, marzo. Comisión Europea (1990): **Social Europe. The Impact of the Internal Market by Industrial Sector: The Challenge of the Member States**, *European Economy*, edición especial. Comisión Europea (1991): **Las Regiones en la Década de los Noventa. Cuarto Informe Periódico sobre la Situación y la Evolución Socioeconómica de las regiones de la Comunidad**, Bruselas-Luxemburgo. Krugman, P. R. y Venables, A. J. (1990): **Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry**, en Bliss, C. y Braga de Macedo, J. (Eds.). Neven, D. J. (1990): **Gains and losses from 1992**, *Economic Policy*, abril. Padoa, T. et al (1987): **Eficacia, estabilidad y equidad. Una estrategia para la evolución del sistema económico de la Comunidad Europea**, Alianza Editorial, Madrid. Rodrik, D. (1990): **Soft budgets, hard minds: stray thoughts on the integration process in Greece, Portugal and Spain**, en Bliss, C. y Braga de Macedo, J. (Eds.). Sapir, A. (1990): **Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry**, discusión en Bliss C. y Braga de Macedo, J. (Eds.).

Eficiencia y equidad

El objetivo de la consecución del Mercado Único es la eliminación de todo tipo de barreras a la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos —capital y trabajo— dentro del conjunto de países de la CE. A fin de lograr este objetivo, el Programa 1992 plantea diferentes medidas: liberalizar los mercados de capitales; armonizar los tipos impositivos; suprimir las diferencias en las normativas técnicas y de seguridad de los productos industriales; abrir a la competencia los mercados públicos; eliminar los controles físicos y administrativos en los pasos aduaneros y garantizar un marco de competencia abierta para la industria.

Los resultados de esta política, en el ámbito de los beneficios globales que la misma proporciona a la CE, han sido cuidadosamente estudiados. En términos estáticos, el *Informe Cecchini* estimaba que el Mercado Único significaría un incremento de la renta comunitaria, de una vez y por todas, entre un 2,5 y un 6,5 por 100. La consideración adicional de los efectos dinámicos derivados de esta política —más innovación, crecimiento más rápido de la productividad y mayor dinamismo inversor— permiten revisar al alza los cálculos iniciales: a medio plazo, el incremento de la renta comunitaria sería dos veces superior al inicialmente esperado; a largo plazo, la tasa de crecimiento económico podría verse incrementada en su componente estructural entre 0,25 y 0,90 puntos porcentuales (Baldwin, 1989).

Si bien estos beneficios derivados de la apertura y liberalización de los mercados son muy importantes, no obstante, no está garantizado que de antemano vaya a producirse una distribución espontáneamente equitativa de los mismos. En efecto, el logro de una asignación eficiente de los recursos en la CE va a generar una determinada distribución de la renta entre factores productivos, y ésta va a depender, fundamentalmente, de las ofertas de los agentes y regiones, así como de los precios a que los factores se adquieran en el mercado.

Este hecho ya fue resaltado, en un primer momento, por Padoa-Schioppa y otros (1987); estos autores señalaron que, previsiblemente, si la dimensión social y las medidas asociadas a la misma no se toman en consideración con cierta antelación a 1993, el Mercado Único puede no resultar demasiado beneficioso para ciertas regiones periféricas. Y ello resulta crítico por cuanto una comunidad económica descansa siempre sobre los beneficios que puede proporcionar a sus miembros y, en este sentido, está inevitablemente abocada a ocuparse de distribuir de forma equilibrada las ventajas económicas que ofrece a los integrantes de la misma.

Los fondos estructurales, y la política industrial y social de la CE, deben afrontar esta problemática, a fin de impedir que la integración europea acabe viéndose imposibilitada, en contenidos y en calendario. **Padoa-Schioppa y otros** (1987) hacen referencia a esta posibilidad, anticipando posibles actuaciones a que debería comprometerse la CE. En concreto, aluden a la necesidad de medidas fiscales siempre que las políticas comunitarias susciten graves problemas de equidad. Asimismo, estos autores recomiendan racionalizar e incrementar sustancialmente los fondos estructurales, asignándolos principalmente hacia las regiones menos desarrolladas y hacia las regiones en declive industrial.

La Comisión no ha realizado, hasta muy recientemente, un esfuerzo importante para concretar la probable distribución entre países y regiones de los beneficios que reporta el Mercado Único. Existe, sin embargo, absoluta unanimidad en reconocer la existencia de disparidades regionales dentro de la CE (véase a este respecto, **Comisión Europea**, 1987 y 1991), disparidades que, en muchos casos, se han visto agudizadas en el curso de los años 70 y 80. Baste notar que la ampliación de la CE, dando cabida a países como España, Grecia y Portugal, ha contribuido, por sí sola, a exacerbar estos desequilibrios.

Sobre esta faceta, **Cecchini** (1988), guarda un notable silencio. En cierto sentido, ello puede haberse considerado conveniente en la fase inicial de realización del Mercado Único, a fin de impedir una cierta radicalización dentro de la CE que, muy probablemente, hubiese dificultado el planteamiento social en términos de medidas redistributivas. En general, era preferible considerar a grandes rasgos que, con el Mercado Único, se registraría un proceso natural de difusión de la riqueza desde las regiones más ricas hacia las más pobres, produciéndose una cierta «convergencia económica».

Análisis Norte-Sur de los efectos sobre la industria

Un examen tradicional de los costes y beneficios del Mercado Único, y de cómo éstos se distribuyen a través de los diferentes países que lo integran, consiste en esencia en el análisis de dos aspectos críticos: la ventaja comparativa y las economías de escala. Así, aquellos países que, en un mercado ampliado, fueran capaces de lograr que su industria aprovechara mejor sus ventajas comparativas, y explotasen de forma más intensa sus posibles economías de escala, resultarían ser los más beneficiados por el mismo.

En este contexto, **Neven** (1990) muestra que los

países que pueden resultar más beneficiados con la consecución del Mercado Único son los países del Sur de Europa. Y ello es así, primero, porque la integración de mercados va a permitir a estos países especializarse con una mayor intensidad en aquellas producciones en las que estos países disponen de ventajas comparativas en razón de sus menores costes laborales relativos; y segundo, porque dado que el tamaño medio de las unidades productivas en estos países es menor que en el resto, un mercado más amplio les ofrece la oportunidad de obtener importantes beneficios mediante la realización de operaciones de fusión, absorción y cooperación.

Por lo que respecta al Norte, aquellas regiones del mismo que concentran sus producciones en bienes intensivos en trabajo (textiles, calzado...), pueden resultar las más perjudicadas. Y aunque bien es verdad que el Norte dispone de una ventaja comparativa importante en bienes intensivos en capital humano, la estrechez de los mercados del Sur en relación a este tipo de productos limitaría apreciablemente los beneficios que el Norte pueda obtener.

La investigación de **Neven** se realiza a partir de la diferenciación entre los dos tipos básicos de comercio: el interindustrial, basado en la ventaja comparativa, y el intraindustrial, basado en la diferenciación de producto y en el aprovechamiento de economías de escala.

A partir del conocimiento de la intensidad de los factores en cada una de las diferentes industrias y de la identificación de las producciones industriales de las que son exportadores netos cada uno de los países, **Neven** procede a caracterizar las ventajas comparativas de los mismos. Por lo que respecta al Sur, de haberse producido una explotación completa de ventajas comparativas ello debería reflejarse en una igualación de los precios relativos de los factores entre países. Sin embargo, ello no es así. Persisten diferencias en los costes laborales entre los países de la CE. Esta observación tiende a confirmar que existe la posibilidad de una mejor explotación de las ventajas comparativas en países como España, Portugal y Grecia. La situación de España es interesante por cuanto, aunque no se haya especializado en industrias intensivas en trabajo en la medida en que lo han hecho Portugal y Grecia, las diferencias observadas en los precios del factor trabajo sugieren la posibilidad de una mayor especialización de nuestro país en estas industrias.

Por otro lado, y a pesar de que la industria del Sur de Europa se caracteriza por una estructura de flujos comerciales aparentemente similar a la existente en el resto de países europeos, su estructura industrial está marcadamente diferenciada debido a la preponderan-

cia relativa de las empresas de reducido tamaño. En efecto, el estudio de Neven para un conjunto amplio de industrias en Francia, Alemania y Reino Unido, detecta que la distribución de las empresas por tamaño es prácticamente similar, lo que permite admitir que las empresas de estos países han alcanzado una cierta situación de equilibrio determinada por las condiciones estructurales de la oferta (costes) y la demanda (preferencias de los consumidores).

En el Sur de Europa, por el contrario, la distribución de las empresas por tamaño está sensiblemente sesgada en favor de las empresas de dimensión pequeña (con menos de 20 o menos de 100 trabajadores), y en contra de las empresas de dimensión grande (con más de 500 trabajadores), siendo la proporción de empresas de tamaño medio (entre 100 y 500 trabajadores) relativamente similar a la del conjunto de países anteriormente referidos.

De este análisis, se concluye que en el Norte de Europa existe un predominio de las empresas de gran dimensión, lo que permite pensar en un buen aprovechamiento por parte de éstas de las economías de escala existentes, al objeto de reducir sus costes. En el Sur predomina la pequeña empresa, y por consiguiente, si la distribución por tamaño de empresas industriales en el Sur se aproxima a la del Norte, estas empresas se aproximarán a su tamaño mínimo eficiente con el consiguiente mejor aprovechamiento de las economías de escala existentes y reducción sustancial en costes.

Por lo que se refiere a la Comisión de la CE, el principal estudio de cómo se van a distribuir los beneficios del Mercado Único entre las industrias de los distintos países miembros, está contenido en la publicación Social Europe, **Comisión Europea** (1990). El citado estudio se inicia con un proceso de identificación de los sectores industriales que puedan verse afectados de forma más intensa por la implantación del Programa 1992. Los indicadores utilizados para seleccionar estos sectores fueron cuatro: el nivel de las barreras no arancelarias, la intensidad del comercio intracomunitario, la existencia de divergencias en los precios de productos semejantes entre países, y la existencia de posibilidades de aprovechamiento de economías de escala. Como resultado de este análisis se identificaron 40 sectores, de entre 120 examinados, en los que se detectó la existencia de un grado de proteccionismo relativamente elevado que, además de limitar el comercio entre países en estos productos, impedía la explotación de economías de escala y originaba una apreciable dispersión de precios.

Estos 40 sectores fueron clasificados en cuatro grupos dependiendo de la intensidad del comercio intracomunitario en estos productos y del grado de dis-

persión de precios existentes. Los cuatro grupos a que nos referimos fueron: los sectores de alta tecnología y con reducida competencia en sus mercados públicos (telecomunicaciones); los sectores tradicionales regulados con reducido comercio intracomunitario y elevada dispersión de precios (ferrocarriles); los sectores tradicionales regulados, con reducido comercio intracomunitario y baja dispersión en precios debido a la fuerte competencia proveniente del exterior (naval, maquinaria eléctrica); y, por último, los sectores con barreras a la competencia relativamente más reducidas, pero todavía con una significativa dispersión en materia de precios (principalmente, bienes de consumo, aunque también algunos de capital).

El primer análisis sectorial consiste en el estudio de los sectores de especialización dentro de los 120 globalmente considerados de cada país. Los resultados obtenidos muestran que en aquellos sectores menos sometidos a barreras comerciales, la especialización sectorial se corresponde con aquella derivada de la teoría de la ventaja comparativa, de forma que la consecución del Mercado Único no debería ocasionar, previsiblemente, transferencias masivas de actividades económicas entre zonas geográficas.

Para el grupo de países europeos más industrializados, el Norte, la reacción empresarial al reto de 1992 resulta ser de importancia fundamental. La consecución del Mercado Único obliga a las empresas a un importante esfuerzo de adaptación al nuevo entorno competitivo en el que las empresas tratan de desarrollar su actividad. En este contexto, las empresas deben de anticipar estas nuevas condiciones e iniciar un reajuste gradual de sus estrategias en materia de políticas de dimensionamiento, localización, gestión de producción, diferenciación de producto, cooperación, fusiones y adquisiciones, renovación tecnológica, I + D, comercialización... tal que les permita situarse en las mejores condiciones de competitividad en 1993.

Por lo que se refiere al grupo de países europeos menos industrializados, el Sur, el estudio contempla dos posibles escenarios alternativos dependiendo del desarrollo industrial que esté registrando cada país concreto. El primero de los escenarios contempla la posibilidad de que el Sur, o bien aproveche la eliminación de las barreras comerciales para explotar sus ventajas comparativas, especializándose de forma más profunda en sectores intensivos en el factor trabajo, o bien se especialice en estos mismos sectores pero a través de la intensificación de su inversión en factores no precio, tales como la calidad, el diseño y la imagen de marca, desarrollando así una serie de productos sofisticados capaces de afrontar el reto competitivo proveniente de los nuevos países industrializados.

El segundo de los escenarios contempla la posibilidad de que estos países impulsen la transformación de sus industrias al objeto de potenciar aquellos sectores de alta tecnología en las que las expectativas de crecimiento de la demanda son elevadas. Se producirá así un incremento del comercio intraindustrial de estos países con el resto de la CE, fruto del cual se viene produciendo, en alguno de estos países, un deterioro de la intensidad exportadora de sus sectores tradicionalmente fuertes, y una mejora de su posición competitiva en aquellos sectores con un contenido tecnológico relativamente más elevado, y en los que estos países han sido tradicionalmente importadores netos.

Ante este panorama, la CE puede influenciar el escenario de ajuste de los países del Sur a través de sus políticas de comercio exterior y de fondos estructurales. De hecho, una mayor apertura al exterior de la CE, obligaría a estos países a especializarse en mayor medida en sectores de potencial crecimiento y tecnologías relativamente más avanzadas. Los fondos estructurales, por su parte, pueden ser también utilizados para orientar los procesos de ajuste en tanto que mitigan los costes del mismo, mayores éstos en el caso del segundo escenario que en el primero.

Consideraciones adicionales sobre los efectos para la Europa del Sur

Krugman y Venables (1990) sostienen que el desmantelamiento de las barreras comerciales presenta la posibilidad de obtener ganancias de bienestar. A este respecto, las economías pequeñas pueden verse muy favorecidas ya que la ampliación de los mercados debe permitirles aprovechar las economías de escala, desapareciendo de este modo el denominado «coste de ser un país pequeño».

Sin embargo, es posible que tras la integración se produzca la desaparición de algunas empresas en los países pequeños y un desplazamiento de la industria hacia los países más grandes. Cuando se produce la desaparición de las barreras comerciales, existe una tendencia al desplazamiento de la producción hacia el centro, con el objetivo de situarla más cerca del mercado ampliado, incluso aunque dicha tendencia sea contraria a la dirección de comercio esperada sobre la base de las dotaciones relativas de factores. Si esta tendencia se confirmara, los países pequeños sufrirían una caída en la producción que debería verse acompañada de una reducción en los salarios.

En cualquier caso, y de producirse esta tendencia a la concentración de la producción en el centro, quizás pudiera verse compensada por el hecho de que

los salarios en las regiones periféricas son menores.

En opinión de estos autores, los efectos de la integración europea sobre la competitividad relativa de la industria manufacturera en los países periféricos son ambiguos. Las menores barreras comerciales pueden hacer atractivo el desplazamiento de la producción hacia los países periféricos con salarios más bajos, y esto permitiría un aumento de los salarios en tales regiones. Pero existe también la posibilidad de que la reducción en las barreras comerciales haga más atractivo concentrar la producción en el centro y ello requeriría una caída de los salarios en los países periféricos, al menos en relación a los del centro. Además, cualquier factor que impidiera estas variaciones necesarias en los salarios relativos, reforzaría la tendencia a la concentración de la producción en el Centro.

André Sapir se muestra más optimista en cuanto a los efectos que la integración de los mercados europeos tendrá sobre la competitividad de la industria de los países del Sur de Europa. Inicialmente, la reducción de las barreras comerciales puede producir el desmantelamiento de la industria manufacturera en el Sur. La producción se desplazaría hacia los países más grandes, cuyo tamaño (combinado con la existencia de barreras comerciales) les proporciona ventajas de costes en la producción de bienes que presente rendimientos crecientes a escala. Sin embargo, a medida que se reducen progresivamente las barreras comerciales, el tamaño de la economía deviene menos importante y la producción retornaría a los países pequeños, que disfrutaban de menores salarios.

Si se parte de una situación inicial en que las barreras comerciales son reducidas, su desaparición provocará un aumento continuo de la producción en la periferia. Si, como argumentan los más pesimistas, las barreras iniciales son altas, su eliminación provocaría el desplazamiento de la producción desde la periferia hacia el centro.

Más allá de estos argumentos, afirma **Sapir**, la localización de un país no es el factor más importante a la hora de determinar si un país verá declinar o progresar su industria manufacturera. La infraestructura y el capital humano aparecen como factores decisivos en la evolución de la industria. El hecho de ser un país periférico no es en absoluto irreversible, como lo demuestra el caso de Corea, que dejó de serlo por la vía de la acumulación de capital físico y humano. En este sentido, tanto Grecia como Portugal pueden perder su condición de periféricos si logran crear una infraestructura suficiente, siguiendo el ejemplo español.

En suma, **Sapir** no encuentra razones poderosas para ser pesimista y no cree que la industria en el sur de Europa se verá necesariamente perjudicada como

consecuencia de la integración económica.

A pesar de estas consideraciones, y aunque la integración de los mercados genere ganancias agregadas de bienestar, algunas de las partes implicadas en dicho proceso pueden experimentar una pérdida de bienestar. En este sentido, **Bliss** (1990) estudia algunos aspectos de la ampliación de la CEE hacia el Sur. Concretamente, el papel de los fondos estructurales comunitarios y la adaptación a la política común de comercio exterior.

Aceptando que la interpretación económica puede generar pérdidas de bienestar en algunas regiones, resulta obvio que dichas regiones deberán recibir algún tipo de compensación de forma que no tengan incentivos para bloquear la política de integración. La articulación de los mecanismos de compensación presenta, no obstante, ciertos problemas. En primer lugar, la cuantificación de las pérdidas y el aislamiento de las causas de los malos resultados económicos de un país o de una región pueden resultar difíciles. En segundo lugar, se plantea el interrogante acerca de la posibilidad de que las instituciones ofrezcan la compensación cuando ambos, pagador y beneficiario, se encuentran unidos por una permanente y profunda relación político-económica.

Ante estos dilemas, las instituciones deberán identificar de forma precisa los problemas para cuya resolución se fijan los fondos estructurales, así como definir las reglas de funcionamiento del instrumento de intervención. En esta línea, se identifican tres objetivos de los fondos estructurales: la igualación de la dotación de recursos, el asegurar el cambio de régimen y el objetivo de política regional.

En lo que concierne a la equiparación en la dotación de recursos, los fondos estructurales pretenderían el aumento en la calidad de la infraestructura pública en las regiones más débiles (sistemas de transporte, telecomunicaciones, etc.) y el incremento en el nivel de dotación de capital humano, de forma que tales regiones puedan progresar en su desarrollo económico. El contrato político entre la CE y las regiones económicamente más débiles se basa en la aceptación de la competencia de la CE por tales regiones, en el compromiso de la CE de financiar el aumento de la dotación básica de recursos económicos hasta alcanzar los *standar* comunitarios, dejándose plena libertad a las regiones para crear sus propios dispositivos que, a la postre, determinarán su suerte en el proceso competitivo. Los fondos estructurales no pueden garantizar el éxito pero sí algunos requisitos previos.

El proceso de transición en gran parte del Sur de Europa, desde regímenes totalitarios y proteccionistas de las décadas de la postguerra hacia nuevos regíme-

nes democráticos y de mercado abierto, se verá acentuado con la articulación del Mercado Único y el proyecto comunitario de Unión Económica y Monetaria. Esta transición puede implicar el cierre de numerosas empresas y la agudización del problema del desempleo. La ayuda presupuestaria de la CE puede mitigar estos problemas siempre que la misma se destine a lograr una mayor cualificación de la mano de obra y una mejora de la infraestructura, lo que mejoraría el atractivo de dichas economías de cara a la inversión. La financiación de tales gastos por parte de la Comunidad significa que puede alcanzarse un clima más favorable para la inversión sin que ello requiera recortes severos en los servicios públicos corrientes o aumentos de impuestos.

En cuanto a la política regional, las ayudas regionales tradicionales no han tenido éxito y los fondos estructurales han perpetuado los errores. En la reciente reforma de los fondos estructurales se ha requerido el diseño de planes a nivel descentralizado por parte de las autoridades regionales, con el objetivo de crear incentivos en las autoridades locales para preparar estrategias de desarrollo o reconversión.

Atendiendo al papel que debe jugar el Sector Público en el proceso de integración europea, **Rodrik** (1990) defiende que éste debe de ser redefinido en Grecia, Portugal y España. En estos tres países, el Sector Público ha construido una amplia red de derechos implícitos a favor de determinados grupos. A este mal del Sector Público común a los países del Sur le denomina «restricción presupuestaria blanda». La idea es que determinados agentes sociales (sindicatos, empresas grandes, bancos y quizás algunas asociaciones de agricultores) han disfrutado tradicionalmente de un acceso más fácil a los recursos gubernamentales, no enfrentándose por tanto a una restricción presupuestaria dura. Este fenómeno puede explicar algunas de las debilidades clave de estas economías: cierto grado de inercia, rigidez estructural y falta de ajuste ante circunstancias cambiantes.

En una economía de este tipo, parte de la pérdida de renta como consecuencia del necesario ajuste será compensada con transferencias del gobierno, reduciéndose de este modo la necesidad de ajuste ante los cambios económicos. En este contexto, consumidores, trabajadores y empresarios sólo se ajustarán parcialmente a los cambios en su entorno. Para financiar estas ayudas, los gobiernos se endeudarán en el exterior o incrementarán su recaudación mediante el impuesto inflacionista. En un caso o en otro, los receptores de las ayudas del gobierno deberán pagar por ellas en algún momento.

Si el gobierno ve restringidas estas vías de financiación, el problema puede agravarse. El Sector Público

se vería obligado a extraer recursos adicionales de los sectores de la economía no protegidos con el objeto de movilizar los recursos necesarios para realizar las transferencias. En este caso, dichos sectores no sólo soportarían los costes completos de los *shocks* que les afectan directamente, además, deberían pagar las consecuencias de los *shocks* a los que se enfrenten los sectores protegidos. Es posible que se dé esta situación a medida que se produzca la integración: los gobiernos pueden verse tentados a trasladar el peso del ajuste a los sectores residuales menos organizados y con menos vínculos corporativistas con el Estado. De esta forma se consolidarían las estructuras dualistas en los citados países. Los sectores menos protegidos proporcionarían trabajo barato, inputs intermedios baratos e impuestos implícitos o explícitos.

Estos patrones de comportamiento están ciertamente amenazados por las presiones competitivas subsiguientes a la integración con el resto de Europa. De hecho, parece plausible la hipótesis de que la integración tendrá dos efectos contradictorios en estos países. En primer lugar, la integración facilitará la obligatoriedad de los compromisos gubernamentales, pues los burócratas y funcionarios podrán denegar determinadas demandas invocando acuerdos internacionales o reglas y directrices comunitarias. De esta forma, mejoraría el funcionamiento de la economía. El segundo efecto operaría en dirección contraria. Una cierta cantidad de fondos comunitarios se reservan para compensar y/o ayudar a los países y regiones más pobres. Esto puede ser un problema, conforme la

demanda de tales recursos aumente debido a las mayores presiones competitivas derivadas de la integración.

Conclusiones

De los numerosos estudios realizados acerca de los efectos esperados de la integración europea parece desprenderse una cierta dosis de ambigüedad respecto a la forma en que se distribuirán tales efectos. En cualquier caso, pueden señalarse dos aspectos claves para el éxito de un país ante el reto de 1992: en primer lugar, la suma importancia que en este contexto adquiere la reacción de las empresas a fin de adaptarse a los cambios que en el entorno económico va a producir la integración de los mercados. Como ya se ha señalado, el reajuste gradual de las estrategias empresariales es una condición «*sine qua non*» para poder afrontar el reto del Mercado Único desde las mejores condiciones de competitividad posibles. En segundo lugar, la necesidad de una definición clara y precisa por parte de las autoridades del marco institucional en el que operarán los agentes económicos a partir de 1992, avanzando en todo lo posible en aspectos tales como la armonización fiscal, cuyo retraso puede resultar crítico para garantizar el éxito del Programa 1992.

303

Arturo GONZALEZ ROMERO
Amparo CARRASCO PRADAS

EL DESARROLLO DESDE DENTRO: UN ENFOQUE NEOESTRUCTURALISTA PARA AMÉRICA LATINA

Trabajos considerados: La presente reseña está realizada, principalmente, sobre los trabajos contenidos en Osvaldo Sunkel (Compilador) (1991): **El desarrollo desde dentro: Un enfoque neoestructuralista para América Latina**. El Trimestre Económico, Colección Lecturas, Núm. 71, Fondo de Cultura Económica, México. Estos son: O. Sunkel: **En busca del desarrollo perdido**; J. Ramos y O. Sunkel: **Hacia una síntesis neoestructuralista**; O. Sunkel: **Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro**; N. Lustig: **Equidad y desarrollo**; J. Ramos: **Equilibrios macroeconómicos y desarrollo**; V. Tokman: **Mercados del trabajo y empleo en el pensamiento económico latinoamericano**; R. Ffrench-Davis: **Formación de capital y marco macroeconómico: Bases para un enfoque neoestructuralista**; N. Gligo: **Medio ambiente y recursos naturales en el desarrollo latinoamericano**; E. Rodríguez: **La endogenización del cambio tecnológico: Un desafío para el desarrollo**; O. Muñoz: **El proceso de industrialización: Teorías, experiencias y políticas**; A. Figueroa: **Desarrollo agrícola en América Latina**; W. Fritsch: **El nuevo marco internacional: Desafíos y oportunidades**; J. A. Ocampo: **Los términos del intercambio y las relaciones centro-periferia**; J. M. Salazar: **El papel del Estado y el mercado en el desarrollo económico**. Además de éstos se han utilizado los siguientes trabajos: CEPAL (1951): **Propagación del progreso técnico a la América Latina y problemas que plantea**, *Estudio Económico de América Latina*, 1949. CEPAL (1990): **Transformación productiva con equidad**. CEPAL/UNESCO(1992): **Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad**. Lustig, N. (1988): **Del estructuralismo al neoestructuralismo: La búsqueda de un paradigma heterodoxo**, *Colección Estudios CIEPLAN*, Núm. 23, marzo. Rosales, O. (1988): **Balance y renovación en el paradigma estructuralista del desarrollo latinoamericano**, *Revista de la CEPAL*, Núm. 34, abril.

El principal propósito del libro colectivo que reseñamos es contribuir a un renacimiento del interés de los economistas en el tema del desarrollo económico. Esta preocupación, que fue dominante en las primeras décadas de la postguerra, ha sido descuidada hasta el abandono en los últimos 20 años. Y renace ahora, ante la angustiada búsqueda de respuestas a la crisis generalizada del desarrollo que viven, en mayor o menor medida, casi todos los países de la región. Sin embargo, no es fácil improvisar nuevas estrategias y políticas de desarrollo.

América Latina posee una rica tradición de pensamiento autónomo e independiente en esta materia. El proyecto de investigación que dirigió el profesor Sunkel y que resultó en este libro es un esfuerzo para recuperar, revisar y renovar ese pensamiento y aplicarlo a la problemática de la crisis actual. Su propósito es estimular la investigación, el debate y la formulación de opciones estratégicas y políticas alternativas. Esta es ahora una preocupación fundamental en todos los ámbitos del quehacer intelectual latinoamericano (ver, por ejemplo CEPAL, 1990 y 1992).

La recuperación, revisión crítica y renovación de la tradición intelectual del enfoque estructuralista latinoamericano sobre desarrollo tiene indudable valor e importancia actual para los investigadores, profesores, estudiantes, funcionarios públicos y políticos. Esto es particularmente cierto y urgente en vista de la profunda crisis económica, social y financiera que está soportando la región, los fracasos y costos sociales desmesurados de los programas de ajuste y la necesidad de reestructurar y reorientar profundamente los procesos, las estrategias y las políticas socioeconómicas con vistas a un desarrollo sustentable en el largo plazo. Se requiere una mayor comprensión del trasfondo y de las raíces históricas, institucionales, estructurales, y del cambiante contexto internacional de la crisis actual, de su evolución, perspectivas y posibles soluciones. Un conocimiento profundo del pensamiento, prácticas y experiencias del desarrollo del período de postguerra mejoraría sustancialmente la comprensión por los economistas de las verdaderas circunstancias y requisitos de las economías y sociedades latinoamericanas contemporáneas, ampliaría y enriquecería sus marcos conceptuales, sugeriría nuevos enfoques metodológicos, facilitaría el tan necesario trabajo multidisciplinario, permitiría colocar los fenómenos nacionales en su justa perspectiva histórica e internacional y aumentaría, en general, la capacidad para superar los ideologismos, los enfoques tecnocráticos estrechos y el economicismo. Este fue el objetivo que se propuso este importante y sugerente conjunto de trabajos, cuyos autores están entre los más destacados economistas latinoamericanos.

La obra está precedida por un Prólogo de **Sunkel** («En busca del desarrollo perdido»), que explica la génesis, objetivos y evolución del proyecto de investigación que dio origen al libro. Sigue una Introducción que intenta una síntesis del actual estado del pensamiento neoestructuralista; el resto de los trabajos está ordenado en cinco partes: I. La estrategia del desarrollo, II. Los recursos productivos, III. Los sectores productivos, IV. El contexto internacional y V. El Estado.

Introducción

Como es bien sabido, América Latina vivió durante la década de los ochenta una crisis económica y financiera de grandes proporciones, indicada por la mayoría de los analistas económicos como la peor crisis desde la depresión de los años treinta. En el transcurso de todo ese decenio, el ingreso per capita de la región se mantuvo sustancialmente por debajo de los niveles alcanzados a fines de los setenta y esta tendencia regresiva continúa hoy en la mayoría de los países con devastadores impactos sociales e imprevisibles consecuencias políticas. Ante este desolador panorama, la década pasada ha sido caracterizada como una década perdida en el desarrollo latinoamericano.

Pero, como señalan **Ramos y Sunkel** en la Introducción del libro («Hacia una síntesis neoestructuralista»), la crisis no es sólo económica y social, existe también una crisis de ideas. De ahí, que la única propuesta vigente para enfrentar esta coyuntura crítica descansa en las fórmulas neoliberales de ajuste y reestructuración que impulsan e imponen los organismos financieros internacionales públicos y privados, como el FMI, el Banco Mundial, la banca transnacional y los gobiernos de los países desarrollados. Apelando a una lectura sesgada de las experiencias de los países del sudeste asiático, el programa neoliberal insiste en una serie de proposiciones doctrinarias y recomendaciones de política económica entre las que destacan: la liberalización de precios y la desregulación de los mercados, una completa apertura del comercio exterior y del movimiento de capitales, la supremacía del sector privado y la subsidiariedad del Estado, el énfasis en el uso de instrumental monetario por encima de otros instrumentos de política económica de corto plazo y la desatención de los factores y características estructurales, institucionales y políticos que configuran, en buena medida, la naturaleza y funcionamiento de las economías subdesarrolladas.

Por esta razón, el neoestructuralismo surgió en sus inicios como una vertiente teórica alternativa al enfoque ortodoxo neoliberal del ajuste, intentando aportar

soluciones menos recesivas y menos regresivas a problemas inflacionarios y de desequilibrio comercial, por la vía de los programas de estabilización y de ajuste heterodoxos de los años ochenta (**Lustig**, 1988). Se trataba entonces esencialmente, como en el caso neoliberal, de un enfoque de corto plazo. Pero, en la medida en que muchos de los planes de ajuste de uno y otro signo fracasaban y la crisis persistía, el neoestructuralismo comenzó a recurrir y a nutrirse del legado positivo de un ideario propiamente latinoamericano sobre desarrollo: el estructuralismo de las décadas de postguerra.

Así, de manera consecuente con los postulados de aquella escuela, el neoestructuralismo de nuestros días afirma, en lo fundamental, que la condición de subdesarrollo que persiste en los países latinoamericanos no se debe tanto a distorsiones inducidas por la política económica, sino que es de índole endógena y estructural. A juicio de **Rosales** (1988), una muestra palpable de esta realidad subyace en tres características cruciales de la economía latinoamericana de fines de los ochenta:

i) La vigencia de un patrón de inserción comercial que, dadas las tendencias del comercio internacional, conduce a una especialización empobrecedora.

ii) El predominio de un patrón productivo desarticulado, vulnerable y altamente heterogéneo y concentrador del progreso técnico, incapaz de absorber productivamente el aumento de la fuerza de trabajo.

iii) La persistencia de una distribución del ingreso altamente concentrada y excluyente, que evidencia la incapacidad del sistema para disminuir la pobreza.

En consecuencia, según **Ramos y Sunkel**, más que ajustes marginales en torno a la curva de transformación, reflejo de una preocupación exclusiva por la asignación eficiente de los factores productivos, se necesita generar un proceso dinámico que impulse progresivamente la economía hacia la curva de posibilidades de producción y que desplace continua y acumulativamente esa curva hacia afuera. De ahí que para crecer no basta con una liberalización que favorezca precios correctos para la asignación óptima de los factores productivos en una situación estática. Por el contrario, el mercado debe ser significativamente complementado por una acción estatal activa y dinámica que, aparte de sus funciones clásicas (bienes públicos, equilibrios macroeconómicos, equidad), incluya, dentro de los límites de su capacidad administrativa:

i) La promoción o simulación de mercados ausentes (mercados de capital de largo plazo, mercados de divisas a futuro).

ii) El fortalecimiento de mercados incompletos (el tecnológico).

iii) La superación o enmienda de las distorsiones estructurales (heterogeneidad de la estructura productiva, concentración de la propiedad, segmentación del mercado de capital y del trabajo).

iv) La eliminación o compensación de las más importantes fallas del mercado derivadas de rendimientos a escala, externalidades y aprendizaje (industrial o del sector externo), entre otras.

No obstante ese grado cercano de identificación con las tesis estructuralistas originales, también existe una revisión crítica de sus postulados con el fin de superar sus claras insuficiencias asociadas a una confianza excesiva en las bondades del intervencionismo estatal, a un pesimismo exagerado respecto de los mercados externos y a un manejo demasiado desaprensivo de la política económica de corto plazo que impedía dar respuestas oportunas y operacionales a los problemas de la coyuntura, especialmente por la subestimación de los aspectos monetarios y financieros (Rosales, 1988). De esta forma, hay un reconocimiento explícito respecto a que no pueden sugerirse recomendaciones con la mirada fija en el largo plazo sin una clara estimación de las repercusiones posibles resultantes de cualquier proceso de cambio estructural y sin tener formas de enfrentar los problemas originados en la transición (Lustig, 1988).

306

En este ámbito del debate, la temática central de los trabajos preparados para este libro es el desarrollo económico de América Latina en el período 1950-1990, con una reflexión crítica sobre las estrategias seguidas, las crisis del desarrollo y de la deuda, y las directrices principales de una estrategia renovada de desarrollo «desde dentro», en contraste con las estrategias de desarrollo hacia adentro y hacia afuera anteriores y contemporáneas. Dicha opción estratégica representa una aproximación latinoamericana que pretende avanzar en la formulación de una alternativa al neoliberalismo, basándose en las contribuciones del estructuralismo de los años 60 y del neoestructuralismo de los 80, revisadas críticamente. Por ello, la obra representa un esfuerzo de encuentro sistemático del estructuralismo y el neoestructuralismo en un intento por contribuir a la recuperación y puesta al día del pensamiento económico latinoamericano. Adicionalmente, la reflexión sobre estrategias y paradigmas de desarrollo pretende generar nuevas opciones para enfrentar la crisis económica de la región.

De este modo, el enfoque y planteamientos contenidos en esta obra tienen algunas características novedosas en relación con la visión neoclásica prevaleciente e incluso con el estructuralismo tradicional y el propio neoestructuralismo. Desde luego, se caracteriza por un enfoque histórico-estructural de mediano y largo plazo, procurando, sin embargo, establecer sis-

temáticamente la indispensable relación entre dicha perspectiva y la coyuntura a corto plazo. Esto contrasta con los postulados neoclásicos y los enfoques neoestructuralistas iniciales que privilegian casi exclusivamente los equilibrios en los flujos económicos de corto plazo, los mercados y los precios. Igualmente, se diferencia de la escuela estructuralista que tendía a soslayar estos aspectos.

Por otra parte, se da especial importancia a los recursos productivos —capital, trabajo, recursos naturales y tecnología— como acervos acumulados y potenciales adquiridos por América Latina en las últimas décadas, porque constituyen —aun con todas sus deficiencias— una base sustancialmente ampliada y enriquecida para el relanzamiento del crecimiento y el desarrollo. Nuevamente este énfasis en el potencial productivo propio difiere del neoliberalismo y del neoestructuralismo por las razones señaladas previamente, pero también se diferencia del estructuralismo. Esta última visión ha tendido generalmente a considerar el contexto internacional como determinante de las políticas y estrategias nacionales, mientras que en este nuevo planteamiento se parte de las potencialidades propias y se postula que cada país puede y debe buscar nuevas formas de inserción en un contexto internacional difícil, pero no impenetrable.

Esta suerte de entroncamiento del corto con el largo plazo ha permitido configurar, como base directriz del proceso de recuperación y consolidación del desarrollo, la reciente y renovada propuesta sobre «transformación productiva con equidad» para la región. Dicha alternativa, encierra proposiciones concretas orientadas a conformar una estructura productiva que permita mejorar la inserción comercial externa de nuestros países, incremente la generación de empleo productivo, reduzca la heterogeneidad estructural, y, de este modo, mejore la distribución del ingreso y alivie la situación de extrema pobreza en que vive gran parte de la población latinoamericana (CEPAL, 1990).

Una propuesta estratégica renovada: el desarrollo desde dentro

Dentro de esa misma perspectiva, este libro también intenta contribuir al enriquecimiento y puesta al día del pensamiento económico latinoamericano, concentrando el esfuerzo intelectual de sus autores tanto en el bosquejo de una estrategia renovada de desarrollo «desde dentro», en su dimensión global, como en el diseño operativo de su instrumental de políticas macro, micro y mesoeconómicas de carácter selectivo. Con esta propuesta de desarrollo, inspirada en la

terminología y orientación matriz propuesta por Prebisch en sus primeras contribuciones (**CEPAL**, 1951), se pretende ante todo, ser fieles intérpretes del desafío de lograr la transformación estructural modernizadora de nuestras economías en un contexto de crecimiento equitativo y democrático.

En el capítulo inicial de **Sunkel** («Del desarrollo hacia dentro al desarrollo desde dentro»), esta forma de concebir el proceso de desarrollo significa, en lo esencial, retomar y superar el desafío industrializador original de Prebisch en torno a generar un mecanismo endógeno de acumulación y de generación de progreso técnico que permita una capacidad propia de crecer con dinamismo y mejora de la productividad. Allí se advierte también que dicha concepción estratégica no está orientada, a priori, en favor de la sustitución de importaciones, lo que habría de llevar eventualmente a un callejón sin salida. Por el contrario, en esta propuesta se dejan abiertas las opciones para orientar esa industrialización «desde dentro» hacia determinados mercados internos y externos prioritarios en la estrategia de desarrollo de largo plazo, y en los cuales nuestros países posean o puedan adquirir niveles de excelencia relativa que les garanticen una sólida inserción en la economía mundial.

O sea, lo crítico no es la demanda y los mercados; lo verdaderamente crítico es la oferta: acumulación, calidad, flexibilidad, combinación y utilización eficiente de los recursos productivos, la incorporación del progreso técnico, el esfuerzo innovador y la creatividad, la capacidad organizativa y la disciplina social, la frugalidad en el consumo privado y público y el acento en el ahorro nacional, así como la adquisición de la capacidad para insertarse dinámicamente en la economía mundial. En suma, el esfuerzo propio, «desde dentro», para un desarrollo autosustentado.

Un aspecto crucial en la transición a este nuevo marco estratégico lo representan las posibilidades de contar con el financiamiento adecuado para implementar las reformas y modernizaciones que nuestras economías requieren dentro de un alentador contexto de reactivación y de superación de las traumáticas experiencias en que derivó el ajuste recesivo de los ochenta. En la citada contribución de Sunkel, aparecen bosquejados los elementos principales de una propuesta orientada a eliminar esta traba de financiamiento que consiste, básicamente, en la suspensión —al menos parcial— de la enorme transferencia de recursos que América Latina destina al servicio de su deuda externa. Indudablemente, se está propiciando una solución negociada con los acreedores que signifique suspender parte de la transferencia, pero no el esfuerzo de ahorro interno correspondiente. La disponibilidad de recursos liberados por esta vía deberían

ser canalizados a un fondo de reestructuración económica y de desarrollo social que se encargue de otorgar prioridad a aquellas acciones de política destinadas a enfrentar los problemas sociales más agudos y a elevar la producción eficiente de bienes transables.

Otro elemento fundamental de la estrategia es su compromiso con la restauración y el respeto de los equilibrios macroeconómicos básicos. Mantener estos equilibrios no es condición suficiente para el desarrollo, pero la experiencia claramente muestra que ésta es una condición necesaria para lograr la sustentabilidad del proceso de desarrollo. Sin duda, esto viene a complementar el programa estructuralista original que, en parte por las condiciones de la época y en la disyuntiva entre uno y otro, privilegiaba el crecimiento sobre la estabilidad de precios, subordinando la atención que debe otorgarse ahora, en las nuevas condiciones, a los equilibrios monetarios y fiscales. En este ámbito, el trabajo de **Ramos** («Equilibrios macroeconómicos y desarrollo») sostiene que los desequilibrios y su magnitud se deben en parte a graves deficiencias de las políticas económicas, pero más que nada a los problemas de sobreendeudamiento y su mal uso, derivados de la gran liquidez internacional y la falla de los mercados de capital y del sistema de regulación para cautelar su buen uso, tanto en el plano externo como en el interno.

Para **Ramos** ha sido el vuelco en la transferencia externa de recursos y/o los problemas de transferencia interna entre el sector público y privado lo que está en el fondo de los costosos procesos de ajuste y estabilización. Dentro de las propuestas dirigidas a restaurar y preservar los equilibrios macroeconómicos también sugiere la necesidad de una reducción en la transferencia externa por concepto de servicios de la deuda. Sin embargo, ello no será suficiente si no va acompañado por políticas internas que, en materia de estabilización, retomen el control de las cuentas fiscales (incluyendo la elevación de los ingresos públicos y no sólo la restricción del gasto)— y quien las expectativas mediante un adecuado manejo de precios e ingresos para minimizar los impactos recesivos derivados de una mayor disciplina fiscal.

Adicionalmente, un objetivo irrenunciable y que enmarca todos los ámbitos de esta nueva agenda para el desarrollo es la consecución de la equidad y la justicia social. En la contribución de **Lustig** («Equidad y Desarrollo») se destaca que, en el contexto de las restricciones impuestas por la crisis económica, el mayor énfasis ha de colocarse en los problemas de extrema pobreza y en las políticas para aliviarla y erradicarla definitivamente. Ello, sin perjuicio de que una vez retomada una senda estable de crecimiento puedan po-

nerse en práctica, gradualmente, las transformaciones de mediano y largo plazo que el análisis estructuralista tradicional propone en materia de equidad.

Como acciones urgentes en pos de esa meta de justicia social, **Lustig** sugiere tres áreas en las cuales puede actuar la selectividad efectiva de la gestión estatal:

i) Minimizar el impacto de los shocks externos sobre los grupos más pobres y vulnerables.

ii) Disminuir los costes de relocalización de la mano de obra asociados a las reformas estructurales inherentes al ajuste.

iii) Facilitar la eliminación de la pobreza y de la concentración excesiva del ingreso y la riqueza una vez que el crecimiento haya sido retomado.

En su opinión, la recuperación de la credibilidad y la capacidad de ejercer autoridad fiscal ante los sectores de la población que deben contribuir con los mencionados recursos (incluyendo organismos y gobiernos del exterior) son tareas prioritarias de la autoridad económica. Por último, destaca que la otra gran tarea es trabajar para construir un consenso social en torno a la necesidad de proveer y destinar recursos públicos al combate de la pobreza.

La temática del acuerdo social y la distribución del ingreso es abordada también por **Tokman** («Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico latinoamericano») desde la óptica del funcionamiento de los mercados laborales y la absorción de mano de obra. A su juicio, la modernización trae aparejada la urbanización creciente, pero no la suficiente generación de empleo en la industria, ni la necesaria y esperada disminución en las desigualdades de productividad y de ingresos. Tal situación es fruto del fenómeno de segmentación del mercado laboral, caracterizado por la existencia y ampliación de un sector informal, especialmente urbano, con normas diferentes en la determinación de su nivel de empleo y con escasa movilidad como para garantizar un ingreso único de equilibrio.

La necesidad de una estrategia que tome seriamente en cuenta al sector informal es imperiosa dada la expansión del mismo a raíz de la crisis reciente, la elevada concentración de pobres en este segmento del mercado laboral y la evidencia respecto a los pocos recursos requeridos para promover la actividad de este sector. Sin embargo, como la restricción externa introduce barreras a la política macroeconómica expansiva, es necesaria una acción selectiva y económicamente viable, tendente a restablecer los desequilibrios distributivos recientemente agravados. En este punto, **Tokman** destaca la existencia de dos grandes vertientes en el análisis sobre el tema, no necesariamente contradictorias, pero que resultan en énfasis y

propuestas diferentes. La primera, más cercana al modelo neocentroperiferia, presenta soluciones al nivel de los factores estructurales que determinan la existencia, permanencia y funcionamiento del sector. La segunda aborda los aspectos institucionales y traslada el análisis preferentemente al ordenamiento jurídico vigente, invirtiendo en cierto sentido la causalidad desde lo estructural a lo jurídico.

A su juicio, América Latina no puede dejar librada al funcionamiento del mercado de trabajo la creación de empleo productivo, pues este desafío es inherente al desarrollo. La tarea principal es introducir cambios y lograr que los agentes económicos se coloquen por encima de sus intereses sectoriales. Sin duda, esto requiere una nueva mirada hacia el futuro, pues las dudas sobre los acuerdos o consensos sociales vigentes no pueden solucionarse con la vuelta al pasado ni con aferrarse a la conservación del presente, sino con formas adecuadas de regulación de sistemas que históricamente operen más allá de la institucionalidad vigente.

No obstante la importancia de definir este marco estratégico global, todo intento de conformar una propuesta neoestructuralista moderna e influyente exige también un enfoque apropiado de la realidad que: i) sugiera una agenda de cuáles son los problemas centrales, y ii) permita derivar de ella propuestas operacionales. En cambio, este esfuerzo intelectual será poco útil si, obviando proponer alternativas concretas, sólo sirve para mostrar cómo la realidad se desvía de los supuestos teóricos neoclásicos a través de la crítica al esquema de competencia perfecta o del enjuiciamiento a las propuestas derivadas de este enfoque y representadas por los programas de estabilización del FMI.

Justamente, con el propósito de apreciar lo que aporta la mirada neoestructural en el terreno de las políticas económicas, el resto de los trabajos examina la forma en que dicha vertiente teórica enfoca una serie de problemas económicos centrales en la actualidad, junto al tipo de propuestas que surgen de abordar las dificultades bajo la óptica de las estructuras e instituciones y no sólo de los precios.

Transformación y modernización productiva

La estrategia de industrialización a base de la sustitución de importaciones creó una plataforma industrial importante pero insuficientemente aprovechada —con premios a la producción para el mercado interno (protección, subsidios) y castigos (tipo de cambio bajo, insumos artificialmente caros) para la produc-

ción orientada a los mercados externos que alcanzaron niveles exagerados y se mantuvieron por plazos demasiado prolongados. Así se desperdició la posibilidad de comenzar a exportar, perdiéndose el aliciente a la eficiencia y al control del desempeño que significa tener que competir en mercados externos. Más aún, en los países de menor mercado interno se sacrificaron también importantes economías de escala.

Dada la estructura vigente de incentivos fuertemente asimétricos a favor de la producción para el mercado interno, es posible suponer que, de igualarse los incentivos para generar divisas mediante la expansión de exportaciones con los que se dan para ahorrarlas vía la sustitución de importaciones, responderán sobre todo las exportaciones. Y si se necesita algún incentivo especial adicional, será para penetrar el mercado externo —la verdadera «industria infante» del futuro—. De este modo, en lugar de aranceles, lo importante será ahora el subsidio a la exportación para empresas pioneras que introduzcan nuevos productos y abran nuevos mercados externos. Asimismo, como en virtud del propio proceso de sustitución de importaciones, éstas consisten actualmente casi por entero en insumos y bienes de capital, los aranceles deben irse reduciendo y racionalizando para facilitar la exportación y la sustitución competitiva. La producción de las multinacionales instaladas en la región, por otra parte, ha de ser volcada hacia afuera, aprovechando su red comercial internacional, negociándose compromisos de desempeño exportador a cambio de permitir la adquisición de insumos a los precios internacionales vigentes. En definitiva, se postula una intervención selectiva que busque establecer ventajas comparativas dinámicas en los mercados internacionales, pues la exportación es la próxima etapa natural para aprovechar la plataforma industrial ya existente.

Dentro de esta lógica de reestructuración y reformas orientadas a la modernización productiva es importante la consideración del contexto internacional. Por ello, la colaboración de **Fritsch** («El nuevo marco internacional: desafíos y oportunidades») realiza una actualización del análisis estructuralista de los condicionantes estratégicos impuestos por la dinámica internacional a las opciones de política económica externa en América Latina.

En su trabajo sostiene que la interacción de factores estructurales —asociados a la aceleración reciente del ritmo y la naturaleza de la innovación tecnológica y organizacional en el centro— con la expectativa de transformaciones institucionales en materia de bloques económicos y una evolución inestable de la coyuntura macroeconómica mundial, viene alterando en forma decisiva los determinantes de las decisiones estratégicas de los gobiernos y las empresas transna-

cionalizadas. Sin duda, tales reordenamientos del entorno internacional tienen consecuencias importantes —positivas y negativas— en la definición de las posibilidades de inserción de los países latinoamericanos en esta nueva división internacional del trabajo en gestación y, por lo tanto, en la redefinición eficaz de las políticas de desarrollo de largo plazo en la región. De igual modo, el reconocimiento explícito del grado de heterogeneidad existente entre las economías de la región, que se manifiesta tanto al nivel de sus estructuras productivas como en sus modos de participación en los flujos mundiales de comercio, motivan a este autor a postular estilos diferentes en la política comercial, industrial y de capital extranjero de nuestros países que, para efectos de caracterización, tipifica como estrategias «ortodoxas», «selectivas» e «integradas».

En todos los trabajos se acepta que la reestructuración productiva y un buen desempeño exportador son necesarios y deseables. De hecho, tales desafíos deberían haberse abordado en la década de 1970. Pero, dadas las actuales condiciones internas y el contexto internacional, ello requerirá un titánico esfuerzo y considerables sacrificios. Así lo señala la evidencia teórica y empírica sobre el deterioro de los términos del intercambio para la región presentada en el capítulo de **Ocampo** («Los términos del intercambio y las relaciones Centro-Periferia»). Existe, en efecto, cierta evidencia de que dicha tendencia se ha ampliado desde las características de los productos exportados hacia las características del país exportador, abarcando de este modo también las exportaciones de manufacturas. Este hecho, de confirmarse, obliga a insistir en la reflexión sobre los modos específicos de inserción internacional, los patrones de especialización productiva y, en consecuencia, sobre el rol de la política industrial y comercial para promover niveles de competitividad aceptables en las ramas más dinámicas del comercio internacional.

A juicio de **Muñoz** («El proceso de industrialización: teorías, experiencias y políticas»), la superación del elevado endeudamiento externo, del estancamiento y de la inequidad exigen el diseño y aplicación de una nueva estrategia de industrialización cuyo campo privilegiado de acción sea el incremento de la productividad y la competitividad en el difícil tránsito de América Latina hacia su incorporación en los procesos mundiales de modernización y transformación productiva.

Para este autor, un marco de referencia neoestructuralista de la política industrial sugiere un mejor aprovechamiento de las señales de mercado, de la iniciativa empresarial y de la competencia internacional. En dicha propuesta, la responsabilidad del Estado pasa a ser la creación de un marco institucional que estimule

la creatividad y el dinamismo de los agentes productivos (empresarios y trabajadores) y la capacidad de concertación y coordinación entre ellos. Este marco institucional supone, además, políticas para superar la inequidad, garantizar la estabilidad macroeconómica y proveer bienes públicos indispensables en la gestión productiva (infraestructura material, financiera, de servicios, y de aprendizaje y desarrollo tecnológico). Por su parte, las opciones sectoriales específicas deben ser un resultado flexible de esas iniciativas y esas coordinaciones más que de la imposición tecnocrática desde las esferas estatales. Se trata, en definitiva, de opciones que aprovechen al máximo la información que ofrecen los mercados internos y externos y las tendencias tecnológicas, institucionales y organizativas.

Este nuevo camino de industrialización elegido debe, además, superar el falso dilema de postergar el desarrollo agrícola. Al respecto, la contribución de **Figueroa** («Desarrollo agrícola en la América Latina») señala que la naturaleza estructural de los problemas agrarios a resolver exige una acción estatal orientada en dos planos. En la política macroeconómica destaca su papel en el ámbito de los incentivos dirigidos a aprovechar la demanda interna potencial, pero reconociendo la importancia de resguardar la estabilidad de la economía. En el área sectorial, como forma de enfrentar los riesgos e incertidumbres característicos del agro, propone políticas de precio de garantía y bandas de precio, innovaciones tecnológicas que promuevan el desarrollo de variedades de alto rendimiento resistentes a plagas y variaciones climáticas, innovaciones institucionales dirigidas a crear y fortalecer los servicios para la post-cosecha, los mercados a futuro, los mercados de seguros agrícolas y la introducción en el medio rural de actividades destinadas a industrializar los productos agrícolas. Adicionalmente y siempre en el contexto sectorial, analiza la posibilidad de que la gestión estatal promueva el desarrollo de un mercado financiero rural, un caso notable y crítico de ausencia de mercado o mercado incompleto y segmentado, cuyo objetivo sea elevar la oferta de fondos antes que subsidiar a un grupo privilegiado entre los demandantes de crédito.

Finalmente, cabe destacar que en toda esta serie de propuestas de reestructuración productiva para lidiar con la estrechez de divisas no pueden estar ausentes los desafíos ambientales que este proceso de reformas involucra. Para **Gligo** («Medio ambiente y recursos naturales en el desarrollo latinoamericano»), esto implica reconocer la raíz estructural de los problemas ambientales y, sobre esta base, elaborar alternativas y políticas orientadas a la sustentabilidad ambiental. Si bien es cierto que los recursos naturales constituyen un activo para el desarrollo de América

Latina, debe existir una constante preocupación y acción pública encargada de velar por la explotación racional del medio de manera de preservar y aun ampliar el potencial de este rico patrimonio para las generaciones futuras.

Tales objetivos demandan, en opinión de **Gligo**, la atención del más elevado nivel político. El medio ambiente es un tema altamente conflictivo y se requiere una readecuación muy profunda de las políticas económicas tanto en su contexto global como sectorial. En el plano global la acción prioritaria debe concentrarse en la política de ciencia y tecnología, la organización institucional y la educación que motiven la incorporación de la dimensión ambiental en la estrategia de desarrollo. De este modo, debería avanzarse en la creación de un modelo de generación, adopción y difusión tecnológica que al internalizar el medio ambiente reduzca el coste ecológico de las transformaciones generadas en el proceso de desarrollo; en la puesta en marcha de organismos que coordinen sectorial y espacialmente acciones ambientales y que incentiven formas de desarrollo ambiental sustentables y rentables a través de actividades económicas permanentes (reciclaje, tratamiento de residuos, bosques energéticos, etc.); y en la aplicación, en todo nivel, de políticas de educación ambiental. En la esfera sectorial, por su parte, debe promoverse el desarrollo del sector agrícola o silvoagropecuario en función del comportamiento y los atributos del ecosistema vivo y su grado de artificialización. En este nivel, requiere particular atención la solución de los problemas de pobreza campesina que impulsan, en muchos casos, el sobreuso del medio.

Tecnología e innovación

La región siguió en el pasado una estrategia «keynesiana» de crecimiento, asegurando la demanda y el mercado, pero descuidando la eficiencia productiva. De hecho, la seguridad del mercado atentó contra la innovación, dando lugar a una actitud empresarial rentista. En su lugar, habría que seguir un enfoque «Schumpeteriano», donde los incentivos a la producción estimulen el aprendizaje tecnológico, la innovación y movilicen a un creciente número de empresarios.

Tal transformación, requiere según **Rodríguez** («La endogeneización del cambio tecnológico: Un desafío para el desarrollo»), una nueva concepción «desde dentro» del cambio tecnológico que respalde la acción de aquellas instituciones promotoras de la actividad científica y tecnológica para el desarrollo. A su juicio, una de las razones del rezago innovador en la pe-

riferia puede residir en la distinta combinación institucional de los agentes del cambio tecnológico.

En consecuencia, se debe realizar una labor sistemática y organizada de investigación y desarrollo en las empresas, y establecer políticas públicas que socialicen algunos de los riesgos del proceso. Asimismo, un factor importante en el cierre de esa brecha tecnológica descansa en la creación de una infraestructura científica y tecnológica altamente desarrollada y articulada con los sectores productivos en el marco de decisiones de especialización de largo plazo. La culminación exitosa de esta gestión permitirá el acceso a la investigación original y, de este modo, posibilitará la construcción de ventajas comparativas en sectores estratégicos y de vanguardia en los mercados externos.

La reinserción internacional con productos de mayor contenido tecnológico plantea una serie de desafíos a las políticas públicas. Dicha intervención debe estar dirigida, entre otros objetivos, a permitir la participación de la pequeña y mediana empresa en este proceso de modernización mediante la creación de bolsas de subcontratación y organizaciones encargadas de velar por el control de calidad, promover la capacidad innovativa de los distintos sectores de la economía a través de programas de gestión tecnológica y de difusión de innovaciones y aportar financiamiento a los proyectos de innovación tecnológica en las áreas prioritarias.

Por último, **Rodríguez** destaca que las consecuencias de la tercera revolución tecnológica demandan procesos de cambios profundos relacionados con las características de la organización social de la producción y de acuerdo con el objetivo explícito de obtener las máximas ventajas de la nueva tecnología. El camino hacia el desarrollo necesita de un consenso entre el sector público y privado, entre las organizaciones de los trabajadores y las empresariales y entre empresas de un mismo sector, de modo que se garantice la flexibilidad y la capacidad de adaptación a una dinámica tecnológica extremadamente cambiante.

Formación de capital y utilización de la capacidad productiva

Según **Ffrench-Davis** («Formación de capital y marco macroeconómico: bases para un enfoque estructuralista»), uno de los rasgos distintivos de las economías latinoamericanas en los años 80 ha sido la baja tasa de formación de capital. A ello se ha agregado una tasa de utilización de la capacidad productiva también baja, con la correspondiente merma de la productividad *ex-post* debido a que ambos factores,

y sus obvias interrelaciones, desempeñan un papel decisivo en la incorporación de innovaciones tecnológicas y en la gestión empresarial.

Como es bien sabido, tanto el volumen como la calidad de la inversión son afectados por el ambiente macroeconómico que prevalezca. En América Latina, el énfasis en el equilibrio comercial y la estabilización ha descuidado el impulso específico a la formación de capital y la regulación del nivel de actividad. Tal parece ser una insuficiencia grave que —junto a la crisis— contribuye a explicar la notable reducción en la formación de nuevo capital y en el uso de la capacidad instalada observados durante este decenio.

En este plano, **Ffrench-Davis** argumenta que las recomendaciones neoestructuralistas básicas apuntan a regular los movimientos de capital, el tipo de cambio, la política comercial y la tasa de interés con el objetivo de generar un marco macroeconómico propicio para la formación de capital y la adquisición de ventajas comparativas como medio de aprovechar y generar mayores oportunidades de inversión e innovación. Por otro lado, también destaca las acciones públicas directas que afectan al desarrollo de ventajas comparativas y que complementan las iniciativas privadas de inversión.

Motivado por las lecciones que deja la experiencia de los ochenta, su trabajo concluye con una reflexión sobre el desafío futuro de lograr un desarrollo más vigoroso y sostenido. Al respecto plantea una serie de tareas como la necesidad de un equilibrio macroeconómico funcional para el desarrollo productivo, de reducir la transferencia neta al exterior para incrementar los fondos dirigidos a inversión productiva y de reformular las características institucionales y de supervisión pública del sistema financiero para fortalecer el mercado de capitales de largo plazo y facilitar el acceso a las más diversas formas y tamaños de organización empresarial, aumentar la disponibilidad de tecnología y ahorro, colocar el sistema financiero al servicio del desarrollo productivo reduciendo la especulación y el riesgo, y así, promover la generación de nuevas ventajas comparativas dinámicas en la producción de exportables.

La renovación del Estado

El Estado enfrenta una sobrecarga de demandas junto a un debilitamiento de su financiamiento. Ha tenido, además, serias dificultades en el cumplimiento de sus funciones económicas básicas relacionadas con cuidar los equilibrios macroeconómicos, promover la equidad y evitar los estrangulamientos de divisas, ahorro e inversión.

El capítulo de **Salazar** («El papel del Estado y del mercado en el desarrollo económico»), reconoce muchas de estas fallas y, con base en razones pragmáticas y en las lecciones de la experiencia, se esfuerza por elaborar una propuesta consensual en torno al nuevo papel del Estado, moviéndose entre las posiciones tradicionales de la economía del desarrollo y las posiciones neoliberales menos extremas.

Bajo esta instancia de convergencia, donde lo vital del cuestionamiento no es el tamaño sino la capacidad de gestión y de concertación, el papel o función económica central del Estado puede definirse como la de plantear una visión estratégica sobre el proceso de desarrollo, reordenar y mantener los incentivos y los precios relativos de la economía de manera coherente con esa visión y comprometer constructivamente, mediante el diálogo y la concertación, a todos los sectores sociales y políticos con esa estrategia. En su visión, un Estado organizado eficazmente alrededor de esta función central y que puede llamarse un Estado concertador correspondería a la nueva etapa del desarrollo latinoamericano, caracterizada por la apertura democrática y la necesidad de ajustes a la estrategia de desarrollo.

Considerando estas necesarias readecuaciones y redefiniciones, el autor señala que en la actualidad el accionar del Estado necesita fortalecerse en sus funciones clásicas (provisión de bienes públicos, mantenimiento de equilibrios macroeconómicos y equidad, etc.), básicas (infraestructura mínima de transporte y comunicaciones, salud, vivienda, educación, etc.) y auxiliares (apoyo a la competitividad estructural de la economía a través de la promoción o simulación de mercados ausentes, desarrollo de infraestructura científica y tecnológica, eliminación o compensación de las fallas de mercado, etc.) más que en las funciones empresariales y productivas, donde su acción es hoy menos necesaria. Debe reordenar sus finanzas, especialmente consolidando sus fuentes de ingreso por medio de la reforma tributaria. En cuanto a sus gastos, es clara la necesidad de establecer prioridades y de ordenar el programa de inversiones públicas y de reducir los subsidios, salvo una gestión focalizada en aquéllos verdaderamente redistributivos. También son importantes acciones destinadas a elevar la eficiencia de las empresas públicas, tales como reducir sus objetivos a lo productivo, haciéndolas más competitivas, otorgándoles mayor autonomía financiera y de gestión, permitiéndoles una política de precios similares a una empresa privada, fijando precios «sociales» sólo en forma limitada y excepcional, subcontratando y licitando servicios anexos y privatizando las empresas productivas «no estratégicas».

Dada la necesidad imprescindible para el desarrollo «desde dentro» de un eficaz Estado promotor, es fun-

damental determinar una estrategia óptima de intervención. Entre los múltiples elementos que dicha estrategia debe considerar, destacan en el recuento de **Salazar** los cuatro puntos siguientes:

i) En primer lugar, debido al monto finito de recursos administrativos de que dispone el sector público, es necesario establecer prioridades en materia de intervención. El Estado no puede atacar las miles de distorsiones de la economía, sino que debe reservar su acción sólo para atender las de mayor peso.

ii) Un segundo requisito radica en la formulación de normas de intervención claras y comprensibles, pues es imprescindible que las intervenciones permitan la evaluación social. La eliminación de distorsiones está bien, pero su «compensación» representa una distorsión artificial para el resto de los sectores. Si hay muchas compensaciones, se hace difícil determinar si un sector es un beneficiario neto o no de la política económica. Pasado este punto, las intervenciones se hacen excesivas, pues hacen peligrar la posibilidad de evaluar proyectos e iniciativas desde el punto de vista «social», y, por lo tanto, imposibilitan una acción planificadora eficaz.

iii) Por otra parte es urgente descentralizar y despolitizar, ya que mientras más conflictos son resueltos por el sistema político (vs el mercado), o a nivel central (vs gobiernos regionales o locales), una mayor carga de demandas sociales se concentra en el nivel político central, con lo cual se excede y dificulta su capacidad de actuar. De ahí que la descentralización y despolitización de los conflictos es una manera indirecta, pero real, de reducir la sobrecarga del gobierno central y así mejorar su eficacia. Esta regla evidentemente no es válida en el caso de aquellas fallas y conflictos que se resolverían muy mal a niveles descentralizados o por el mercado.

iv) Otro tema de la mayor importancia es el de los contrapesos institucionales a la presión asimétrica en favor de intervención. Como sus beneficios se concentran en pocos (que presionan) mientras que los beneficios de reducirla se diluyen entre muchos (que por ello presionan menos), la acción interventora tiene un carácter unidireccional: hacia mayor y no menor intervención. Por lo tanto, deben crearse mecanismos automáticos que, previendo esta situación, la contrapesen. Por ejemplo, una política de arancel diferenciado dará lugar a diferencias cada vez mayores entre sectores y hacia arriba, con lo cual no sólo se diferencia el arancel, sino que también se eleva su valor medio. De ahí que, junto con afirmarse una política diferenciada, podría acordarse un arancel medio, de tal modo que cada vez que suba un arancel deba bajarse otro en forma compensatoria en una suerte de contrapeso institucional contra la tendencia alcista natural.

Conclusiones

En suma, la estrategia de desarrollo «desde dentro» que se propone en el libro reseñado tiene algunas características generales que quisiéramos reiterar:

i) Rescata, en esta nueva etapa de transformaciones globales y de profunda crisis que vive América Latina, la propuesta original y siempre vigente de la CEPAL, inspirada por *Raúl Prebisch*, de promover la modernización, la transformación productiva y la diversificación de las exportaciones de la región, mediante la industrialización y la incorporación de progreso técnico.

ii) Revaloriza el esfuerzo que en ese sentido realizó Latinoamérica en las décadas de postguerra. Ello permitió lograr un crecimiento económico sin precedentes, un importante proceso de modernización, y una acumulación de recursos productivos, humanos, naturales, de capital, institucionales y tecnológicos, que no obstante sus deficiencias y la correspondiente necesidad de readecuaciones, constituyen un enriquecido acervo de capacidades productivas, notablemente superior al de aquella época.

iii) Junto con valorizar esos aciertos, reconoce también las insuficiencias que se produjeron en la aplicación de las políticas de desarrollo inspiradas en los enfoques estructuralistas durante la década de los cincuenta y los sesenta. De la misma forma examina críticamente los enfoques de corte neoliberal que comenzaron a prevalecer en la década de 1970 y que han inspirado las políticas de ajuste y reestructuración de la década de 1980.

iv) Considera que ni el enfoque neoliberal que prevalece actualmente, ni una simple reedición del estructuralismo de postguerra o de los ensayos neoestructuralistas más recientes, constituyen una base adecuada para enfrentar los severos problemas que aquejan actualmente a la América Latina. Sin embargo, destina todo su esfuerzo a recuperar los aportes positivos y valiosos de estos enfoques para combinarlos en una síntesis neoestructuralista renovada que busca responder a las características y exigencias de la época actual, superando las negativas experiencias de las últimas décadas.

Facilita esta tarea la germinación de un consenso amplio en torno a la necesidad imprescindible de una

nueva inserción dinámica en la economía internacional y de una acción deliberada para reducir urgentemente la pobreza y promover una mayor equidad, condición necesaria para consolidar la democracia. En el logro de estos objetivos se valoriza el rol del mercado, pero con una clara advertencia sobre sus fallas e insuficiencias. Por ello se insiste también en el rol orientador global y de largo plazo del Estado y en la necesaria selectividad de las políticas económicas y sociales. No obstante, la serie de dificultades que entraña igualmente una gestión estatal eficiente, tornan imprescindible una reforma de carácter profundo que signifique un alivio para el Estado de las tareas que pueden cumplir mejor las organizaciones ciudadanas o el sector privado, produzca un fortalecimiento de las actividades que le corresponden de acuerdo con la estrategia de desarrollo propuesta y, en general, promueva un accionar más eficaz, flexible y responsable del Estado.

Con este libro no se pretende agotar el debate. Su propósito es contribuir al mismo constructivamente, con una propuesta renovada, enraizada en nuestra tradición intelectual y abierta al conocimiento y la experiencia universal. La gravedad de la crisis aclara y promueve coincidencias sobre el interés colectivo al que deben subordinarse individuos y grupos sociales. Sin embargo, no existen soluciones obvias y definitivas sobre cómo lograrlo, sólo procesos de búsqueda de caminos apropiados.

Además, existe plena conciencia de que el desafío es enorme y los recursos más escasos que nunca. Por tanto, no todo podrá hacerse —y ciertamente— no en forma simultánea. No obstante, no se desea sumar estrechez de ideas a la ya referida estrechez de recursos. Desde esta óptica, la estrategia de desarrollo «desde dentro», como instancia de síntesis, persigue dar una orientación matriz y cierta coherencia a las múltiples proposiciones que se vienen haciendo para superar la crisis. Asimismo, más allá de pretender entregar una receta, representa e intenta promover un esfuerzo permanente de exploración de mejores soluciones a los problemas de la región sin perder de vista las características específicas de cada país, que definen prioridades y secuencias distintas en la opción de desarrollo elegida.

Gustavo ZULETA

Revista de Revistas



La presente sección da cuenta de forma sistemática y continuada del contenido básico de las revistas representativas y de circulación regular, de carácter académico y científico, publicadas en Iberoamérica en el ámbito de la economía política y de otras ciencias sociales relacionadas con ella.

El sistema de clasificación temática es el mismo que el del número anterior de nuestra revista, e intenta ser compatible, cuando ello es posible, con el utilizado por el *Journal of Economic Literature* de la American Economic Association ¹.

Las referencias de los artículos indiciados cuentan con un número de registro para permitir la localización de las mismas a partir de la utilización de los tres índices

¹ Concretamente se siguen las mismas pautas para los grandes epígrafes (000, 100, 200, 300, 400, 500, 600, 700, 800 y 900) y se incluyen algunos epígrafes de dos dígitos diferentes a los allí empleados (060, 300, 450) o se amplían los contenidos de otros (710 en el que incluimos estudios sobre el sector pesquero, 840 en que los temas demográficos se tratan de forma más amplia y 920 en los que se incluyen los estudios sobre distribución de la renta). Respecto de los epígrafes de tres dígitos, el lector interesado advertirá también algunas diferencias en los siguientes: 061, 062, 063, 064, 121, 122, 331, 433, 451, 452, 619, 621, 622, 635, 719, 724, 812, 841, 919 y 922.

² El índice de publicaciones periódicas reúne el grupo de revistas que cuentan con artículos en el conjunto de referencias de esta sección. Este índice lógicamente no incluye la totalidad de las *revistas de seguimiento* sobre las que se realiza la elaboración del índice de referencias. Las ausencias son debidas al hecho de no contar con los últimos números de algunas revistas en el momento de cerrar la edición de los índices. Las *revistas de seguimiento* que no cuentan con referencia en esta ocasión son:

«Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas» (España), «Análisis. Cuadernos de Investigación» (Perú), «Cadernos de Ciências Sociais» (Portugal), «Ciencia, Tecnología y Desarrollo» (Colombia), «Cuadernos Aragonese de Economía» (España), «Cuadernos del CENDES» (Venezuela), «Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales» (España), «Cuadernos Políticos» (México), «Cuadernos Semestrales» (México), «Cuenta y Razón» (España), «David y Goliath» (Argentina), «Desarrollo Indoamericano» (Colombia), «Desenvolvimento» (Portugal), «Economía» (Ecuador), «Economía» (Guatemala), «Economía de América Latina» (México), «Economía y Desarrollo» (Ecuador), «Ensayos Económicos» (Argentina), «Estudios» (Argentina), «Estudios Económicos» (México), «Estudios de Historia Social» (España), «Ideas en Ciencias Sociales» (Argentina), «Mundo Nuevo» (Venezuela), «Opciones» (Chile), «Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política» (España), «Revista Brasileira de Mercado de Capitais» (Brasil), «Revista de Econometría» (Brasil), «Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica» (Honduras), «Revista de Planeación y Desarrollo» (Colombia), «Revista Relaciones de Trabajo» (Venezuela), «Temas de Economía Mundial. Avances de Investigación» (Cuba).

que publicamos al final: índice de publicaciones periódicas², índice de autores³ e índice geográfico⁴.

³ Este índice permite la búsqueda de los artículos que un mismo autor pueda tener, tanto individual como colectivamente, en el conjunto de referencias editadas.

⁴ El orden por el que figuran las referencias en el índice geográfico es el siguiente: en primer lugar las relacionadas con los países de América Latina de forma individual (que a su vez se ordenan alfabéticamente); a continuación las que hacen referencia a España y Portugal; en tercer lugar las correspondientes al resto de países; incluimos después las referencias de los artículos que hacen referencia a grupos de países seleccionados, bien por criterios geográficos (América Central, Caribe, Cono Sur, América Latina y otros continentes), o bien por criterios político-institucionales (OCDE, CEE, MCCA, Pacto Andino, ALADI). Finalmente, aquellos artículos que no hacen referencia a un país o área concreta y que tienen por objeto temas de alcance mundial, aparecen bajo el epígrafe «Mundo».

SISTEMA DE CLASIFICACION TEMATICA DE LOS ARTICULOS CONSIDERADOS

000 ECONOMIA GENERAL; TEORIA; HISTORIA; SISTEMAS; CONTEXTO SOCIAL Y POLITICO

010 ECONOMIA GENERAL

- 011 ECONOMIA GENERAL
- 012 ESTADO DE LA ECONOMIA

020 TEORIA ECONOMICA GENERAL

- 022 TEORIA MICROECONOMICA
- 023 TEORIA MACROECONOMICA

030 HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO; METODOLOGIA ECONOMICA

- 031 HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO
- 036 METODOLOGIA ECONOMICA

040 HISTORIA ECONOMICA

- 041 ASPECTOS GENERALES
- 044 HISTORIA ECONOMICA EUROPEA
- 047 HISTORIA ECONOMICA DE AMERICA LATINA

317

050 SISTEMAS ECONOMICOS

- 051 SISTEMAS ECONOMICOS CAPITALISTAS
- 052 SISTEMAS ECONOMICOS SOCIALISTAS
- 053 COMPARACION DE SISTEMAS ECONOMICOS
- 054 REORGANIZACION DE LOS SISTEMAS ECONOMICOS CLASICOS

060 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO SOCIAL, POLITICO, CULTURAL E INTERNACIONAL

- 061 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO SOCIAL
- 062 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO POLITICO
- 063 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO CULTURAL
- 064 ESTUDIOS SOBRE LAS RELACIONES INTERNACIONALES
(TEMAS NO ECONOMICOS)

100 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; PLANIFICACION; FLUCTUACIONES

110 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION

- 111 CRECIMIENTO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS
- 112 DESARROLLO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

- 113 TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION
- 114 ECONOMIA DE GUERRA; DEFENSA Y DESARME

120 ESTUDIOS ECONOMICOS POR PAISES Y ZONAS

- 121 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE AMERICA LATINA, N.P.I. Y OTROS
- 122 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE C.E.E. Y OTROS

130 FLUCTUACIONES ECONOMICAS; PREVISION; ESTABILIZACION E INFLACION

- 131 FLUCTUACIONES Y CRISIS ECONOMICAS
- 132 PREVISIONES ECONOMICAS Y MODELOS ECONOMETRICOS
- 133 AJUSTES A LA CRISIS, POLITICAS Y TEORIAS DE ESTABILIZACION
- 134 INFLACION Y DEFLACION

200 ECONOMIA CUANTITATIVA, METODOS Y DATOS ESTADISTICOS

210 METODOS Y MODELOS ECONOMETRICOS, ESTADISTICOS Y MATEMATICOS

- 211 METODOS Y MODELOS ECONOMETRICOS Y ESTADISTICOS
- 212 CONSTRUCCION, ANALISIS Y UTILIZACION DE LOS MODELOS ECONOMETRICOS
- 213 METODOS Y MODELOS MATEMATICOS
- 214 PROGRAMAS DE ORDENADOR

220 DATOS Y ANALISIS ESTADISTICOS, ECONOMICOS Y SOCIALES

- 221 CONTABILIDAD NACIONAL
- 222 INSUMO-PRODUCTO (INPUT-OUTPUT)
- 225 INDICADORES ECONOMICOS Y SOCIALES

300 TEORIA MONETARIA Y FISCAL E INSTITUCIONES

310 TEORIA MONETARIA Y FINANCIERA E INSTITUCIONES

- 311 TEORIA Y POLITICA MONETARIA Y FINANCIERA
- 312 INSTITUCIONES BANCARIAS Y OTRAS
- 313 MERCADOS DE CAPITAL

320 TEORIA Y POLITICA FISCALES; HACIENDA PUBLICA

- 321 TEORIA Y POLITICA FISCALES
- 322 GASTOS Y PRESUPUESTO NACIONAL
- 323 FISCALIDAD Y SUBSIDIOS
- 324 FINANCIACION DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS (INCLUIDA LA C.E.E. Y OTRAS INSTITUCIONES SUPRANACIONALES)

330 ESTADO Y ECONOMIA

331 RELACIONES ENTRE ESTADO Y ECONOMIA

400 ECONOMIA INTERNACIONAL

410 TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

411 TEORIA GENERAL DEL COMERCIO; PRECIOS; VENTAJAS
COMPARATIVAS; PROTECCIONISMO

**420 RELACIONES COMERCIALES; POLITICAS COMERCIALES;
PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA**

421 RELACIONES Y FLUJOS COMERCIALES

422 POLITICA COMERCIAL

423 INTEGRACION ECONOMICA

430 BALANZAS DE PAGOS; FINANCIACION INTERNACIONAL

431 BALANZA; MECANISMOS DE AJUSTE; TIPOS DE CAMBIO

432 ACUERDOS MONETARIOS INTERNACIONALES

433 PRESTAMOS PRIVADOS INTERNACIONALES; DEUDA EXTERNA

**440 INVERSIONES INTERNACIONALES; AYUDA EXTERIOR;
ORGANISMOS FINANCIEROS INTERNACIONALES**

441 INVERSIONES INTERNACIONALES Y MOVIMIENTOS DE
CAPITALES

442 INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA

444 COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL; AYUDA
PUBLICA

450 ECONOMIA MUNDIAL

451 ESTUDIOS GENERALES; ORGANISMOS ECONOMICOS
INTERNACIONALES

452 ANALISIS ECONOMICOS CENTRO-PERIFERIA, DIVISION
INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y NUEVO ORDEN ECONOMICO
INTERNACIONAL

**500 ECONOMIA DE LA EMPRESA; ADMINISTRACION;
FINANCIACION, MERCADOTECNIA
Y CONTABILIDAD**

510 ADMINISTRACION

511 ADMINISTRACION; ORGANIZACION Y GESTION

520 FINANCIACION

521 FINANCIACION E INVERSION

530 MERCADOTECNIA

531 MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD

540 CONTABILIDAD

541 CONTABILIDAD

**600 ORGANIZACION INDUSTRIAL; CAMBIO TECNOLÓGICO;
ESTUDIOS SECTORIALES**

610 ORGANIZACION INDUSTRIAL Y POLÍTICA ECONOMICA

611 ESTRUCTURA DE MERCADO; ORGANIZACION INDUSTRIAL Y
ESTRATEGIA CORPORATIVA

612 POLÍTICA ANTIMONOPOLISTA Y DE LA COMPETENCIA

614 EMPRESAS PUBLICAS

616 POLÍTICA INDUSTRIAL

619 CRISIS, REESTRUCTURACION INDUSTRIAL Y SECTOR
INFORMAL

620 ECONOMIA DEL CAMBIO TECNOLÓGICO

621 CAMBIO TECNOLÓGICO; INNOVACION; INVESTIGACION Y
DESARROLLO; PROPIEDAD INTELECTUAL

622 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA; DEPENDENCIA
TECNOLÓGICA

630 ESTUDIOS SECTORIALES

631 INDUSTRIA MANUFACTURERA

632 INDUSTRIA EXTRACTIVA

634 CONSTRUCCION

635 SERVICIOS

320

700 AGRICULTURA Y RECURSOS NATURALES

710 SECTOR AGRARIO; SECTOR PESQUERO

711 ANALISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA AGRARIAS

712 SITUACION Y PERSPECTIVAS AGRARIAS

713 POLÍTICA AGRARIA NACIONAL E INTERNACIONAL

714 FINANCIACION AGRARIA

717 REFORMA AGRARIA Y DESARROLLO RURAL

719 SECTOR PESQUERO

720 RECURSOS NATURALES

721 DOTACION DE RECURSOS

722 MEDIO AMBIENTE: CONSERVACION Y DETERIORO

723 FUENTES ENERGETICAS

724 SILVICULTURA (RECURSOS FORESTALES)

800 POBLACION Y MERCADO DE TRABAJO

810 OFERTA DE MANO DE OBRA; CUALIFICACION; DISTRIBUCION SECTORIAL

- 811 CUALIFICACION PROFESIONAL
- 812 ACTIVIDAD; OCUPACION Y DESEMPLEO
- 813 FUERZA DE TRABAJO

820 MERCADOS DE TRABAJO; POLITICA LABORAL

- 821 ECONOMIA LABORAL
- 822 POLITICA LABORAL
- 823 MOVILIDAD LABORAL; MIGRACIONES LABORALES
- 824 ESTUDIOS SOBRE MERCADOS DE TRABAJO
- 825 PRODUCTIVIDAD
- 826 CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DE LOS MERCADOS
LABORALES

830 SINDICATOS; NEGOCIACIONES LABORALES

- 831 SINDICATOS
- 832 NEGOCIACION COLECTIVA
- 833 RELACIONES LABORALES

840 DEMOGRAFIA

- 841 DEMOGRAFIA Y ECONOMIA DEMOGRAFICA

321

900 ESTADO DE BIENESTAR; RENTA Y CONSUMO; ECONOMIAS URBANA Y REGIONAL; POLITICAS DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

910 ESTADO DE BIENESTAR

- 911 PROGRAMAS GENERALES DE ESTADO DE BIENESTAR
- 912 EDUCACION Y CULTURA
- 913 ASISTENCIA SANITARIA Y SALUD PUBLICA
- 914 POBREZA
- 915 SEGURIDAD SOCIAL
- 916 JUSTICIA Y CRIMINALIDAD
- 917 MARGINACION; DISCRIMINACION
- 918 PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL HAMBRE Y LA
ALIMENTACION
- 919 POLITICAS SOCIALES DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

920 RENTA Y CONSUMO

- 921 DISTRIBUCION DE LA RENTA
- 922 ESTRUCTURA Y EVOLUCION DEL CONSUMO

930 ECONOMIA URBANA

931 ECONOMIA URBANA Y POLITICA URBANA DE LAS
ADMINISTRACIONES PUBLICAS

940 ECONOMIA REGIONAL

941 ECONOMIA REGIONAL; TEORIAS; MODELOS Y ESTUDIOS
TERRITORIALES

000 **ECONOMIA GENERAL; TEORIA;
HISTORIA; SISTEMAS; CONTEXTO
SOCIAL Y POLITICO**

0009

Pimenta, C. Economía Política e Racionalidades. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 20, 1990, Págs. 39-57.

010 **ECONOMIA GENERAL**

0010

Rubio, R. Ética y procesos de asignación de recursos. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 7-16.

011 **ECONOMIA GENERAL**

0001

Argandoña, A. Ética y economía de mercado. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 45-54.

0011

Segura, J. Equilibrio general, mercado y el oficio de economista. *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 9-18.

0002

Barberá, S. El análisis axiomático de problemas distributivos: consideraciones éticas en un marco formalizado. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 75-86.

0012

Solano, C. El modelo de reproducción ampliada visto como proceso optimal. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 109-127.

0003

Cabrillo, F. Dos reflexiones sobre la ética, la economía y el derecho. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 101-108.

0013

Tavares, M.C. Economía y felicidad. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 235-245.

0004

Eichner, A.S. Por qué la economía no es todavía una ciencia. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 7-46.

0014

Vila, L. Ética y economía: el ejemplo de la pobreza. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 149-156.

012

ESTADO DE LA ECONOMIA

0005

Gamir, L. Nuevos valores económicos y políticos. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 109-121.

0015

Gómez Camacho, F. Ciencia económica y sociedad. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 179, jul.-sep. 1990, Págs. 275-288.

0006

García-Durán, J.A. Recuperar la ética de los clásicos. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 55-62.

0016

Hamouda, D.F. y Marcourt, G.C. Post-keynesianismo: ¿de la crítica a la aceptación?. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 119-140.

0007

Giannetti da Fonseca, E. Comportamiento Individual: Alternativas ao Homem Económico. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 20, 1990, Págs. 5-37.

020

TEORIA ECONOMICA GENERAL

0008

Muns, J. Ética y economía: el problema de la deuda externa de los países menos desarrollados. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 135-148.

022

TEORIA MICROECONOMICA

0017

Abramovay, R. Duas Visões do Comportamento Campanês. *Estudos Econômicos*.

(Brasil). Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990, Págs. 305-322.

0018

Acuña, O. y Ulate, F. Una concepción diferenciable de la teoría de demanda sin utilidad. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 1, Primer Semestre 1990, Págs. 107-128.

0019

Figueroa, E. Un modelo teórico del ajuste dinámico de un factor productivo cuasifijo y la determinación de su precio en el mercado. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 18, núm. 1, junio 1991, Págs. 93-108.

0020

Gracia, E. El mercado de información perfecta. Una propuesta. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 477-492.

0021

Majumdar, M y Mitra, T. Descentralización intertemporal. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 46, sep.-dic. 1990, Págs. 61-102.

0022

Porto, A. Economía del bienestar: Teoría y política económica. *Económica*. (Argentina). Vol. 35, núm. 1-2, 1989, Págs. 71-100.

023

TEORIA MACROECONOMICA

0023

Arestis, Ph. La teoría postkeynesiana del dinero, el crédito y las finanzas. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 141-156.

0024

Fernandes, R. Um Modelo Keynesiano de Determinação do Nível de Emprego e Salários. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 60-77.

0025

Fisher, S. y Merton, R.C. Macroeconomía y finanzas: el papel del mercado de valores. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 15-42.

0026

Juan, O. de Un modelo postclásico-postkeynesiano. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 339-374.

0027

Mata Mollejas, L. Influencia de los procesos financieros en el desarrollo económico "Marco de referencia para la elaboración de un modelo macroeconómico". *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 157-190.

0028

Moore, B. Desempaquetando la caja negra postkeynesiana: salarios, crédito bancario y la oferta monetaria. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 157-170.

0029

Outes, J.L. El modelo de Goodwin, estabilidad y consecuencias que se derivan de la utilización de nuevas funciones de ahorro. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 245-270.

0030

Rivera, E. Las políticas keynesianas de estabilización para América Latina: bases macroeconómicas y fundamentos políticos. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 11-44.

0031

Sacristán, E. Las fuerzas del mercado y la teoría económica. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 75-96.

0032

Ulate, F. El petróleo. Un modelo macroeconómico abierto y un modelo de equilibrio temporal. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 143-172.

0033

Valenzuela, J.C. El producto excedente y sus determinantes. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 29-46.

30 **HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO;
METODOLOGIA ECONOMICA**

31 HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO

0034
Almodóvar, A. y Brandão, M. de F. Racionalidade Disciplinar da Economia: Algumas Reflexões. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 20, 1990, Págs. 119-134.

0035
Alonso, L.E. Agrarismo, populismo y división internacional del trabajo. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 55, abr.-jun. 1990, Págs. 65-94.

0036
Argemí, Ll. La generació d'idees econòmiques a Catalunya. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 13, gen.-abr. 1990, Págs. 49-66.

0037
Benítez, A. La mercancía patrón en la teoría de Piero Sraffa. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 32-33, may.-dic. 1990, Págs. 45-68.

0038
Bianchi, A.M. Razão e Paixões na Pré-História da Economia. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 20, 1990, Págs. 151-170.

0039
Borges Ferreira, A.H. Uma Interpretação da Equação de Preços em Kalecki. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 18-25.

0040
Cattaneo, C. Prebisch y las relaciones agricultura-industria. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 151-166.

0041
Corona, J.F. Ética y teoría de la elección pública. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 87-100.

0042
Eichner, A.S. Por qué la economía no es todavía una ciencia. *Revista del Banco Central*

de Venezuela. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 7-46.

0043
Febrero, R. Markowitz, Sharpe y Miller o el reconocimiento de Finanzas como disciplina económica: reflexiones introducidas. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 63-82.

0044
Ferrer, A. Las primeras enseñanzas de Raúl Prebisch. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 27-34.

0045
Fiani, R. O debate recente sobre a determinação do salário em David Ricardo. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 625-636.

0046
Flechsig, S. Em memória de Raúl Prebisch (1901-1986). *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 92-107.

0047
Franco, R. Aldo Solari y la sociología de la educación en América Latina. *Estudios Sociales*. (Chile). Núm. 64, Segundo Trimestre 1990, Págs. 127-142.

0048
Frank Meneu, J.J. Nueva interpretación de la mano invisible del mercado. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 180, oct.-dic. 1990, Págs. 393-402.

0049
García-Durán, J.A. Recuperar la ética de los clásicos. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 55-62.

0050
Giannetti da Fonseca, E. Comportamento Individual: Alternativas ao Homem Econômico. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 20, 1990, Págs. 5-37.

0051
Gontijo, C. Grau de Monopólio e Determinação de Preços em Kalecki. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 5-17.

0052
González, M.J. Lo ético en la historia del pensamiento económico. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 17-31.

0053
Hollander, S. Mercados, precios y distribución: por qué Marshall estaba en lo correcto con respecto a Ricardo. *Economía*. (Perú). Vol. 13, núm. 25, junio 1990, Págs. 9-46.

0054
Klimovsky, E.A. Las variables naturales en la teoría clásica de la competencia. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 32-33, may.-dic. 1990, Págs. 9-17.

0055
Lopes da Silva Moreira, J.M. Hayek e a Racionalidade Econômica: Entre o Instinto e a Razão. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 20, 1990, Págs. 75-117.

0056
Mollo, M. de L. R. A Relação entre Moeda e Valor em Marx. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 40-59.

0057
Mora Contreras, J. Renta de la tierra, renta petrolera y renta petrolera en Venezuela: su cuantía y significación. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 2, abr.-jun. 1989, Págs. 165-195.

0058
Pinto, A. Um Esboço Histórico do Experimento de Chicago. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 115-122.

0059
Popescu, O. Económica Indiana. *Económica*. (Argentina). Vol. 35, núm. 1-2, 1989, Págs. 37-70.

0060
Prado, E.F.S. Robbins e a Economia como Ciência da Ação Utilitária. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 20, 1990, Págs. 59-74.

0061
Ramírez López, B.P. Las interpretaciones del desarrollo en América Latina. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 11-34.

0062
Schwartz, P. y Martín, V. La ética del amor propio en Spinoza, en Mandeville y en Adam Smith. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 31-44.

0063
Toboso, F. Una teoría de las instituciones y procesos políticos metodológicamente individualista: El programa de investigación de la escuela "Public Choice". *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 271-290.

0064
Torres Filho, E.T. A Economia Monetária, a Poupança e o Financiamento do Tratado à Teoria Geral. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 26-39.

0065
Velázquez, E. Lucas y los ciclos económicos: un comentario. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 197-208.

036

METODOLOGIA ECONOMICA

040

HISTORIA ECONOMICA

041

ASPECTOS GENERALES

0066
Barceló, A. La substancia y el adobo en los modelos de ciencias sociales. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 467-476.

0067
Gómez Mendoza, A. ¿Hará abortar la historia el despegue del AVE? *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 99-104.

0068
Iglésias, F. Caio Prado Júnior, 1907-1990. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 3, 1990, Págs. 361-378.

0069
Rancière, J. As palavras da história. *Novos Estudos. CEBRAP*. (Brasil). Núm. 30, julho 1991, Págs. 131-148.

0070
Rangel, I.M. O quarto ciclo de Kondratiev. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 40, out.-dez. 1990, Págs. 30-43.

0071
Artiaga, A. Montes públicos y desamortización en Galicia. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 157-200.

0072
Benito del Pozo, C. Condiciones del trabajo de la clase obrera asturiana durante el franquismo. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 10, otoño 1990, Págs. 97-114.

0073
Bretón, V. Montagut o la estabilidad de la gran propiedad. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 123-156.

0074
Calvo, J. Venta de baldíos y tensión social en Andalucía a mediados del siglo XVII. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 55, abr.-jun. 1990, Págs. 95-124.

0075
Casado Alonso, H. El comercio del pastel. Datos para una geografía de la industria pañera española en el siglo XVI. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 3, otoño 1990, Págs. 523-548.

0076
Comín, F. Raíces históricas del fraude fiscal en España: 1924-1936. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 191-206.

0077
Dall'Acqua, F.M. A reforma monetária de 1948 na Alemanha. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 141-160.

0078
Díez R., F. L'estructura ocupacional d'una ciutat pre-industrial: València, segle XVIII. *Recerques*, (España). Núm. 24, 1991, Págs. 75-90.

0079
Dopico, F. y Rowland, R. Demografía del censo de Floridablanca. Una aproximación. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 3, otoño 1990, Págs. 591-618.

0080
Erich, A. El gran debate de los años veinte sobre la industrialización. *Debats*. (España). Núm. 34, diciembre 1990, Págs. 94-97.

0081
Fernández Clemente, E. La enseñanza de la agricultura en la España del siglo XIX. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 56, jul.-sep. 1990, Págs. 113-142.

0082
Garrabou, R., Pujol, J. y Colomé, J. Salaris, ús i explotació de la força de treball agrícola (Catalunya 1818-1936) *Recerques*, (España). Núm. 24, 1991, Págs. 23-52.

0083
Garrabou, R. S Sobre el atraso de la mecanización agraria en España (1850-1933). *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 41-78.

0084
Gil Olcina, A. Reformismo ilustrado, colonización interior y restablecimiento del fuero alfonsino. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 56, jul.-sep. 1990, Págs. 79-112.

0085
Giménez Romero, C. La polémica europea sobre la comunidad aldeana (1850-1900). *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 55, abr.-jun. 1990, Págs. 9-64.

0086
Giménez Romero, C. El pensamiento agrario de Joaquín Costa a la luz del debate

0086
europeo sobre el campesinado. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 56, jul.-sep. 1990, Págs. 9-78.

0087
Lucena, M. de Salazar, a "fórmula" da agricultura portuguesa e a intervenção estatal no sector primário. *Análise Social*. (Portugal). Terceira Série, Vol. 26, núm. 110, 1991, Págs. 97-206.

0088
Martín Aceña, P. Déficit público y política monetaria en España, 1874-1935. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 147-156.

0089
Mata, E. Conjuntura económica e conjuntura política em Portugal (1851-1910). *Economía*. (Portugal). Vol. 14, núm. 1, janeiro 1990, Págs. 51-84.

0090
Medrano, M. La circulación monetaria en los territorios interiores del norte de la península ibérica, durante los primeros años del alto imperio romano. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 3, otoño 1990, Págs. 503-522.

0091
Nugent, J.B. y Sánchez, N. La eficiencia de la Mesta: una parábola. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 217-244.

0092
Palafox, J. Gasto público y coyuntura económica en España: 1924-1936. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 157-170.

0093
Patriarca, F. A institucionalização corporativa - das associações de classe aos sindicatos nacionais (1933). *Análise Social*. (Portugal). Terceira Série, Vol. 26, núm. 110, 1991, Págs. 23-58.

0094
Pirela, A.E. Bogotá en el siglo XIX. La república y su espacio físico. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 85, verano 1990, Págs. 137-148.

0095
Sánchez Salazar, F. Incidencia de la ocupación francesa en el medio rural: venta de tierras de propios y comunales. Una aproximación al estado de la cuestión. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 55, abr.-jun. 1990, Págs. 125-166.

0096
Topalov, C. A invenção do desemprego: reforma social e moderna relação salarial na Grã-Bretanha, na França e nos Estados Unidos no início do Século XX. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 3, 1990, Págs. 379-416.

0097
Tortella, G. El monopolio de petróleos y CAMPSA, 1927-1947. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 171-190.

0098
Wall, R. A Saída do Lar e o Processo de Formação dos Domicílios na Inglaterra Pré-Industrial. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 59-85.

0099
Yun, H. Estado y estructuras sociales en Castilla. Reflexiones para el estudio de la "crisis del siglo XVII" en el Valle del Duero (1550-1630). *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 3, otoño 1990, Págs. 549-574.

0100
Zafra, J. La documentación histórica de carácter tributario y la historia económica. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 75-80.

047 HISTORIA ECONOMICA DE AMERICA LATINA

0101
Aguirre Rojas, C.A. Mercado interno, guerra y revolución en México: 1870-1920. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 183-240.

0102
Amaral, S. y Ghio, J.M. Diezmos y producción agraria. Buenos Aires, 1750-1800. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 3, otoño 1990, Págs. 619-650.

- 0103 **Cardoso, E.A. y Fishlow, A.** Desenvolvimento econômico na América Latina: 1950-80. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 311-336.
- 0104 **Dejo, J.** Guamán Poma de Ayala y la lógica andina de la conciliación. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 26, Primer Semestre 1990, Págs. 77-92.
- 0105 **Fuente García, A. de la** A Alforria de Escravos em Havana, 1601-1610: Primeiras Conclusões. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 139-159.
- 0106 **Guerra Ferreira, C.** O Processo de Produção e Relações do Trabalho na Formação da Siderurgia Brasileira.-O caso CSBM. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 101-138.
- 0107 **Guerra, F.X.** Las elecciones legislativas de la Revolución mexicana. 1912. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 241-276.
- 0108 **Larraín, F. y Meller, P.** La experiencia socialista-populista chilena: la unidad popular, 1970-73. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 151-196.
- 0109 **Lerman, A.** Comercio exterior en México: 1920-1935. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 141-154.
- 0110 **Martí, G.M.** Argentina: La crisis de 1890. Endeudamiento externo y crack financiero. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 933-966.
- 0111 **Meisel Roca, A.** Los bancos de Cartagena, 1874-1925. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 32-33, may.-dic. 1990, Págs. 69-96.
- 0112 **Metcalf, A.C.** A Família e a Sociedade Rural Paulista: Santana de Parnaíba, 1750-1850. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990, Págs. 283-304.
- 0113 **Mommer, B.** ¿Es posible una política petrolera no rentista?. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 55-108.
- 0114 **Núñez, O.A.** Dinero e inversión en Honduras, 1936-1988: una investigación empírica. *Revista Centroamericana de Economía*. (Honduras). Vol. 11, núm. 32, may.-ago. 1990, Págs. 39-58.
- 0115 **Paiva Abreu, M. de** O Brasil como credor: a dívida britânica -1940/52. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 277-304.
- 0116 **Pastore, M.H.** La hipótesis de Domar sobre las causas de la servidumbre o la esclavitud en una colonia hispanoamericana: contraste y reformulación. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 3, otoño 1990, Págs. 575-590.
- 0117 **Popescu, O.** Económica Indiana. *Económica*. (Argentina). Vol. 35, núm. 1-2, 1989, Págs. 37-70.
- 0118 **Quesada, J.R. y Ramírez, V.** La historia reciente de la zona fronteriza de Costa Rica con Panamá. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 45-46, setiembre 1989, Págs. 9-32.
- 0119 **Rodríguez, E.** Concentración y centralización del capital en Costa Rica (1850-1860). *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 44, junio 1989, Págs. 93-108.
- 0120 **Torres, O.** Desarrollo y actores sociales en Costa Rica: del pacto neo-colonial a los programas de ajuste estructural. *Ciencias Eco-*

nómicas. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 47-68.

Economía e Sociedade. (Portugal). Núm. 2, maio 1990, Págs. 57-100.

050 SISTEMAS ECONOMICOS

051 SISTEMAS ECONOMICOS CAPITALISTAS

0121
Galbraith, J.K. Liberalismo y economía. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 96, sep.-oct. 1990, Págs. 119-125.

0122
Rey, M.T. y López, A. Modernización capitalista y reforma del estado. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 96, sep.-oct. 1990, Págs. 19-38.

052 SISTEMAS ECONOMICOS SOCIALISTAS

0123
Aganbeguian, A. Lições económicas da Perestroika. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 113-130.

0124
Berriós, R. Lecciones de la crisis económica polaca. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 108, jul.-ago. 1990, Págs. 122-131.

0125
Graziano, R. Agotamiento, crisis y reestructuración del régimen de acumulación soviético. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 96, sep.-oct. 1990, Págs. 73-87.

0126
Gunder Frank, A. La revolución de Europa oriental de 1989. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 108, jul.-ago. 1990, Págs. 60-74.

0127
Harnecker, M. Crisis del socialismo: ¿Qué pasa en Cuba?. *Tareas*. (Panamá). Núm. 76, sep.-dic. 1990, Págs. 41-74.

0128
Matline, A. Patología do défice de consumo na URSS. *Revista do Centro de Estudos de*

0129
Reis, J. Os lugares e os contextos. *Revista Critica de Ciências Sociais*. (Portugal). Núm. 30, junho 1990, Págs. 45-74.

0130
Shmeliyov, N. O la fuerza o el rublo. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 125-164.

0131
Tausch, A. Armas socialistas, subdesarrollo y violencia estructural en el Tercer Mundo. *Revista Internacional de Sociología*. (España). Vol. 47, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 583-716.

053 COMPARACION DE SISTEMAS ECONOMICOS

0132
Ureña, E.M. Etica y sistemas de organización de la actividad económica. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 63-74.

054 REORGANIZACION DE LOS SISTEMAS ECONOMICOS CLASICOS

0133
Andreff, W. Técnicas y experiencias de privatización. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 71-100.

0134
Botos, B. Hungría: los suplicios de la transformación. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 589-602.

0135
Carnota, O.E. ¿Retorno al capitalismo? La cuestión del mercado en la Unión Soviética. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 96, sep.-oct. 1990, Págs. 88-108.

0136
Carvalho, C.S. Acerca da convergência dos sistemas (!). *Economía. Questões Económicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 81, nov.-dez. 1989, Págs. 21-31.

330

- 0137
Carvalho, C.S. Acerca da convergência dos sistemas.(II). *Economia. Questões Económicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 82, jan.-fev. 1990, Págs. 15-37.
- 0138
Gwiazda, A. Las empresas mixtas vuelven a la Europa Central y del Este. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 69-74.
- 0139
Halliday, F. Un singular colapso: la URSS, la presión del mercado y el enfrentamiento interestatal. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 9-24.
- 0140
Ibisate, F.J. La post-perestroika en el bloque socialista y su repercusión en nuestro tercer mundo. *Estudios Centroamericanos-ECA*. (El Salvador). Núm. 498-9, abr.-may. 1990, Págs. 291-314.
- 0141
McLure, Ch. Política fiscal para las economías en transición desde el socialismo. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 75-82.
- 0142
Record, J. Reforma económica en la Unión Soviética: las dificultades de una reestructuración fundamental. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 9, enero 1991, Págs. 7-22.
- 0143
Vara, M.J. La autogestión yugoslava, en crisis. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 117-126.
- 0144
Barrera, M. Planificación del desarrollo y participación de los movimientos sociales. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 26-33.
- 0145
Correia, J. Imagens da Europa. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 23-48.
- 0146
Crespo, S. El espacio social europeo. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 98, septiembre 1990, Págs. 35-46.
- 0147
Cruz, P. Del no sabe al no contesta: un lugar de encuentro para diversas respuestas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 52, oct.-dic. 1990, Págs. 139-158.
- 0148
Durand, M. A Europa social - princípios e contrapontos. *Análise Social*. (Portugal). Terceira Série, Vol. 26, núm. 110, 1991, Págs. 9-22.
- 0149
Flaño, N. El fondo de solidaridad e inversión social. ¿En qué estamos pensando?. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 153-164.
- 0150
González Ortiz, B. Reflexiones sobre la práctica de la participación en la Universidad de Puerto Rico. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 28, núm. 1-2, ene.-jun. 1989, Págs. 43-70.
- 0151
Hainz, M. ¿Una "Europa cerrada" o una "Europa de los derechos humanos"? La política europea de asilo en la encrucijada. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 179, jul.-sep. 1990, Págs. 301-316.
- 0152
Hamelink, C.J. Democratizar las comunicaciones: una cuestión de derechos humanos. *Desarrollo. Revista de la Sociedad Internacional para el Desarrollo* (España). Núm. 18-19, 1991, Págs. 27-32.
- 0153
Howland, T. Amnistía, impunidad y necesidad de una solución negociada en El Salvador. *Estudios Centroamericanos-ECA*. (El Salvador). Núm. 498-9, abr.-may. 1990, Págs. 279-290.

160 **ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO SOCIAL,
POLITICO, CULTURAL E INTERNACIONAL**

161 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO SOCIAL

0154
Jordán, R. El cuarto nivel de planificación como instrumento de democratización desde la base. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 67-76.

0155
Kant de Lima, R. Constituição, direitos humanos e processo penal inquisitorial: quem cala, consente?. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 3, 1990, Págs. 471-488.

0156
Katzman, R. y Gerstenfeld, P. Areas duras y áreas blandas en el desarrollo social. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 159-182.

0157
Leguina, J. El final de una historia. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 98, septiembre 1990, Págs. 57-70.

0158
Lipset, S.M. A singularidade americana reafirmada. *Revista de História Económica e Social*. (Portugal). Núm. 27, set.-dez. 1989, Págs. 1-40.

0159
Lozano, W. y Liriano, A. Estado, militares y sociedad en República Dominicana. *Estudios Sociales Centroamericanos*. (Costa Rica). Núm. 54, sep.-dic. 1990, Págs. 59-84.

0160
Montero, C. La evolución del empresario chileno: ¿surge un nuevo actor?. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 91-122.

0161
Palma, G. di Totalitarismo, sociedade civil, transições. *Análise Social*. (Portugal). Terceira Série, Vol. 26, núm. 110, 1991, Págs. 59-96.

0162
Paramio, L. Trabajadores y ciudadanos: El socialismo y los movimientos sociales. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 98, septiembre 1990, Págs. 47-56.

0163
Pérez Yruela, M. Corporatismo, sindicalismo y democracia. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 72-82.

0164
Rovaletti, M.L. En torno a la identidad personal. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 98, septiembre 1990, Págs. 87-104.

062 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO POLITICO

0165
Alonso, L.E. Agrarismo, populismo y división internacional del trabajo. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 55, abr.-jun. 1990, Págs. 65-94.

0166
Arboleda, C. Posibilidades de la democracia en Panamá. *Tareas*. (Panamá). Núm. 75, may.-ago. 1990, Págs. 23-48.

0167
Aznar, L. Las transiciones desde el autoritarismo en Venezuela. El proyecto de Acción Democrática y sus efectos sobre el sistema sociopolítico. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 117, abr.-jun. 1990, Págs. 55-84.

0168
Baño, R. Elecciones en Chile: ¿Otra vez lo mismo o al revés?. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 50, abr.-jun. 1990, Págs. 43-60.

0169
Barbadillo, P., Juste, M.G. y Ramírez, A. La mujer en el Congreso de los Diputados. Análisis de su participación en las candidaturas electorales (1989). *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 52, oct.-dic. 1990, Págs. 101-138.

0170
Carmi, S. y Rosenfeld, H. El surgimiento del nacionalismo militarista en Israel. *Debats*. (España). Núm. 33, septiembre 1990, Págs. 30-51.

0171
Carrasquilla, A. Política y política económica: reflexiones teóricas en torno del plan de

ajuste 1984-1986 en Colombia. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 32-33, may.-dic. 1990, Págs. 19-44.

0172

Castro Rea, J., Ducatzenzeiler, G. y Faucher, P. La tentación populista: Argentina, Brasil, México y Perú. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 2, oct.-dic. 1990, Págs. 252-285.

0173

Coraggio, J.L. Las dos corrientes de descentralización en América Latina. *Cuadernos del CLAEH*. (Uruguay). Segunda Serie, Núm. 56, mayo 1991, Págs. 63-78.

0174

Correia, J. Imagens da Europa. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 23-48.

0175

Chaparro, P. Reflexiones en torno a algunos aspectos culturales políticos del proceso de redemocratización en Chile. *Estudios Sociales*. (Chile). Núm. 64, Segundo Trimestre 1990, Págs. 105-126.

0176

Díaz Salazar, R. Política y religión en la España contemporánea. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 52, oct.-dic. 1990, Págs. 65-84.

0177

Domínguez Reyes, E. La política soviética y cubana hacia Nicaragua: 1979-1989. *Papers. Revista de Sociología*. (España). Núm. 35, 1990, Págs. 95-116.

0178

Durand Ponte, V.M. Corporativismo obrero y democracia. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 97-110.

0179

Echegaray, F. Universitarios y política en el Brasil electoral. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 110, nov.-dic. 1990, Págs. 24-34.

0180

Enríquez, F. Elecciones en Nicaragua: Una visión desde Costa Rica. *Revista de Cien-*

cias Sociales. (Costa Rica). Núm. 44, junio 1989, Págs. 81-92.

0181

Fernández Jilberto, A.E. y Biekart, K. Europa y la socialdemocratización política en América Latina: la renovación ideológica de la izquierda en Chile. *Afers Internacionals*. (España). Núm. 20, 1991, Págs. 5-26.

0182

Font, J. y Gomá, R. El proceso de democratización en Nicaragua: actores, estrategias y conflicto. *Afers Internacionals*. (España). Núm. 20, 1991, Págs. 49-76.

0183

Franco, A. Perspectivas políticas de América Latina en la década de 1990. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 160, septiembre 1990, Págs. 38-48.

0184

Franco, C. La plebe urbana, el populismo y la imagen del "Alumbramiento". *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 52, diciembre 1990, Págs. 43-52.

0185

Fukuyama, F. ¿El fin de la historia?. *Tareas*. (Panamá). Núm. 75, may.-ago. 1990, Págs. 83-112.

0186

Gamir, L. Nuevos valores económicos y políticos. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 109-121.

0187

Gautier, C. Algunos escenarios posibles en las relaciones internacionales del Caribe en los 1990. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 28, núm. 3-4, jul.-dic. 1989, Págs. 1-40.

0188

Gómez, L. y Bailey, J. La transición política y los dilemas del PRI. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 1, jul.-sep. 1990, Págs. 57-87.

0189

Habermas, J. Que significa socialismo hoje?. *Novos Estudos. CEBRAP*. (Brasil). Núm. 30, julho 1991, Págs. 43-62.

0190
Hernández, R. y Dilla, H. Cultura política y participación popular en Cuba. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 28, núm. 1-2, ene.-jun. 1989, Págs. 109-132.

0191
Hidalgo, R. Las relaciones este-oeste y su impacto económico sobre América Latina. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 24, agosto 1991, Págs. 139-165.

0192
Hofmeister, W. La resolución de la cuestión alemana: su dimensión nacional e internacional. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 92, oct.-dic. 1990, Págs. 512-531.

0193
Holden, G. El Pacto de Varsovia: final de una alianza. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 25-42.

0194
Linz, J.J. Transiciones a la democracia. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 51, jul.-sep. 1990, Págs. 7-34.

0195
Mansilla, H.C.F. La fascinación irradiada por modelos socialistas de desarrollo en América Latina. *Revista Paraguaya de Sociología*. (Paraguay). Vol. 27, núm. 78, may.-abr. 1990, Págs. 117-126.

0196
Martínez, J. y Palacios, M. El voto cambiante y la distancia social a la política. *Proposiciones*. (Chile). Núm. 20, septiembre 1991, Págs. 34-58.

0197
Martner, G. La reconstrucción de la planificación en la democracia. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 34-45.

0198
Melo, M.A.B.C. de A formação de políticas públicas e a transição democrática: o caso da política social. *Dados*. *Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 3, 1990, Págs. 443-470.

0199
Méndez, J.L. La reforma de descentralización en Perú, 1978-1989. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 1, jul.-sep. 1990, Págs. 88-119.

0200
Moisés, J.A. Elecciones, participación y cultura política: Cambio y continuidad. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 50, abr.-jun. 1990, Págs. 61-110.

0201
Montero, J.R. y Torcal, M. Autonomías y Comunidades Autónomas en España: Preferencias, dimensiones y orientaciones políticas. *Revista de Estudios Políticos*. (España). Nueva Época, Núm. 70, oct.-dic. 1990, Págs. 33-92.

0202
Ortiz, I.D. Organizaciones latinas y sus estrategias políticas en los años de Reagan. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 2, oct.-dic. 1990, Págs. 224-251.

0203
Otero, G. El nuevo movimiento agrario: autogestión y producción democrática. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 93-124.

0204
Palermo, V. Programas de ajuste y estrategias políticas: Las experiencias recientes de la Argentina y Bolivia. *Desarrollo Económico*. *Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 119, oct.-dic. 1990, Págs. 333-366.

0205
Panizza, F. Las paradojas de la consolidación de la democracia en América Latina. *Cuadernos del CLAEH*. (Uruguay). Segunda Serie, Núm. 56, mayo 1991, Págs. 5-24.

0206
Paramio, L. Trabajadores y ciudadanos: El socialismo y los movimientos sociales. *Sistema*. *Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 98, septiembre 1990, Págs. 47-56.

0207
Pareja, C. La academia y la política. La reactualización de la alternativa parlamentaria y los procesos de consolidación democrática en el Cono Sur. *Cuadernos del CLAEH*. (Uruguay).

guay). Segunda Serie, Núm. 56, mayo 1991, Págs. 25-46.

0208

Piñuel, J.L. La cultura política del ciudadano y la comunicación política en T.V. en la transición política del plebiscito chileno (octubre 1988). *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 50, abr.-jun. 1990, Págs. 125-240.

0209

Quesada, J.R. Democracia y educación en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 48, junio 1990, Págs. 41-58.

0210

Reyes del Campillo, J. El movimiento obrero en la Cámara de Diputados (1979-1988). *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 139-160.

0211

Riz, L. de Argentina: El comportamiento electoral durante la transición democrática (1983-1989). *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 50, abr.-jun. 1990, Págs. 7-26.

0212

Rosenthal, G. Democracia y economía. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 7-10.

0213

Russo, J. Tipos de oposición y consolidación democrática: Argentina y Brasil. *Papers. Revista de Sociología*. (España). Núm. 35, 1990, Págs. 61-94.

0214

Sabato, H. y Palti, E. ¿Quién votaba en Buenos Aires?: Práctica y teoría del sufragio, 1850-1880. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 119, oct.-dic. 1990, Págs. 395-424.

0215

Salazar, J.M. El modelo político-electoral de la democracia costarricense 1920-1980. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 48, junio 1990, Págs. 17-30.

0216

Soukiassian, C. Nuevos patrones de la política exterior argentina. Balance y perspectivas para la década del noventa. *Afers Internacionals*. (España). Núm. 20, 1991, Págs. 27-48.

0217

Sousa Santos, B. de O Estado e o Direito na transição pós-moderna. *Revista Crítica de Ciências Sociais*. (Portugal). Núm. 30, junho 1990, Págs. 13-44.

0218

Sunkel, O. Perspectivas democráticas y crisis de desarrollo. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990, Págs. 399-407.

0219

Taracena, L.P. ¿Guatemala 1990. Retroceso o avance en la transición?. *Estudios Sociales Centroamericanos*. (Costa Rica). Núm. 54, sep.-dic. 1990, Págs. 137-153.

0220

Thomson, M. Las organizaciones de mujeres en El Salvador. *Estudios Sociales Centroamericanos*. (Costa Rica). Núm. 54, sep.-dic. 1990, Págs. 119-136.

0221

Tomassini, L. La política internacional después del muro. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990, Págs. 281-338.

0222

Torres-Rivas, E. La recomposición del orden: Elecciones en Centroamérica. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 50, abr.-jun. 1990, Págs. 111-124.

0223

Torres, L. Diez años de democracia: crisis y continuidad. *Revista del IDIS*. (Ecuador). Núm. 24, octubre 1989, Págs. 127-144.

0224

Valentin, A. Materiales para un mapa electoral de Navarra. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 51, jul.-sep. 1990, Págs. 121-172.

0225
Vilas, C.M. De una década a otra: Centroamérica de cara a los noventa. *Polémica*. (Costa Rica). Segunda Epoca, Núm. 12, sep.-dic. 1990, Págs. 2-15.

0226
Vilas, C.M. La caída del gobierno sandinista. *Tareas*. (Panamá). Núm. 76, sep.-dic. 1990, Págs. 89-115.

0227
Von Haldenwang, C. Hacia un concepto politológico de la descentralización del Estado en América Latina. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales. EURE*. (Chile). Vol. 16, núm. 50, diciembre 1990, Págs. 61-78.

0228
Wanderley Reis, F. Para pensar transições. *Novos Estudos. CEBRAP*. (Brasil). Núm. 30, julho 1991, Págs. 76-98.

0229
Woldenberg, J. Elecciones y legislación en México. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 50, abr.-jun. 1990, Págs. 27-42.

336

063 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO CULTURAL

0230
Alonso, A. Fé católica y revolución en Cuba: contradicciones y entendimiento. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 28, núm. 3-4, jul.-dic. 1989, Págs. 93-112.

0231
Berten, A. Modernidad y posmodernidad: ¿un asunto político?. *Cuadernos del CLAEH*. (Uruguay). Segunda Serie, Núm. 56, mayo 1991, Págs. 79-102.

0232
Brunner, J.J. Políticas culturales: apuntes a partir del caso chileno. *Papers. Revista de Sociología*. (España). Núm. 35, 1990, Págs. 117-132.

0233
Gould, G. Contratação, imitação e processo criador. *Novos Estudos. CEBRAP*. (Brasil). Núm. 30, julho 1991, Págs. 226-236.

0234
Lesevic, C. Algunas anotaciones sobre diferencias léxicas entre el lenguaje masculino y femenino en el español de Lima. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 25, Segundo Semestre 1989, Págs. 91-104.

0235
Lipset, S.M. A singularidade americana reafirmada. *Revista de História Económica e Social*. (Portugal). Núm. 27, set.-dez. 1989, Págs. 1-40.

0236
Pierre, Ch. Ortega en el ámbito cultural europeo. *Revista de Occidente*. (España). Núm. 120, mayo 1991, Págs. 59-72.

0237
Quintero Rivera, A.G. Cultura en el Caribe: la cimarronería como herencia y utopía. *Estudios Sociales Centroamericanos*. (Costa Rica). Núm. 54, sep.-dic. 1990, Págs. 85-100.

0238
Rodríguez Pastor, H. Asiáticos y africanos y sus identidades culturales en la cultura costera peruana. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 51, septiembre 1990, Págs. 49-62.

0239
Taibo, C. Los militares en la Unión Soviética contemporánea. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 43-63.

0240
Terra, J.P. Los nuevos profetas del fin de la historia. *Cuadernos del CLAEH*. (Uruguay). Segunda Serie, Núm. 56, mayo 1991, Págs. 47-62.

0241
White, R. Análisis cultural en la comunicación para el desarrollo: el papel de la dramaturgia cultural en la creación de una esfera pública. *Desarrollo. Revista de la Sociedad Internacional para el Desarrollo* (España). Núm. 18-19, 1991, Págs. 13-20.

0242
Zermeño, S. Los intelectuales y el Estado en la década perdida. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 213-236.

0243

Dauderstädt, M. 1992 o el abandono europeo del Tercer Mundo. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 109, sep.-oct. 1990, Págs. 35-42.

0244

Gibb, T. y Smyth, F. ¿Es posible la paz en El Salvador? Un informe sobre las perspectivas para las negociaciones y la política de Estados Unidos. *Estudios Centroamericanos-ECA*. (El Salvador). Núm. 498-9, abr.-may. 1990, Págs. 245-278.

0245

Halliday, F. El triunfo de Occidente. El fin de la guerra fría y su significación. *Debats*. (España). Núm. 33, septiembre 1990, Págs. 58-67.

0246

Ibísate, F. J. La post-perestroika en el bloque socialista y su repercusión en nuestro tercer mundo. *Estudios Centroamericanos-ECA*. (El Salvador). Núm. 498-9, abr.-may. 1990, Págs. 291-314.

0247

Le Gloannec, A.M. ¿Qué piensan ahora los europeos occidentales de la Unión Soviética?. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 1, jul.-sep. 1990, Págs. 38-56.

0248

León, J.L. Estados Unidos, América Latina y la OEA: algunas reflexiones después de Panamá. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 51, septiembre 1990, Págs. 1-14.

0249

Moneta, C.J. La teoría de las relaciones internacionales: el realismo y sus límites. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 92, oct.-dic. 1990, Págs. 464-498.

0250

Pérez Llana, C. Los noventa: una nueva agenda internacional para una nueva década. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990, Págs. 383-398.

Schmied, J. El debate metodológico entre "clásicos" y "científicos" en las relaciones internacionales. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990, Págs. 408-417.

0252

Serbin, A. Etnocentrismo, geopolítica y cooperación: las relaciones entre el Caribe de habla inglesa y América Latina. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990, Págs. 46-57.

0253

Tokatlian, J.G. y Pardo, R. La teoría de la interdependencia: ¿Un paradigma alternativo al realismo?. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990, Págs. 339-382.

0254

Tomassini, L. La política internacional después del muro. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990, Págs. 281-338.

0255

Van Eeuwen, D. Caribe francés. Temores ante una mayor "cercanía" europea. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 110, nov.-dic. 1990, Págs. 40-49.

0256

Viñas, A. La Comunidad Europea ante América Latina: olvido, transición y cambio. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 127-144.

337

100 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; PLANIFICACION; FLUCTUACIONES

110 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION

111 CRECIMIENTO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

0257

Alcázar, L. y Tremblay, L. Corea del Sur y Taiwan: lecciones de la experiencia. *Apuntes*.

Revista de Ciencias Sociales. (Perú). Núm. 26, Primer Semestre 1990, Págs. 19-30.

0258

Bacha, E.L. Un modelo de tres brechas de las transferencias externas y la tasa de crecimiento del PIB en países en desarrollo. *El Trimestre Económico.* (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 41-60.

0259

Becker, R.A. y Boyd, J.H. Teoría de la utilidad recursiva: Tiempo discreto. *Cuadernos Económicos de ICE.* (España). Núm. 46, sep.-dic. 1990, Págs. 103-160.

0260

Bekerman, M. y Marticorena, A. Apertura importadora y estrategia de crecimiento en Argentina. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 41, núm. 3, marzo 1991, Págs. 248-254.

0261

Bradford, C.I. Nuevas teorías sobre viejas cuestiones: perspectivas sobre las posibilidades de restaurar el crecimiento económico en América Latina en los años noventa. *Desarrollo. Revista de la Sociedad Internacional para el Desarrollo* (España). Núm. 18-19, 1991, Págs. 102-106.

0262

Dias Carneiro, D. y Werneck, R.L.F. Dívida externa, crecimiento econômico e ajustamento fiscal. *Pesquisa e Planejamento Econômico.* (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 1-20.

0263

Dornbusch, R. Da estabilização ao crescimento. *Revista Brasileira de Economia.* (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 367-390.

0264

Dornbusch, R. y Edwards, S. El populismo macroeconómico. *El Trimestre Económico.* (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 5-40.

0265

FEDESARROLLO Reformas para la modernización de la economía colombiana. *Coyuntura Económica.* (Colombia). Vol. 21, núm. 1, abril 1991, Págs. 97-110.

0266

Gómez, E. El crecimiento económico y la estructura del mercado cambiario en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 89-114.

0267

González Regidor, J. El sector agroalimentario en el crecimiento económico: algunas reflexiones para América Latina. *Revista de Estudios Agro-Sociales.* (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 15-26.

0268

McKenzie, L.W. Convergencia global en modelos de crecimiento: una panorámica. *Cuadernos Económicos de ICE.* (España). Núm. 46, sep.-dic. 1990, Págs. 7-26.

0269

Parellada, M., Costa, A. y Güell, X. Economía i territori: vers un model de creixement equilibrat?. *Revista Econòmica de Catalunya.* (España). Núm. 13, gen.-abr. 1990, Págs. 107-121.

0270

Pessoa, P.F.A. de P. y Lemos, J. de J.S. Crescimento e instabilidade na renda da cajucultura cearense. *Revista de Economia e Sociologia Rural.* (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 235-254.

0271

Rocha, A. da Angola: as difíceis vias da recuperação económica. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade.* (Portugal). Núm. 2, maio 1990, Págs. 125-156.

0272

Romer, P. Rendimientos crecientes y nuevos desarrollos en la teoría del crecimiento. *Cuadernos Económicos de ICE.* (España). Núm. 46, sep.-dic. 1990, Págs. 279-305.

0273

Shleifer, A. Externalidades como motor do crescimento. *Revista Brasileira de Economia.* (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 297-310.

0274

Valenzuela, J.C. Productividad y crecimiento. *Investigación Económica.* (México).

Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 185-198.

0275

Valério, N. Crecimiento e estagnação nas economias tradicionais e na economia moderna. *Revista de História Económica e Social.* (Portugal). Núm. 27, set.-dez. 1989, Págs. 85-94.

0276

Yano, M. Teoría del equilibrio con sendas convergentes. *Cuadernos Económicos de ICE.* (España). Núm. 46, sep.-dic. 1990, Págs. 27-60.

112 DESARROLLO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

0277

Alcaide Inchausti, J., Cuadrado Roura, J.R. y Fuentes Quintana, E. El desarrollo económico español y la España desigual de las autonomías. *Papeles de Economía Española.* (España). Núm. 45, 1990, Págs. 2-61.

0278

Amín, S. Apuntes sobre el concepto de Desconexión (Delinking). *Homines.* (Puerto Rico). Vol. 14, núm. 1, agosto 1990, Págs. 205-210.

0279

Barrera, M. Planificación del desarrollo y participación de los movimientos sociales. *Revista Interamericana de Planificación.* (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 26-33.

0280

Calcagno, E. Evolución y actualidad de los estilos de desarrollo. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 55-68.

0281

Cardoso, E.A. y Fishlow, A. Desenvolvimento econômico na América Latina: 1950-80. *Revista Brasileira de Economia.* (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 311-336.

0282

Estevan, A. Adiós al Tercer Mundo. *Economía y Sociedad.* (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 9-38.

0283

Ferreira, A. Em busca de um novo estilo de desenvolvimento para o Nordeste. *Planejamento e Políticas Públicas.* (Brasil). Núm. 4, dezembro 1990, Págs. 127-150.

0284

Ffrench-Davis, R. Desarrollo económico y equidad en Chile: herencias y desafíos en el retorno a la democracia. *Estudios CIEPLAN.* (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 31-52.

0285

García, E. Elementos para una nueva estrategia de desarrollo y planificación. *Revista Interamericana de Planificación.* (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 97-102.

0286

Geisse, G. Nuestro flanco vulnerable. *Ambiente y Desarrollo.* (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 33-35.

0287

Harker, T. Desarrollo sostenido para el Caribe. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 57-74.

0288

ILPES Inserción externa, desarrollo y planificación. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 213-244.

0289

Kuri Gaytán, A. Apuntes sobre las opciones de desarrollo para México y América Latina. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 41, núm. 5, mayo 1991, Págs. 447-454.

0290

Lopes, C. Será o afro-pessimismo durável?. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade.* (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 49-64.

0291

MacNeill, J. Desarrollo sustentable, economía y el imperativo del crecimiento. *Ambiente y Desarrollo.* (Chile). Vol. 6, núm. 1, abril 1990, Págs. 25-42.

- 0292
Mármora, L. y Messner, D. Los escombros teóricos de la investigación del desarrollo. Una comparación entre Argentina y Corea del Sur. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 110, nov.-dic. 1990, Págs. 13-23.
- 0293
Márquez, G. Servicios y desarrollo: el caso venezolano. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 83-116.
- 0294
Martínez, O. Cuba: experiencias en desarrollo humano. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 6, junio 1991, Págs. 519-529.
- 0295
Mata Mollejas, L. Influencia de los procesos financieros en el desarrollo económico "Marco de referencia para la elaboración de un modelo macroeconómico". *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 157-190.
- 0296
Mattos, C.A. de La descentralización, ¿nueva panacea para impulsar el desarrollo local?. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 237-255.
- 0297
Murteira, A. e Saraiva, J. Contributos para uma estratégia de desenvolvimento para o Alentejo (I). *Economia. Questões Económicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 81, nov.-dez. 1989, Págs. 48-57.
- 0298
Murteira, A. e Saraiva, J. Contributos para uma estratégia de desenvolvimento para o Alentejo (II). *Economia. Questões Económicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 82, jan.-fev. 1990, Págs. 38-43.
- 0299
Murteira, M. Trajectórias dos modelos de desenvolvimento. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 151-176.
- 0300
Naya, S. y Imada, P. Por qué las economías del oriente de Asia han sido exitosas: lecciones para Latinoamérica. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 21, núm. 2, julio 1991, Págs. 135-152.
- 0301
Núñez de Prado, A. Las economías de viabilidad difícil. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 199-216.
- 0302
Pellicani, L. Condiciones previas para el desarrollo económico: el caso soviético. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 99, noviembre 1990, Págs. 75-90.
- 0303
Ramírez López, B.P. Las interpretaciones del desarrollo en América Latina. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 11-34.
- 0304
Sáenz de Buruaga, G. Desarrollo regional: entre el mito del Primer Mundo y la necesidad del Tercer Sistema. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 6-11.
- 0305
Seabra, F. y Konzen, O.G. O desenvolvimento dualista e a agricultura do Rio Grande do Sul. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 213-234.
- 0306
Stiglitz, J.E. Governo, mercado financeiro e desenvolvimento econômico. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 269-296.
- 0307
Sunkel, O. El capital ecosistémico. *Amibiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 23-27.
- 0308
Sunkel, O. Perspectivas democráticas y crisis de desarrollo. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990, Págs. 399-407.
- 0309
Sunkel, O. y Zuleta, G. El neoestructuralismo versus el neoliberalismo en los años no-

venta. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 35-54.

0310

Tausch, A. Armas socialistas, subdesarrollo y violencia estructural en el Tercer Mundo. *Revista Internacional de Sociología*. (España). Vol. 47, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 583-716.

0311

Tealdo, A. Agricultura: relaciones intersectoriales y desarrollo. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 52, diciembre 1990, Págs. 19-42.

0312

Torres, O. Desarrollo y actores sociales en Costa Rica: del pacto neo-colonial a los programas de ajuste estructural. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 47-68.

0313

Tótoro Nieto, D. y Rodríguez Cortés, M.E. ¿Ha perdido vigencia la industrialización?. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 3, marzo 1991, Págs. 227-232.

113 TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION

0314

Bedrack, M. Planificación urbana y rural en el marco regional. Problemas de planificación y gobierno en democracia. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 226-236.

0315

García d'Acuña, E. Modelos econométricos para la planificación. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 201-208.

0316

García, E. Elementos para una nueva estrategia de desarrollo y planificación. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 97-102.

0317

ILPES Inserción externa, desarrollo y planificación. *Revista del Banco Central de Vene-*

zuela. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 213-244.

0318

Jordán, R. El cuarto nivel de planificación como instrumento de democratización desde la base. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 67-76.

0319

Martner, G. La reconstrucción de la planificación en la democracia. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 34-45.

0320

Sabatini, F. Relación entre la investigación científica y la planificación. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 54-66.

0321

Soms, E. Descentralización y gestión democrática. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 196-208.

341

114 ECONOMIA DE GUERRA, DEFENSA Y DESARME

0322

Holden, G. El Pacto de Varsovia: final de una alianza. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 25-42.

0323

Kaldor, M. Después de la guerra fría. *Debats*. (España). Núm. 33, septiembre 1990, Págs. 68-75.

0324

Molas, J. Producción militar en España. ¿Un incentivo a la innovación tecnológica?. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990, Págs. 51-70.

0325

Tausch, A. Armas socialistas, subdesarrollo y violencia estructural en el Tercer Mundo. *Revista Internacional de Sociología*. (España). Vol. 47, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 583-716.

120 ESTUDIOS ECONOMICOS POR PAISES Y ZONAS

121 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE AMERICA LATINA, N.P.I. Y OTROS

0334

Ferrer, A. El enigma argentino. *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 77-83.

0335

Franco, G.H.B. Brasil. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 95-116.

0336

Frigolet, H. Evolución de la actividad económica: producción de bienes y servicios. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 77-96.

0337

Gautier, C. Algunos escenarios posibles en las relaciones internacionales del Caribe en los 1990. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 28, núm. 3-4, jul.-dic. 1989, Págs. 1-40.

0338

Giambiagi, F. y Ardeo, V. Renegociação da Dívida Externa: Uma Avaliação do Impacto sobre a Capacidade de Crescimento da Economia Brasileira. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990, Págs. 195-229.

0339

Guzmán Calafell, J. y Monte Aja, A. Crecimiento económico, financiamiento externo y ahorro interno en México en 1990-94. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 4, oct.-dic. 1990, Págs. 417-450.

0340

Hidalgo, R. Las relaciones este-oeste y su impacto económico sobre América Latina. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 24, agosto 1991, Págs. 139-165.

0341

Izam, M. Europa 92 y la economía latinoamericana. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 67-82.

0342

Kisic, D. Perú. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 225-246.

0326

Banco de México La política económica y la evolución de la economía en 1990. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 5, mayo 1991, Págs. 491-510.

0327

Blanco Con, A. Incidencias de los movimientos cambiarios en las relaciones externas de la economía cubana en los años 80. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 51-78.

0328

Bocco, A. y Repetto, G. La política económica de Menem. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 97, nov.-dic. 1990, Págs. 5-28.

0329

Celedón, C. Chile. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 117-142.

0330

Correa, P. Colombia. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 143-178.

0331

Cribari Neto, F. O comportamento esto-cástico do produto no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 381-402.

0332

Damill, M. y Rozenwurcell, G. Argentina. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 45-72.

0333

Davrieux, A. Perspectivas del restablecimiento del crecimiento económico de América Latina. *Desarrollo. Revista de la Sociedad Internacional para el Desarrollo* (España). Núm. 18-19, 1991, Págs. 87-101.

342

- 0343 **Mancero, A.** Ecuador. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 179-202.
- 0344 **Mansilla, H.C.F.** Esbozo de una teoría crítica de la modernización: La larga marcha victoriosa de la racionalidad instrumentalista en América Latina. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 98, septiembre 1990, Págs. 105-122.
- 0345 **Martínez Carrera, R.** Cuba: crecimiento económico e inestabilidad externa. *Economía y Desarrollo*. (Cuba). Núm. 1, ene.-feb. 1990, Págs. 18-57.
- 0346 **Martínez, O.** Cuba: experiencias en desarrollo humano. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 6, junio 1991, Págs. 519-529.
- 0347 **Meller, P.** Revisión del proceso de ajuste chileno de la década del 80. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 5-54.
- 0348 **Morales, J.A. y Ramírez, P.** Bolivia. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 73-94.
- 0349 **Naya, S. y Imada, P.** Por qué las economías del oriente de Asia han sido exitosas: lecciones para Latinoamérica. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 21, núm. 2, julio 1991, Págs. 135-152.
- 0350 **Organización Latinoamericana de Energía** La crisis del Golfo Pérsico: Implicaciones y oportunidades para América Latina y el Caribe. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 83-86.
- 0351 **Ortiz, I.** América Latina: últimos estudios en economía y sociología chilena. *Papers. Revista de Sociología*. (España). Núm. 35, 1990, Págs. 9-26.
- 0352 **Pazos, F.** La crisis Latinoamericana. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 5-46.
- 0353 **Pérez del Castillo, C.** América y el Caribe ante un mundo cambiante: sugerencias para la reflexión. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 5-18.
- 0354 **Portocarrero, F.** La economía peruana en los años 80. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 25, Segundo Semestre 1989, Págs. 105-118.
- 0355 **Rosenthal, G.** Cinco desafíos para América Latina y el Caribe en los noventa. *Desarrollo. Revista de la Sociedad Internacional para el Desarrollo* (España). Núm. 18-19, 1991, Págs. 81-86.
- 0356 **Rosenthal, G.** Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1990. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 3, marzo 1991, Págs. 281-303.
- 0357 **Ross, M.** Venezuela. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 247-266.
- 0358 **Ruiz Durán, C.** México en la era del Pacífico. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 235-250.
- 0359 **Ruprah, I.** México. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 203-224.
- 0360 **SELA, Secretaría Permanente** Las relaciones comerciales de Estados Unidos con América Latina y el Caribe en 1989. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 19-26.
- 0361 **Sandoval, M. y Arroyo, F.** La economía mexicana en el fin de siglo. *Revista de la CE-*

PAL. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 217-234.

0362

Sarmiento Palacio, E. Economía del narcotráfico. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 11-40.

0363

Schydrowsky, D. La debacle Peruana: ¿Dinámica económica o causas políticas?. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 25, Segundo Semestre 1989, Págs. 3-26.

0364

Siazón, D.L. La ONUDI y el desarrollo industrial en América Latina. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 19-31.

0365

Tavares de Araújo Jr., J. Integração Econômica e Harmonização de Políticas na América do Norte e no Cone Sul. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 92-105.

0366

Vial, J., Butelmann, A. y Celedón, C. Fundamentos de las políticas macroeconómicas del gobierno democrático chileno (1990-93). *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 55-90.

344

122 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE C.E.E. Y OTROS

0367

Argandoña, A. Retos exteriores y respuesta interior: el modelo económico español. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 9-22.

0368

Dauderstädt, M. 1992 o el abandono europeo del Tercer Mundo. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 109, sep.-oct. 1990, Págs. 35-42.

0369

Dionízio, V. Cenários macroeconómicos de longo prazo para a economia portuguesa.

Planeamento. (Portugal). Vol. 12, núm. 1/2, mar.-jul. 1990, Págs. 13-28.

0370

Fuentes Quintana, E. Problemas económicos españoles de los años noventa: el acercamiento y la convergencia con la CEE. *Papeles de Economía Española. Suplementos al sistema financiero*. (España). Núm. 33, 1991, Págs. 15-29.

0371

Landaburu, E. El Mercado Unico y las políticas regionales comunitarias: el caso de España. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 63-78.

0372

Levine, E. Cambios en la economía estadounidense y el debilitamiento de su hegemonía. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 35-52.

0373

Marco, L. La política económica española en los años 90. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 243-266.

0374

Mattos, A.M. O interesse nacional e os interesses internacionais na Amazônia Brasileira. *Revista Brasileira de Estudos Políticos*. (Brasil). Núm. 71, julho 1990, Págs. 101-124.

0375

Miguel, R. de La política común de pesca. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 113-126.

0376

Parajón, V. Política tecnológica europea. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 101-112.

0377

Pellicer, O. Grecia en la Comunidad Europea, 1981-1988. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 2, oct.-dic. 1990, Págs. 195-223.

0378

Peña, E. La política de transportes en la CEE. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 79-100.

0379

Ros, J. La estrategia de la política económica española en los 90 o árame, árame. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 395-406.

0380

Sebastiá, M. El presupuesto general y la progresión de la Unión Económica y Monetaria. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 51-62.

0381

Sierra, V. Medio ambiente y Mercado Único Europeo. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 163-176.

0382

Velarde, J. La economía española ante el siglo XXI. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 451-466.

0383

Velarde, J. Así es si así os parece. La economía española vista desde la prensa extranjera. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 402-407.

0384

Viñas, A. La Comunidad Europea ante América Latina: olvido, transición y cambio. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 127-144.

130 FLUCTUACIONES ECONOMICAS; PREVISION; ESTABILIZACION E INFLACION

131 FLUCTUACIONES Y CRISIS ECONOMICAS

0385

Aguilar, M. y Ramírez, V. Crisis económica y acción sindical en Costa Rica (1980-1987). *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 44, junio 1989, Págs. 49-68.

0386

Burgos, J., López, E., Mestre, R. y Taquas, D. El impacto de una crisis energética

en la economía española: 1990-1993. Un ejercicio de simulación con el modelo MOISEES. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 177-188.

0387

Cribari Neto, F. O comportamento estocástico do produto no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 381-402.

0388

Fernández Poncet, A. Indicadores del ciclo económico en Uruguay. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 9, octubre 1990, Págs. 27-56.

0389

García de Fuentes, A. y Morales, J. Crisis y procesos territoriales. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 79-100.

0390

González Bueno, C., Goetzmann, W.N. y Ibotson, R.G. Factores macroeconómicos y el mercado bursátil español. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 110-121.

0391

Nogués, J.J. Observaciones sobre los vínculos existentes entre los subsidios y la decadencia económica de la Argentina. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 117, abr.-jun. 1990, Págs. 85-108.

0392

Prat, G. La bolsa y el ciclo económico. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 75-91.

0393

Rangel, I.M. O quarto ciclo de Kondratiev. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 40, out.-dez. 1990, Págs. 30-43.

0394

Sturzenegger, F. Explicando las fluctuaciones del producto en Argentina. *Económica*. (Argentina). Vol. 35, núm. 1-2, 1989, Págs. 101-152.

132 PREVISIONES ECONOMICAS Y MODELOS
ECONOMETRICOS

0395

Carrilho, M.J. Perspectivas de evolução da população residente no continente até ao ano 2010. *Planeamento*. (Portugal). Vol. 12, núm. 1/2, mar.-jul. 1990, Págs. 29-48.

0396

Diogo, A. Cenários para a indústria portuguesa 1988-2010. *Planeamento*. (Portugal). Vol. 12, núm. 1/2, mar.-jul. 1990, Págs. 49-72.

133 AJUSTES A LA CRISIS, POLITICAS Y TEORIAS
DE ESTABILIZACION

0397

Acevedo, R. Políticas de ajuste en América Latina y el sistema financiero internacional. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 9, enero 1991, Págs. 35-48.

0398

Barbosa, F. de H., Brandão, A.S.P. y Faro, C. de Reforma fiscal e estabilização: a experiência brasileira. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 391-416.

346

0399

Carrasquilla, A. Política y política económica: reflexiones teóricas en torno del plan de ajuste 1984-1986 en Colombia. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 32-33, may.-dic. 1990, Págs. 19-44.

0400

Clemente R., L.A. Deuda externa, condicionalidad y ajuste con crecimiento: algunas reflexiones preliminares para el caso Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 7-82.

0401

Cornia, G.A. y Stewart, F. Sistema fiscal, ajuste y pobreza. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 77-106.

0402

Dornbusch, R. Da estabilização ao crescimento. *Revista Brasileira de Economia*. (Bra-

sil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 367-390.

0403

Dornbusch, R. Estratégias de estabilização: Peru. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 16-28.

0404

Ferrer, A. Argentina y Brasil: ajuste, crecimiento e integración. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 2, febrero 1991, Págs. 135-144.

0405

Forteza, A. y Miles, D. La inflación y la estabilización en Uruguay. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 9, octubre 1990, Págs. 7-26.

0406

Galván, H. Reestructuración económica e internacionalización de la política económica en el Caribe. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 44, junio 1989, Págs. 7-22.

0407

Guerra, J. El programa de ajuste del FMI: condicionalidad y servicios financieros. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 191-206.

0408

Hillcoat, G. y Lanzarotti, M. Políticas de ajuste y regímenes de acumulación. Enfoques y experiencias (Los casos de Argentina y Corea del Sur). *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 1, Primer Semestre 1990, Págs. 77-106.

0409

Kiguel, M. y Liviatan, N. Algunas implicaciones de los juegos de política para las economías de alta inflación. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 889-910.

0410

Lacabana, M.A. La década de los 80: Ajustes económicos y pobreza en Venezuela. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 199-216.

0411

Lajo Lazo, M. Perú: efectos sociales y agroalimentarios de las políticas de estabiliza-

ción y ajuste. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 6, junio 1991, Págs. 547-557.

0412

Lopes, C. Será o afro-pessimismo durável?. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 49-64.

0413

Lora, E. Aspectos críticos del proceso de reestructuración. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 21, núm. 2, julio 1991, Págs. 55-66.

0414

Massad, C. Hechos externos, políticas internas y ajuste estructural. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 11-22.

0415

Meller, P. Revisión del proceso de ajuste chileno de la década del 80. *Estudios CIE-PLAN*. (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 5-54.

0416

Mosley, P. El ajuste estructural, una visión panorámica, 1980-89. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 25-46.

0417

Navarrete, J.E. La política de estabilización en México. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 31-46.

0418

Palermo, V. Programas de ajuste y estrategias políticas: Las experiencias recientes de la Argentina y Bolivia. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 119, oct.-dic. 1990, Págs. 333-366.

0419

Rivera, E. Las políticas keynesianas de estabilización para América Latina: bases macroeconómicas y fundamentos políticos. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 11-44.

0420

Riveros, L.A. Equidad y efectividad de las políticas de ajuste en presencia de la segmentación del mercado de trabajo: el caso de Filipi-

nas. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 18, núm. 1, junio 1991, Págs. 1-32.

0421

Rocha, A. da Angola: as difíceis vias da recuperação económica. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 2, maio 1990, Págs. 125-156.

0422

Rodríguez, J. y Curbelo, J.L. Cambio estructural y adaptabilidad de la economía andaluza en los años ochenta. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 139-155.

0423

Tanzi, V. Política fiscal e reestruturação econômica na América Latina. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 337-366.

0424

Teubal, M. Impacto de las políticas de ajuste. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 96, sep.-oct. 1990, Págs. 7-18.

0425

Torres, O. La liberalización de los mercados y la racionalidad económica en los programas de ajuste: Los productores de granos básicos. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 1, Primer Semestre 1990, Págs. 47-62.

0426

Valecillos, H. Reajuste estructural de la economía venezolana: impactos laborales y riesgos socio-políticos. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 115-136.

134

INFLACION Y DEFLACION

0427

Arnaudo, A.A. Expectativas inflacionarias de los ejecutivos de finanzas. Argentina 1983-1985. *Económica*. (Argentina). Vol. 35, núm. 1-2, 1989, Págs. 3-14.

0428

Assael, H. Elementos estructurales de la aceleración inflacionaria. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 141-146.

347

- 0429
Borio, C.E.V. Estructura financiera, restricciones presupuestarias moderadas e inflación: lecciones de la experiencia yugoslava. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 237-270.
- 0430
Carvalho, F.J.C. de Alta inflação e hiperinflação: uma visão pos-keynesiana. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 40, out.-dez. 1990, Págs. 62-82.
- 0431
Cortes Neri, M. O imposto inflacionário e o poder de compra das unidades familiares: um modelo aplicado aos Planos Cruzado e Verão. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 529-550.
- 0432
Dornbusch, R. y Edwards, S. El populismo macroeconómico. *El Trimestre Económico*. (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 5-40.
- 0433
Eichner, A.S. Stagflation: explicando lo inexplicable. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 193-214.
- 0434
Escobal, J. y Saavedra, J. Precios, costos y desequilibrio monetario: la experiencia peruana 1981-1988. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 51, septiembre 1990, Págs. 15-40.
- 0435
Forteza, A. y Miles, D. La inflación y la estabilización en Uruguay. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 9, octubre 1990, Págs. 7-26.
- 0436
García-Durán, J.A. Estabilizar los precios. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 163-174.
- 0437
Giambiagi, F. y Pereira, P.L.V. Déficit público e inflação: o caso brasileiro. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 191-210.
- 0438
Heesterman, A.R.G. En torno a la administración de la demanda. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 1, Primer Semestre 1990, Págs. 3-34.
- 0439
Hernández T., L. Inflación y retorno bur-sátil. Una investigación empírica: Chile, 1960-1988. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 381-406.
- 0440
Kiguel, M. y Liviatan, N. Algunas implicaciones de los juegos de política para las economías de alta inflación. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 889-910.
- 0441
Lagos M., L.F. y Galetovic P., A. Los efectos de la indización cambiaria y salarial en el control de la inflación: el caso de Chile, 1975-1981. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 357-380.
- 0442
Liepitz, A. Dívida, senhoriagem e inflação em economia do tipo brasileiro. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 56-80.
- 0443
Lima, E.C.R. y Sedlacek, G.L. Estabilização da inflação através de uma política monetária ativa: um exercício de simulação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 257-276.
- 0444
Márquez, G. La inflación en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 47-88.
- 0445
Martín Quiroz, J. Algunas consideraciones sobre la hiperinflación. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 24, agosto 1991, Págs. 85-108.
- 0446
Pastore, A.C. Inflação e expectativas com a política monetária numa regra de taxa de juros. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil).

Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 499-528.

vista Brasileira de Economia. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 457-483.

0447

Pazos, F. El desborde inflacionario: experiencias y opciones. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 121-140.

0448

Rocha, E.C. Inflação e ativos financeiros no Brasil: uma análise de autoregressão vetorial. *Pesquisa e Planejamento Econômico.* (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 21-48.

0449

Sawyer, M. La economía política de la curva de Phillips. *Hacienda Pública Española.* (España). Núm. 117, 1991, Págs. 215-230.

0450

Sheinis, V.L. Problemas y dificultades de la perestroika económica en la URSS. *Nueva Sociedad.* (Venezuela). Núm. 108, jul.-ago. 1990, Págs. 147-153.

00 ECONOMIA CUANTITATIVA, METODOS Y DATOS ESTADISTICOS

10 METODOS Y MODELOS ECONOMETRICOS, ESTADISTICOS Y MATEMATICOS

11 METODOS Y MODELOS ECONOMETRICOS Y ESTADISTICOS

0451

Cysne, R.P. Contabilidade com juros reais, déficit público e imposto inflacionário. *Pesquisa e Planejamento Econômico.* (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 161-190.

0452

Dias Carneiro, D. y Werneck, R.L.F. Dívida externa, crescimento econômico e ajustamento fiscal. *Pesquisa e Planejamento Econômico.* (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 1-20.

0453

Simonsen, M.H. y Werlang, S.R. da C. O problema da dívida dos países em desenvolvimento: uma análise via teoria dos jogos. *Re-*

212 CONSTRUCCION, ANALISIS Y UTILIZACION DE LOS MODELOS ECONOMETRICOS

0454

Arias, C. y Alvarez Pinilla, A. El análisis de las economías de escala mediante funciones de producción radio homotéticas. *Investigación Agraria. Economía.* (España). Vol. 5, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 201-210.

0455

Botero, J., Castaño, E. y Vélez, C.E. Modelo económico de demanda de energía eléctrica en la industria colombiana. *Lecturas de Economía.* (Colombia). Núm. 32-33, may.-dic. 1990, Págs. 97-123.

0456

Burgos, J., López, E., Mestre, R. y Taguas, D. El impacto de una crisis energética en la economía española: 1990-1993. Un ejercicio de simulación con el modelo MOISEES. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 177-188.

0457

Fernández Macho, F.J. Indicadores sintéticos de aceleraciones y desaceleraciones en la actividad económica. *Revista Española de Economía.* (España). Segunda Epoca, Vol. 8, núm. 1, 1991, Págs. 125-156.

0458

Giambiagi, F. y Pereira, P.L.V. Déficit público e inflação: o caso brasileiro. *Pesquisa e Planejamento Econômico.* (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 191-210.

0459

Guerra, J. Estimación de un modelo monetario simple de determinación del tipo de cambio para Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 115-136.

0460

Lefort, F. Un modelo de dinero y crédito para la economía chilena (1985-89). *Estudios CIEPLAN.* (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 123-150.

0461
Ochoa P., O. El sector manufacturero privado y la política macroeconómica: un modelo econométrico de corto plazo. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 2, abr.-jun. 1989, Págs. 137-164.

0462
Otárola, M. Un modelo preliminar de corto plazo para la economía peruana en el periodo 1986-1988. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 9, enero 1991, Págs. 49-74.

0463
Rocha, E.C. Inflação e ativos financeiros no Brasil: uma análise de autoregressão vetorial. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 21-48.

0464
Romano, L. Impacto económico agregado de la investigación y extensión agropecuaria en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 81-94.

0465
Velázquez, E.J. Los movimientos de capitales en Venezuela: Un análisis con vectores autorregresivos. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 109-140.

213 METODOS Y MODELOS MATEMATICOS

0466
Berbel, J. Un algoritmo para introducir el riesgo en modelos lineales de decisión en la agricultura. *Investigación Agraria. Economía*. (España). Vol. 5, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 168-178.

0467
Cabrer, B., Contreras, D. y Miravete, E. Agregación de sectores en tablas Input-Output: una aplicación del análisis Cluster. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 73-90.

0468
Corchón, L.C. Una introducción a los juegos en dos etapas o por qué Hernán Cortés quemó sus naves y salió ganando con ello. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 3-26.

0469
Montenegro García, A. Algunas ilustraciones sobre la teoría de juegos. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 101-116.

0470
Mora, J. Poblamiento y medio físico-natural en Extremadura. Aplicación de la técnica factorial. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 219-240.

220 DATOS Y ANALISIS ESTADISTICOS, ECONOMICOS Y SOCIALES

222 INSUMO - PRODUCTO (INPUT - OUTPUT)

0471
Cabrer, B., Contreras, D. y Miravete, E. Agregación de sectores en tablas Input-Output: una aplicación del análisis Cluster. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 73-90.

0472
Clemente R., L.A. y Puente, A. La matriz de insumo-producto para Venezuela (1981 y 1984): un instrumento de política económica. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 2, abr.-jun. 1989, Págs. 77-136.

0473
Osimani, R. y Rius, A. Patrón de uso de recursos y estructuras de demanda. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 9, octubre 1990, Págs. 69-104.

225 INDICADORES ECONOMICOS Y SOCIALES

0474
Boltvinik, J. La medición de la pobreza en América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 5, mayo 1991, Págs. 423-428.

0475
Fernández Macho, F.J. Indicadores sintéticos de aceleraciones y desaceleraciones en la actividad económica. *Revista Española de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 8, núm. 1, 1991, Págs. 125-156.

350

0476

Frigolet, H. Evolución de la actividad económica: producción de bienes y servicios. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 77-96.

0483

Costa C., R. Política Monetaria en Chile: 1982-1989. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 7-50.

300 TEORIA MONETARIA Y FISCAL E INSTITUCIONES

0484

Coste, R. Política monetaria en Chile, 1982-1989. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 327-356.

310 TEORIA MONETARIA Y FINANCIERA E INSTITUCIONES

0485

Cova, J. El enfoque monetario de la balanza de pagos: una evaluación crítica. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 137-154.

311 TEORIA Y POLITICA MONETARIA Y FINANCIERA

0477

Arista, J. Los retos para la Banca Central en el desarrollo de un programa de estabilización. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 25, Segundo Semestre 1989, Págs. 81-90.

0486

Ezquiaga Domínguez, I. El análisis de la estructura temporal de los tipos de interés en el mercado español. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 119-140.

0478

Bello Rodríguez, O. Política financiera y reconversión industrial. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 47-54.

0487

Ezquiaga, I. y Manzano, D. La peseta y el Sistema Monetario Europeo. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 108-117.

0479

Bingham, T.R.G. El papel de la regulación en los mercados de valores: la dimensión macroprudencial. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 190, 1990, Págs. 41-82.

0488

Freixas, X. Fundamentación teórica de la regulación de los mercados financieros. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 190, 1990, Págs. 11-40.

0480

Boissieu, C. de La innovación financiera y la regulación monetaria. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 43-59.

0489

García, A.T. Los proyectos de modificación a la Carta Orgánica del Banco Central. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 97, nov.-dic. 1990, Págs. 65-76.

0481

Borio, C.E.V. Estructura financiera, restricciones presupuestarias moderadas e inflación: lecciones de la experiencia yugoslava. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 237-270.

0490

Gil, G. Política monetaria: presente y futuro. *Papeles de Economía Española. Suplementos s/ el sistema financiero*. (España). Núm. 33, 1991, Págs. 49-63.

0482

Bresser, L.C. y Ferrer, A. Dolarização crônica: Argentina e Brasil. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 5-15.

0491

González Heredia, N. La demanda de efectivo en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 141-212.

- 0492
Jiménez, F. Devaluación, tipo de cambio real, salario real, inflación y exportación. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 51, septiembre 1990, Págs. 41-48.
- 0493
Lefort, F. Un modelo de dinero y crédito para la economía chilena (1985-89). *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 123-150.
- 0494
León de Rasquín, I. Implicaciones monetarias de la conversión de deuda pública externa en inversión en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 137-167.
- 0495
Lima, E.C.R. y Sedlacek, G.L. Estabilização da inflação através de uma política monetária ativa: um exercício de simulação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 257-276.
- 0496
Malo, J.L. Política monetaria. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 96-103.
- 0497
Mañas, L. Mercado único y límites a la capacidad reguladora nacional. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 190, 1990, Págs. 191-250.
- 0498
Mata Mollejas, L. Influencia de los procesos financieros en el desarrollo económico "Marco de referencia para la elaboración de un modelo macroeconómico". *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 157-190.
- 0499
Mollo, M. de L.R. Estado e Economia: O Papel Monetário do Estado. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 87-100.
- 0500
Núñez, O.A. Dinero e inversión en Honduras, 1936-1988: una investigación empírica. *Revista Centroamericana de Economía*. (Honduras). Vol. 11, núm. 32, may.-ago. 1990, Págs. 39-58.
- 0501
Pastore, A.C. Inflação e expectativas com a política monetária numa regra de taxa de juros. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 499-528.
- 0502
Remírez, J.A. Los determinantes del ahorro financiero en Navarra. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 3-32.
- 0503
Sharpe, W.F. Los precios de los bienes de capital: una teoría del equilibrio de mercado bajo condiciones de riesgo. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 20-30.
- 0504
Silvestre, A. A adesão do escudo ao mecanismo de taxas de câmbio do SME: Uma perspectiva. *Estudos de Economia*. (Portugal). Vol. 10, núm. 4, jul.-set. 1990, Págs. 471-480.
- 0505
Simoens da Silva, L.A. Endogeneidade da moeda, instabilidade e política monetária. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 108-121.
- 0506
Steinherr, A. ¿Puede el ECU jugar un papel en las reformas de la Europa del Este? *Información Comercial Española*. (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 49-58.
- 0507
Teixeira Dos Santos, F. A Política Monetária em Portugal no Período Pós-1974. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990, Págs. 255-281.
- 0508
Tornell, A. Inversión real e inversión financiera: ¿Podrán eliminar la distorsión de la irreversibilidad los impuestos Tobin?. *El Trimestre Económico*. (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 203-233.
- 0509
Viñals, J., Berges, A. y Valero, F.J. Innovación financiera, regulación e inversión: as-

yectos internacionales. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 190, 1990, Págs. 137-190.

B12 INSTITUCIONES BANCARIAS Y OTRAS

0510
Alvarez, J.A. y Gordaliza, M. Actividades de financiación industrial del BCI. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 13-20.

0511
Bacha, E.L. Alguns princípios para a reforma do Sistema Financeiro Nacional. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 122-129.

0512
Büschgen, H.E. Transformaciones de la financiación industrial en Alemania. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 91-110.

0513
Cals, J. y Sauri, A. L'aptitud financera de Catalunya. Barcelona, plaça financera. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 13, gen.-abr. 1990, Págs. 81-92.

0514
Campayo, C. y Guzmán, J. Alternativas estratégicas para las Cajas de Ahorros ante el Mercado Unico: el caso de Andalucía. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 27, may.-ago. 1990, Págs. 15-36.

0515
Cruz, I., Múgica, J.M. y Yagüe, M.J. Aplicación del análisis conjunto a la evaluación de nuevos productos financieros. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 7-24.

0516
Chanto, V.H. y Hidalgo, G. Generación de tablas de plazos y el caso de pagos extraordinarios. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 129-142.

0517
Dordio, V. y Silva, M.C. O sector agrícola e a política fiscal. *Economia e Sociologia*. (Portugal). Núm. 50, 1990, Págs. 125-136.

0518
Durán, J.J. y Lamothe, P. El proceso de internacionalización de la banca española. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 187-204.

0519
Espitia, M.A., Polo, Y. y Salas, V. Grupos estratégicos y resultados en el sector bancario español. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 189-212.

0520
Ferruz, L. y González Pascual, J. Banca extranjera en España: estrategias de implantación y evaluación económico-financiera (1985-1989). *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 173-186.

0521
Garrido, A. El seguro de depósitos en los países de la OCDE. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 115-130.

0522
Gil, A. y Castillo, F. del Presente y futuro del sistema bancario español. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 203-220.

0523
Hernández Abreu, J. Influencia de la banca privada norteamericana en las instituciones financieras gubernamentales de los Estados Unidos y hacia América Latina. *Economía y Desarrollo*. (Cuba). Núm. 1, ene.-feb. 1990, Págs. 112-123.

0524
Ishida, T. Interrelaciones entre los sectores industrial y financiero en Japón. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 111-122.

0525
Jansson, E. Modelo de saldo de caja para instituciones financieras. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 169-188.

0526
Jordan, J.L. Reestructuración de las instituciones financieras en una economía global.

Monetaria. (México). Vol. 13, núm. 4, oct.-dic. 1990, Págs. 401-416.

0527

Kunhardt, J.B. La estrategia financiera del gran capital en México. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 87-106.

0528

Lecea, A. de Los sectores de la banca y del seguro españoles ante el Mercado Unico. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 33-50.

0529

Levich, R.M. y Walter, I. El obstáculo regulador fiscal: los Centros Financieros Europeos en los 90. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 1-42.

0530

Maldonado, V.A. España ante la creación del área financiera europea. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 11-32.

0531

Martín Rodríguez, M. Las Cajas de Ahorro y la financiación de la economía andaluza. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 69-100.

0532

Mora, A. Los grupos industriales de los grandes bancos. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 122-127.

0533

Múgica, E. Enfoque de la relación crediticia entre banco y clientes. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 603-622.

0534

Quintas, J.R. El sistema financiero ante el cambio tecnológico. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 397-430.

0535

Renversez, F. Mercados de capitales y sistema financiero actual en Francia. *Informa-*

ción Comercial Española. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 60-74.

0536

Torrero, A. Situaciones y perspectivas del sistema bancario. *Revista de Economía*. (España). Núm. 8, Primer Trimestre 1991, Págs. 81-84.

313

MERCADOS DE CAPITAL

0537

Berges, A. Inserción internacional del mercado bursátil español. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 128-133.

0538

Boissieu, C. de La innovación financiera y la regulación monetaria. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 43-59.

0539

Borgés Lobera, A. y Soria Lamban, P. Los precios de las acciones dentro y fuera de horas de mercado. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 179-186.

0540

Bousquet, L. y Solnik, B. El efecto día en la Bolsa de París. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 159-168.

0541

Castañeda, G. Consecuencias macroeconómicas del auge en los mercados financieros de México durante 1986-1987. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 981-1006.

0542

Dailami, M. Expectativas, volatilidad del mercado de capitales y comportamiento de la inversión privada. Teoría y evidencia para Brasil. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 18, núm. 1, junio 1991, Págs. 109-138.

0543

Espitia Escuer, M. y Santamaría Aquilué, R. Interacción internacional entre mercados de valores. *Información Comercial Español-*

354

la. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 181-198.

0544

Esteve Serrano, T.A. Los modernos modelos de los mercados de capitales. Examen de conceptos y cuestiones preliminares. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 40-62.

0545

Febrero, R. Markowitz, Sharpe y Miller o el reconocimiento de Fianzas como disciplina económica: reflexiones introducidas. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 63-82.

0546

Fisher, S. y Merton, R.C. Macroeconomía y finanzas: el papel del mercado de valores. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 15-42.

0547

Frutos, J. de Inversores Institucionales y Modelo de Variación. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 83-89.

0548

González Bueno, C., Goetzmann, W.N. y Ibotson, R.G. Factores macroeconómicos y el mercado bursátil español. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 110-121.

0549

Grossman, S.J. Un análisis de las implicaciones de las estrategias dinámicas de cobertura y "program trading" sobre la volatilidad del precio de los futuros y de acciones. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 141-158.

0550

Hernández T., L. Inflación y retorno bursátil. Una investigación empírica: Chile, 1960-1988. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 381-406.

0551

Ketterer, J.A. Instrumentos de gestión de riesgo de tipo forward. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 187-197.

0552

Markowitz, H. Selección de carteras. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 11-19.

0553

Martínez Sedano, M.A. y Rubio Irigoyen, G. Valoración de arbitraje con variables macroeconómicas: una investigación empírica usando datos españoles. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 122-138.

0554

Miller, M.H. y Upton, C.W. Estrategias para la estructura y regulación del mercado de capitales. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 243-266.

0555

Molinas, C. Los mercados de valores en España: Una breve caracterización cuantitativa. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 139-146.

0556

Prat, G. La bolsa y el ciclo económico. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 75-91.

0557

Renversez, F. Mercados de capitales y sistema financiero actual en Francia. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 60-74.

0558

Rocha, E.C. Inflação e ativos financeiros no Brasil: uma análise de autoregressão vetorial. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 21-48.

0559

Rolí, R. La gestión del riesgo de las instituciones de ahorro: más allá del desfase de duración. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 218-242.

0560

Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. La información contable y el análisis financiero. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 139-154.

0561
Sousa Suárez, R. Duración y bonos entregables en el mercado de futuros. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 198-217.

0562
Steinherr, A. La integración de los mercados financieros europeos: cuestiones e implicaciones de regulación. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 190, 1990, Págs. 83-136.

0563
Stiglitz, J.E. Governo, mercado financeiro e desenvolvimento econômico. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 269-296.

0564
Telser, L.G. La volatilidad del índice Dow-Jones de 30 valores industriales en relación con la velocidad de negociación de las acciones. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 169-178.

0565
Tonks, I. y Webb, D. La reorganización de la bolsa de Londres: causas y consecuencias del "Big Bang". *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 190, 1990, Págs. 251-302.

0566
Vidal, G. La crisis y la dinámica de los mercados de capital: a dos años del crac de octubre. Diez propuestas para avanzar en su lectura. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 41-60.

320 **TEORIA Y POLITICA FISCALES; HACIENDA PUBLICA**

321 **TEORIA Y POLITICA FISCALES**

0567
Argimón, I. Cambios en la fiscalidad de los no residentes. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 142-147.

0568
Astudillo, M. Las participaciones a los estados: clave de la coordinación fiscal en Méxi-

co. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 213-234.

0569
Barbosa, F. de H., Brandão, A.S.P. y Faro, C. de Reforma fiscal e estabilização: a experiência brasileira. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 391-416.

0570
Bermejo, J. La Administración Tributaria y los delitos contra la Hacienda Pública. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 60, 1989, Págs. 111-128.

0571
Bezerra, A. Os incentivos fiscais regionais: FINOR e FINAM. *Revista Econômica do Nordeste*. (Brasil). Vol. 21, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 9-66.

0572
Borrell, J. Relaciones entre el sistema financiero y el sistema fiscal. *Papeles de Economía Española. Suplementos s/ el sistema financiero*. (España). Núm. 33, 1991, Págs. 160-168.

0573
Crossen, S. En dirección hacia una armonización fiscal en la Comunidad Europea. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 197-226.

0574
Contreras, C. ¿Estimula la sustitución de impuestos por deuda el consumo privado en el Reino Unido?. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 51-72.

0575
Cornejo, E. Banca de fomento regional. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 24, agosto 1991, Págs. 51-84.

0576
Cortes Neri, M. O imposto inflacionário e o poder de compra das unidades familiares: um modelo aplicado aos Planos Cruzado e Verão. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 529-550.

0577
Cruz, R.D. y Willumsen, M.J.F. Efeitos Macroeconômicos de Políticas Fiscal e de Sa-

lário. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990, Págs. 231-254.

0578

Dornbusch, R. y Edwards, S. El populismo macroeconómico. *El Trimestre Económico*. (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 5-40.

0579

Ferré, J.C. La protección penal de la Hacienda Pública: delito fiscal, fraude de subvenciones y delito contable. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 60, 1989, Págs. 17-32.

0580

Frenkel, J.A., Razin, A. y Symansky, S. Simulaciones de los efectos globales de la armonización del IVA. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 91-116.

0581

García Añoveros, J. El derecho de sociedades y la fiscalidad desde el punto de vista de la empresa. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 159-174.

0582

Georgen, R. Las actuaciones comunitarias en materia de impuestos directos. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 109-130.

0583

González-Páramo, J.M. La fiscalidad del ahorro ante el mercado único europeo. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 131-142.

0584

Gordon, L. Política de la Comisión Europea en impuestos indirectos. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 143-158.

0585

Gross, D. Evasión fiscal y centros "offshore". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 61-90.

0586

Hernández Martín, V. Problemas procesales del delito contra la Hacienda Pública. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 60, 1989, Págs. 91-110.

0587

Jordana de Pozas, L. El Ministerio fiscal ante los delitos contra la Hacienda Pública. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 60, 1989, Págs. 55-90.

0588

Kagami, M. Asia e América Latina: una comparación fiscal. *Revista de Economía Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 40, out.-dez. 1990, Págs. 44-61.

0589

Martínez Sánchez, J.M. Equidad intergeneracional y política fiscal. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 83-98.

0590

McLure, Ch. Política fiscal para las economías en transición desde el socialismo. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 75-82.

0591

Millán, R. Efectos "crowding out" y expectativas racionales. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 99-112.

0592

Razin, A. y Sadka, E. La integración del mercado de capital: cuestiones de fiscalidad internacional. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 119-140.

0593

Ruiz Vadillo, E. Delitos contra la Hacienda Pública. El delito fiscal desde la perspectiva judicial. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 60, 1989, Págs. 33-54.

0594

Sapelli, C. La economía política de los impuestos: una aplicación al sector pecuario uruguayo. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 491-508.

0595

Schlesinger, H. Salidas de capital y fiscalidad. El caso de la República Federal de Alemania. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 43-60.

0596
Solé, J. La hacienda municipal española ante los años noventa. Análisis y cumplimiento de sus principios económico- constitucionales. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 73-112.

0597
Suárez Pandiello, J. A propósito de la Hacienda Municipal española. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 49-72.

0598
Tanzi, V. Política fiscal e reestruturação econômica na América Latina. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 337-366.

0599
Tanzi, V. y Lans Bovenberg, A. ¿Es necesario armonizar los impuestos sobre la renta del capital entre los países de la CEE?. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 141-196.

0600
Tornell, A. Inversión real e inversión financiera: ¿Podrán eliminar la distorsión de la irreversibilidad los impuestos Tobin?. *El Trimestre Económico*. (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 203-233.

0601
Valle, V. Ahorro y fiscalidad en la recuperación económica. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 136-141.

0602
Vivanco, J.L. El sistema tributario vizcaíno tras 10 años de aplicación del concierto económico. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 177-198.

322 GASTOS Y PRESUPUESTO NACIONAL

0603
Batista Jr., P.N. Déficit e financiamento do setor público brasileiro: 1983-1988. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 40, out.-dez. 1990, Págs. 5-29.

0604
Brodersohn, M. A crise estrutural do setor público, o déficit potencial fiscal e o déficit

reprimido: o caso da Argentina. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 417-436.

0605
Carpio, M. La armonización de los gastos públicos en la Comunidad Europea: Exigencias para el gasto público. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 9-21.

0606
Contreras, C. ¿Estimula la sustitución de impuestos por deuda el consumo privado en el Reino Unido?. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 51-72.

0607
Correa, P. y Rodríguez, J.A. Implicaciones macroeconómicas de la composición del déficit fiscal. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 21, núm. 1, abril 1991, Págs. 77-96.

0608
Giambiagi, F. y Pereira, P.L.V. Déficit público e inflação: o caso brasileiro. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 191-210.

0609
Gómez-Pomar, J. Algunos aspectos relevantes de la Ley de Presupuestos: el control del gasto y la financiación del déficit público. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 152-157.

0610
Lasa, A. J. Deuda pública interna y estabilidad en México, 1983-1988. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 6, junio 1991, Págs. 568-572.

0611
Longo, C.A. O Processo Orçamentário no Brasil. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 78-91.

0612
Tornos, I. La mejora del déficit público con la integración española en la Comunidad Europea. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 145-152.

0613

Alvarez González, L.J., Bermejo, L. y Hevia, J. de La incidencia de la imposición indirecta en España en el año 1980. *Revista Española de Economía*. (España). Segunda Época, Vol. 8, núm. 1, 1991, Págs. 157-172.

0614

Nogués, J.J. Observaciones sobre los vínculos existentes entre los subsidios y la decadencia económica de la Argentina. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 117, abr.-jun. 1990, Págs. 85-108.

24 FINANCIACION DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS (INCLUIDA LA C.E.E. Y OTRAS INSTITUCIONES SUPRANACIONALES)

0615

Affonso, R. A ruptura do padrão de financiamento do setor público e a crise do planejamento no Brasil nos anos 80. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 4, dezembro 1990, Págs. 37-66.

0616

Batista Jr., P.N. Déficit e financiamento do setor público brasileiro: 1983-1988. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 40, out.-dez. 1990, Págs. 5-29.

0617

Cysne, R.P. Contabilidade com juros reais, déficit público e imposto inflacionário. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 161-190.

0618

Esteban, J.M. Notas sobre los principios constitucionales en el sistema de financiación autonómica. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 147-176.

0619

Guadagni, A.A. Hacia la socialización de la renta petrolera y la privatización de la explotación. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 117, abr.-jun. 1990, Págs. 3-26.

Marcel, M. El financiamiento del gasto social. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 53-60.

0621

Sebastiá, M. El presupuesto general y la progresión de la Unión Económica y Monetaria. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 51-62.

330

ESTADO Y ECONOMIA

331 RELACIONES ENTRE ESTADO Y ECONOMIA

0622

Affonso, R. A ruptura do padrão de financiamento do setor público e a crise do planejamento no Brasil nos anos 80. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 4, dezembro 1990, Págs. 37-66.

0623

Alcázar, L. y Tremblay, L. Corea del Sur y Taiwan: lecciones de la experiencia. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 26, Primer Semestre 1990, Págs. 19-30.

0624

Benítez Rochel, J.J. El análisis coste-beneficio como técnica al servicio de la política económica. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 43-56.

0625

Bocco, A. y Repetto, G. La política económica de Menem. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 97, nov.-dic. 1990, Págs. 5-28.

0626

Bresser, L.C. La intervención del estado en Brasil. Un enfoque pragmático. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 47-56.

0627

Comejo, S.A. Privatización monopólica y desnacionalización de PEMEX. ¿Hasta dónde?. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 135-156.

- 0628 **Cheibub, J.A.** A expansão do setor público na América Latina: uma análise comparada. *Dados. Revista de Ciências Sociais.* (Brasil). Vol. 33, núm. 3, 1990, Págs. 417-442.
- 0629 **Dehesa, G. de la** Una política económica española a largo plazo para los años 90: productividad y equidad. *Boletín del Círculo de Empresarios.* (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 67-84.
- 0630 **Farina, E.M.M.Q. y Schembri, A.** Desregulamentação: a experiência norte-americana. *Pesquisa e Planejamento Econômico.* (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 325-352.
- 0631 **Fernández-Baca, J.** Reformas políticas y eficiencia económica. Hacia un análisis económico de la democracia (Los fundamentos del Neo-Institucionalismo). *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales.* (Perú). Núm. 25, Segundo Semestre 1989, Págs. 27-42.
- 0632 **Fernández, V.J.** La necesidad de un doble esfuerzo de competitividad ante la nueva crisis del petróleo. *Boletín del Círculo de Empresarios.* (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 103-122.
- 0633 **García Menéndez, J.R.** Estilos de crecimiento económico periférico e inserción de América Latina en el mercado mundial. *Estudios Internacionales.* (Chile). Vol. 23, núm. 92, oct.-dic. 1990, Págs. 444-463.
- 0634 **Griffith-Jones, S.** El contexto internacional para las políticas macroeconómicas y sociales en Chile. *Estudios CIEPLAN.* (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 61-76.
- 0635 **Guimarães, R.P.** O Leviata encarrulado: continuidade e mudança no papel do estado na América Latina. *Planejamento e Políticas Públicas.* (Brasil). Núm. 4, dezembro 1990, Págs. 5-36.
- 0636 **Heesterman, A.R.G.** En torno a la administración de la demanda. *Ciencias Económicas.* (Costa Rica). Vol. 10, núm. 1, Primer Semestre 1990, Págs. 3-34.
- 0637 **Ibarra, D.** Los acomodos de poder entre el Estado y el mercado. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 69-96.
- 0638 **Iglesias, J.** El comportamiento económico del sector público en los países de la Comunidad Europea. *Presupuesto y Gasto Público.* (España). Núm. 3, 1991, Págs. 23-39.
- 0639 **Lahera, E.** El Estado y la transformación productiva con equidad. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 97-120.
- 0640 **Mollo, M. de L.R.** Estado e Economia: O Papel Monetário do Estado. *Estudos Econômicos.* (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 87-100.
- 0641 **Montoya, A.** El neo-liberalismo y la privatización de la economía. *Revista Centroamericana de Economía.* (Honduras). Vol. 11, núm. 32, may.-ago. 1990, Págs. 29-38.
- 0642 **Muñoz, O.** Estado, desarrollo y equidad: algunas preguntas pendientes. *Estudios CIEPLAN.* (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 11-30.
- 0643 **Rey, M.T. y López, A.** Modernización capitalista y reforma del estado. *Realidad Económica.* (Argentina). Núm. 96, sep.-oct. 1990, Págs. 19-38.
- 0644 **Rodríguez López, J. y Curbelo, J.L.** Política económica para los años noventa: estabilidad y competitividad. *Boletín del Círculo de Empresarios.* (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 375-394.

0645
Sánchez Tabares, R. Una visión del papel del Estado en la economía. Consideraciones sobre el caso español (1976-1988). *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990, Págs. 105-156.

0646
Schneider, B.R. La política de privatización en Brasil y México: variaciones sobre un tema estatista. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 1, jul.-sep. 1990, Págs. 5-37.

0647
Schydrowsky, D. La debacle Peruana: ¿Dinámica económica o causas políticas?. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 25, Segundo Semestre 1989, Págs. 3-26.

0648
Segura, J. Políticas macroeconómicas, políticas microeconómicas. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 18-23.

0649
Solé, J.M. Disciplina y hábitat fomentadores de la competitividad. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 407-426.

0650
Stiglitz, J.E. Governo, mercado financeiro e desenvolvimento econômico. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 269-296.

0651
Toboso, F. Una teoría de las instituciones y procesos políticos metodológicamente individualista: El programa de investigación de la escuela "Public Choice". *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 271-290.

0652
Vial, J., Butelmann, A. y Celedón, G. Fundamentos de las políticas macroeconómicas del gobierno democrático chileno (1990-93). *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 55-90.

400 ECONOMIA INTERNACIONAL

410 TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

411 TEORIA GENERAL DEL COMERCIO; PRECIOS; VENTAJAS COMPARATIVAS; PROTECCIONISMO

0653
Gantwell, J. La teoría de la competencia tecnológica de la producción internacional y sus consecuencias. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 83-112.

0654
González García, J.L. Comercio intraindustrial e integración económica. El caso de Castilla y León. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 123-138.

0655
Hopenhayn, B. y Rojo, P.C. Comercio internacional y ajuste. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 118, jul.-sep. 1990, Págs. 199-220.

0656
Roque, F. Teorías do comércio internacional e padrão de especialização da indústria transformadora portuguesa: 1973-1982. *Economía*. (Portugal). Vol. 14, núm. 1, janeiro 1990, Págs. 13-50.

420 RELACIONES COMERCIALES; POLITICAS COMERCIALES; PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA

421 RELACIONES Y FLUJOS COMERCIALES

0657
Barbera, M. La inserción comercial de América Latina. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 75-108.

0658
Barceló, L.V. El comercio agroalimentario entre América Latina y España y otras ideas

para el PLANALC. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 113-136.

0659

Basombrío, I. Las perspectivas de la economía internacional y su impacto en América Latina. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 79-86.

0660

Becker, K. y Rosenbloom, B. Problemas en el desarrollo de canales de distribución de servicios en los mercados internacionales. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 51-66.

0661

Blamström, M., Kravis, I.B. y Lipsey, R.E. Empresas transnacionales y exportaciones industriales en los países en desarrollo. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 69-88.

0662

Buitelaar, R. y Fuentes, J.A. La competitividad de las economías pequeñas de la región. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 83-98.

362

0663

Castañer, J.A. Comercio interregional e integración comercial en el Caribe: el comercio de Puerto Rico con la región. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990, Págs. 32-38.

0664

Caumel, E. Intercambios comerciales. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 70-77.

0665

Cebreira, J.I. Los servicios profesionales en la Ronda Uruguay. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 41-50.

0666

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) La Iniciativa para las Américas: un examen inicial. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 2, febrero 1991, Págs. 206-213.

0667

Crane, C. Las exportaciones menores: Recorriendo nuevamente el camino. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 21, núm. 2, julio 1991, Págs. 67-90.

0668

Devlin, R. y Guerguil, M. América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 23-50.

0669

Fichet, G. Competitividad de la industria latinoamericana. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 51-66.

0670

Flores Lima, J.G.R. Comercio internacional y mano de obra. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 215-282.

0671

Fuentes Hernández, A. y Rueda, M.C. Europa y América Latina: relaciones entre bloques comerciales en el decenio de 1990. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 161-162, oct.-nov. 1990, Págs. 3-20.

0672

García Menéndez, J.R. Estilos de crecimiento económico periférico e inserción de América Latina en el mercado mundial. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 92, oct.-dic. 1990, Págs. 444-463.

0673

Gelbard, E. Dinámica de la concentración industrial y de la productividad en relación a la apertura de la economía. *Desarrollo Económico*. *Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 117, abr.-jun. 1990, Págs. 27-54.

0674

Gómez García-Ochoa, M.J. La liberalización de los transportes. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 51-62.

0675

Gonçalves, R. O Setor de Construção e Engenharia e a Inserção do Brasil na Economia Internacional. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 29-58.

0676
ILPES inserción externa, desarrollo y planificación. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 213-244.

0677
Iguíñez, J. Sector externo: posibilidades y opciones de política. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 155-184.

0678
Kitain de Zimmermann, T. El comercio mexicano-alemán ante la unificación alemana. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 5, mayo 1991, Págs. 467-475.

0679
La Torre, L. Algunas consideraciones en torno a los aspectos comerciales en los convenios de pago de deuda externa en productos y/o servicios. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 24, agosto 1991, Págs. 109-138.

0680
Lerman Alperstein, A. Evolución histórica de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 2, febrero 1991, Págs. 177-185.

0681
Lerman, A. Comercio exterior en México: 1920-1935. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 141-154.

0682
López-Mora, A. Innovación tecnológica y comercio internacional: nuevas opciones de desarrollo para Centroamérica. *Polémica*. (Costa Rica). Segunda Epoca, Núm. 12, sep.-dic. 1990, Págs. 16-22.

0683
Luengo, F. Las relaciones económicas exteriores de los países del Este y la disolución del CAEM. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 63-70.

0684
Massad, C. Hechos externos, políticas internas y ajuste estructural. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 11-22.

0685
Mirshak, M. y Hover, D. Factores que influyen en la competitividad. *Alta Dirección*. (España). Núm. 154, nov.-dic. 1990, Págs. 75-89.

0686
Peñaloza Webb, T. Las relaciones económicas de México con Europa. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 4, abril 1991, Págs. 323-338.

0687
Quiros Guardia, R. Problemática del comercio mundial de productos agrarios en relación con América Latina y el Caribe. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 47-92.

0688
Roque, F. Teorías do comércio internacional e padrão de especialização da indústria transformadora portuguesa: 1973-1982. *Economia*. (Portugal). Vol. 14, núm. 1, janeiro 1990, Págs. 13-50.

0689
Rueda, M.C. El mercado mundial de flores y las exportaciones colombianas. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 21, núm. 2, julio 1991, Págs. 113-134.

0690
Snoeck, M. El comercio exterior de bienes electrónicos de Uruguay, 1978-1988. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 3, marzo 1991, Págs. 264-274.

0691
Vesga, R. Casos de éxito de desarrollo exportador en Colombia: Las exportaciones de la camaricultura. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 21, núm. 2, julio 1991, Págs. 91-112.

0692
Alonso Rodríguez, J.A. y Iglesia-Caruncho, M. La cooperación al desarrollo como instrumento de política comercial. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 58-69.

0693
Bajo, O. y Torres, A. Los determinantes de la protección en la industria manufacturera española. *Investigaciones Económicas*. (Española). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 2, mayo 1991, Págs. 457-480.

0694
Banco Nacional de Comercio Exterior Programa financiero y promocional, 1991. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 4, abril 1991, Págs. 390-400.

0695
Bekerman, M. y Marticorena, A. Apertura importadora y estrategia de crecimiento en Argentina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 3, marzo 1991, Págs. 248-254.

0696
Cartay, R. El escenario de la liberación agrícola. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 155-182.

0697
Castellanos, D.L. Reflexiones sobre política del sector externo. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 97-114.

0698
Delgado, F. Las políticas cambiaria y tributaria en la promoción de exportaciones. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 1, Primer Semestre 1990, Págs. 35-46.

0699
Fernández, V.J. Servicios financieros en la Ronda Uruguay. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 23-40.

0700
Gavin, M. Política comercial y balanza comercial: El argumento de los subsidios a la exportación. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 823-862.

0701
Gutiérrez Rodríguez, R. La liberación del sector agropecuario. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 187-214.

0702
Gutiérrez, A. Reforma comercial y el sector agrícola. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 183-196.

0703
Kirkpatrick, C. Liberación del comercio y comportamiento industrial. La historia hasta hoy. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 3-24.

0704
Leamer, E.E. La América Latina como un objetivo de las barreras comerciales erigidas por los principales países desarrollados en 1983. *El Trimestre Económico*. (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 103-140.

0705
Morán, M. El apoyo financiero a la exportación. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 21-30.

0706
Ocampo, J.A. Controles de las importaciones, precios y actividad económica en Colombia. *El Trimestre Económico*. (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 141-166.

0707
Osa, J. Las telecomunicaciones en la Ronda Uruguay. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 63-72.

0708
Oviedo, C. La Ronda Uruguay y los servicios turísticos. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 91-102.

0709
Puente, E. de la Los servicios audiovisuales en la Ronda Uruguay. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 73-90.

0710
Rugman, A.M. y Verbeke, A. Las políticas comerciales y la estrategia de las empresas multinacionales en una era de globalización. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 27-40.

0711
Salgado, G. Integración latinoamericana y apertura externa. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 147-170.

0712
Segura, B. y Zamora, R. Las barreras no arancelarias al comercio: una revisión. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 1, Primer Semestre 1990, Págs. 129-140.

0713
Tavares de Araújo Jr., J. La política de importaciones brasileña: ¿autarquía o eficiencia?. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 46-51.

0714
Valdés-Prieto, S. Las devoluciones a los exportadores indirectos y el poder monopolístico. *El Trimestre Económico*. (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 167-202.

0715
Varona, J.P. El GATS: Un acuerdo marco para los servicios. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 7-22.

0716
Barbosa, R.A. Diez años de ALADI: lecciones y perspectivas. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 160, septiembre 1990, Págs. 24-28.

0717
Barrera, C.A. La construcción del mercado único europeo. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 161-162, oct.-nov. 1990, Págs. 21-32.

0718
Calcedo, V. El futuro de las cuotas lecheras en la CE y la experiencia de los seis años. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 210-240.

0719
Calleja, A. Un camino a seguir para lograr una convergencia mayor (y definitiva) con la Comunidad Europea. *Boletín del Círculo de*

Empresarios. (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 23-42.

0720
Carpio, M. La armonización de los gastos públicos en la Comunidad Europea: Exigencias para el gasto público. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 9-21.

0721
Castañer, J.A. Comercio interregional e integración comercial en el Caribe: el comercio de Puerto Rico con la región. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990, Págs. 32-38.

0722
Ceceña, J.L. Mercado Común de América del Norte. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 83, oct.-dic. 1990, Págs. 11-18.

0723
Clavera, J. El mercado interior comunitario frente a los retos de la unión económica y monetaria. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 40-45.

0724
Cnossen, S. En dirección hacia una armonización fiscal en la Comunidad Europea. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 197-226.

0725
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) La Iniciativa para las Américas: un examen inicial. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 2, febrero 1991, Págs. 206-213.

0726
Corro, B. México: agricultura, apertura comercial e integración a la Cuenca del Pacífico. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 127-136.

0727
Dabat, A. El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos. Una opinión. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 83, oct.-dic. 1990, Págs. 32-36.

0728
Daher, A. Conversión de la deuda y conversión territorial. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 121-132.

0729
Duquette, M. El acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 2, oct.-dic. 1990, Págs. 169-194.

0730
Durand, M. A Europa social - principios e contrapontos. *Análise Social*. (Portugal). Terceira Série, Vol. 26, núm. 110, 1991, Págs. 9-22.

0731
Ferrer, A. Argentina y Brasil: ajuste, crecimiento e integración. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 2, febrero 1991, Págs. 135-144.

0732
Frambes-Buxeda, A. Teorías sobre la integración, aplicables a la unificación de los países latinoamericanos. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 14, núm. 1, agosto 1990, Págs. 113-144.

0733
Frenkel, J.A., Razin, A. y Symansky, S. Simulaciones de los efectos globales de la armonización del IVA. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 91-116.

0734
Fuentes, A. Integración económica de América Latina: El desafío de los años noventa. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 2, octubre 1991, Págs. 11-44.

0735
García López, B.L. El comercio agropecuario y la integración de Centroamérica. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 1, enero 1991, Págs. 61-67.

0736
García Menéndez, J.R. Integración económica y política regional: la experiencia española en materia de políticas espaciales ante la ampliación comunitaria. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 161-162, oct.-nov. 1990, Págs. 42-65.

0737
González Vague, L. CEE: El problema de la armonización de la legislación alimentaria y de nueva estrategia de la Comisión. *Estudios sobre Consumo*. (España). Núm. 18, agosto 1990, Págs. 73-82.

0738
González del Barrio, J.E. La regulación del subsector de materias grasas en la CEE y la adhesión española (del régimen de control a la libertad del mercado). *Información Comercial Española*. (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 97-122.

0739
Griffith, W.H. Integración comercial del Caribe: problemas y perspectivas. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990, Págs. 15-25.

0740
Guerra-Borges, A. La industria y las economías pequeñas: el caso de Centroamérica. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 52-58.

0741
Gutiérrez Haces, M.T. Libre comercio trilateral: un proyecto para América del Norte. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 83, oct.-dic. 1990, Págs. 37-44.

0742
Halperin, M. La armonización de políticas económicas en el futuro de ALADI. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 160, septiembre 1990, Págs. 49-57.

0743
Hill, A. El Acta Unica Europea, Lomé IV y el Mercado Común Europeo. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990, Págs. 26-31.

0744
Instituto para la Integración de América Latina Recientes esfuerzos para reorientar la estrategia de integración regional de América Latina y el Caribe. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 115-126.

- 0745
- Izam, M.** Europa 92 y la economía latinoamericana. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 67-82.
- 0746
- Laskurain, J.L.** Concierto Económico y armonización fiscal europea. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 187-194.
- 0747
- León de Rasquín, I.** Implicaciones monetarias de la conversión de deuda pública externa en inversión en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 137-167.
- 0748
- Magariños, G.** Primer decenio de ALADI. Principios e instituciones. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 160, septiembre 1990, Págs. 10-23.
- 0749
- Maldonado, V.A.** España ante la creación del área financiera europea. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 11-32.
- 0750
- Manrique, M.I.** Sobre el Tratado de Libre Comercio y la desincorporación bancaria. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 83, oct.-dic. 1990, Págs. 28-31.
- 0751
- Mármora, L. y Messner, D.** La integración de Argentina, Brasil y Uruguay: concepciones, objetivos, resultados. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 2, febrero 1991, Págs. 155-166.
- 0752
- Maza Zavala, D.F.** El grupo andino en la economía mundial. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 79-96.
- 0753
- Meissner, C.G.** Consecuencias del Mercado Unico Europeo en las relaciones económicas y comerciales con los países no comunitarios. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 41-50.
- 0754
- Mols, M.** Comunidad Europea-ASEAN: ¿Un modelo de cooperación interregional?. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 92, oct.-dic. 1990, Págs. 424-443.
- 0755
- Ortiz, A.** El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 83, oct.-dic. 1990, Págs. 19-23.
- 0756
- Pellicer, O.** Grecia en la Comunidad Europea, 1981-1988. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 2, oct.-dic. 1990, Págs. 195-223.
- 0757
- Pérez del Castillo, C.** Dónde está el SELA y hacia dónde vamos. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 89-92.
- 0758
- Pérez, C.A.** Construir un Espacio Económico Latinoamericano. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 97-101.
- 0759
- Puente Leyva, J.** México: desafíos de la integración económica (oportunidades al Norte, compromisos al Sur). *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 161-162, oct.-nov. 1990, Págs. 66-71.
- 0760
- Pulgar, T.** El papel de las fronteras en la integración latinoamericana. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 87-90.
- 0761
- Quijandría, J.** ALADI 1980-1990: dificultades para reorientar un proceso que empezó mal. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 160, septiembre 1990, Págs. 29-37.
- 0762
- Rangel, J.** Algunos postulados y la imposibilidad de garantizarlos. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*.

(México). Vol. 21, núm. 83, oct.-dic. 1990, Págs. 24-27.

0763

Razin, A. y Sadka, E. La integración del mercado de capital: cuestiones de fiscalidad internacional. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 119-140.

0764

Roque, R. A Europa das integrações e das desintegrações e o caso português. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 7-22.

0765

SELA, Secretaría Permanente Posibles efectos del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos sobre la región. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 50-58.

0766

SELA, Secretaría Permanente Análisis preliminar de la Iniciativa Bush para las Américas. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 27-49.

368

0767

Salazar, J.M. Presente y futuro de la integración centroamericana. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 171-198.

0768

Salgado, G. Integración latinoamericana y apertura externa. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 147-170.

0769

Samuel, W.A. Integración económica en el Caribe. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990, Págs. 3-14.

0770

Shiguiyama, D. y Vázquez, J.M. Mecanismos de conversión de deuda externa: criterios de análisis. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 25, Segundo Semestre 1989, Págs. 43-60.

0771

Steinherr, A. La integración de los mercados financieros europeos: cuestiones e impli-

caciones de regulación. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 190, 1990, Págs. 83-136.

0772

Tanzi, V. y Lans Bovenberg, A. ¿Es necesario armonizar los impuestos sobre la renta del capital entre los países de la CEE?. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 141-196.

0773

Tavares de Araújo Jr., J. Integração Econômica e Harmonização de Políticas na América do Norte e no Cone Sul. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 92-105.

430 BALANZA DE PAGOS; FINANCIACION INTERNACIONAL

431 BALANZA; MECANISMOS DE AJUSTE; TIPOS DE CAMBIO

0774

Blanco Con, A. Incidencias de los movimientos cambiarios en las relaciones externas de la economía cubana en los años 80. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 51-78.

0775

Burgos, J. y Escolano, R. Perspectivas sobre el déficit corriente. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 46-57.

0776

Cova, J. El enfoque monetario de la balanza de pagos: una evaluación crítica. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 137-154.

0777

Crego, C.R., Hoefler, M.P. y Seif, J. Os movimentos conjuntos de mercados paralelos (ou mercados negros) de câmbio. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 575-602.

0778

Chapoy, A. ¿Hacia un patrón monetario dólar-yen-marco?. *Problemas del Desarrollo*.

Revista Latinoamericana de Economía. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 53-78.

0779

Edwards, S. Conceptos y mediciones del tipo de cambio real en los países en desarrollo. *Monetaria.* (México). Vol. 13, núm. 4, oct.-dic. 1990, Págs. 357-400.

0780

Frade, I. Problemas de convertibilidad del rublo. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 59-68.

0781

Gavin, M. Política comercial y balanza comercial: El argumento de los subsidios a la exportación. *El Trimestre Económico.* (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 823-862.

0782

Gómez, E. El crecimiento económico y la estructura del mercado cambiario en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 89-114.

0783

Guerra, J. Estimación de un modelo monetario simple de determinación del tipo de cambio para Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 115-136.

0784

Jiménez, F. Devaluación, tipo de cambio real, salario real, inflación y exportación. *Socialismo y Participación.* (Perú). Núm. 51, septiembre 1990, Págs. 41-48.

0785

Korsvold, P.E. La gestión del tipo de cambio en activos reales: cobertura con contratos a plazo y opciones. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 213-222.

0786

Lagos M., L.F. y Galetovic P., A. Los efectos de la indización cambiaria y salarial en el control de la inflación: el caso de Chile, 1975-1981. *Cuadernos de Economía.* (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 357-380.

0787

Martínez Carrera, R. Cuba: crecimiento económico e inestabilidad externa. *Economía y Desarrollo.* (Cuba). Núm. 1, ene.-feb. 1990, Págs. 18-57.

0788

Piniés, J. de Vulnerabilidad externa y la autopista. *Boletín del Círculo de Empresarios.* (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 353-364.

0789

Sachs, J. y Sundberg, M. Desequilibrio en las balanzas de pago internacionales de las economías en desarrollo del este asiático. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 4, núm. 2, abr.-jun. 1989, Págs. 7-76.

0790

Salom, R. La balanza de pagos como instrumento para determinar el origen de la deuda externa. *Revista de Ciencias Sociales.* (Costa Rica). Núm. 44, junio 1989, Págs. 23-30.

433 PRESTAMOS PRIVADOS INTERNACIONALES; DEUDA EXTERNA

369

0791

Arraes, M.-C. y Silva, O. da R. El comercio y la deuda intralatinoamericanos en los países de la cuenca del Plata. *Monetaria.* (México). Vol. 13, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 297-326.

0792

Bacha, E.L. Crise da dívida, transferências externas e taxa de crescimento dos países em desenvolvimento. *Revista Brasileira de Economia.* (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 437-456.

0793

Ballesteros, F. Deuda intralatinoamericana: riesgo, importancia y estructura. *Monetaria.* (México). Vol. 13, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 271-296.

0794

Borensztein, E. Acumulación de deuda, racionamiento del crédito e inversión. *El Trimestre Económico.* (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 79-102.

0795
Carneiro dos Santos, G. Os Bancos Credores e a Dívida Brasileira. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 139-151.

0796
Clemente R., L.A. Deuda externa, condicionalidad y ajuste con crecimiento: algunas reflexiones preliminares para el caso de Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 7-82.

0797
Dias Carneiro, D. y Werneck, R.L.F. Dívida externa, crescimento econômico e ajustamento fiscal. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 1-20.

0798
Félix, D. Desenlaces alternativos de la crisis deudora latinoamericana: lecciones del pasado. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 45-108.

0799
Fernández, R. y Glazer, J. El espacio para el comportamiento solidario entre los países deudores. *El Trimestre Económico*. (México). Número Especial, Vol. 57, diciembre 1990, Págs. 61-78.

0800
Ffrench-Davis, R. Conversión deuda-capital en Chile. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 407-428.

0801
Giambiagi, F. y Ardeo, V. Renegociação da Dívida Externa: Uma Avaliação do Impacto sobre a Capacidade de Crescimento da Economia Brasileira. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990, Págs. 195-229.

0802
Girón, A. Deuda externa: el reto del siglo XXI. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 61-86.

0803
Gobitz, H.A. y Hendrick, O.A. Opciones y estrategias de renegociación de la deuda pú-

blica externa peruana, 1989-2000. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 4, oct.-dic. 1990, Págs. 451-491.

0804
Hernández Abreu, J. Influencia de la banca privada norteamericana en las instituciones financieras gubernamentales de los Estados Unidos y hacia América Latina. *Economía y Desarrollo*. (Cuba). Núm. 1, ene.-feb. 1990, Págs. 112-123.

0805
La Torre, L. Algunas consideraciones en torno a los aspectos comerciales en los convenios de pago de deuda externa en productos y/o servicios. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 24, agosto 1991, Págs. 109-138.

0806
Le Berre, R. y Kilian, L. Necesidades financieras externas para América Latina en los años noventa: dos escenarios de política alternativos. *Desarrollo. Revista de la Sociedad Internacional para el Desarrollo* (España). Núm. 18-19, 1991, Págs. 69-80.

0807
Liepitz, A. Dívida, senhoriação e inflação em economia do tipo brasileiro. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 56-80.

0808
Meyer, A. y Nogueira Batista Jr., P. A. Reestruturação da Dívida Externa Brasileira. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990, Págs. 163-194.

0809
Muns, J. Ética y economía: el problema de la deuda externa de los países menos desarrollados. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 135-148.

0810
Paiva Abreu, M. de O Brasil como credor: a dívida britânica -1940/52. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 277-304.

0811
Paz, M.R. y Sardi Mena, R. Criterios para la definición de una política de endeudamiento externo. *Revista del Banco Central de*

Venezuela. (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 117-156.

0812

Ramos, J.M. Integración económica Estados Unidos-México: limitaciones y alcances. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 11-28.

0813

Rossi, J.W. Considerações sobre o endividamento externo dos países em desenvolvimento. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 29-42.

0814

SELA, Secretaría Permanente Situación de la deuda externa regional. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 59-73.

0815

Salom, R. La balanza de pagos como instrumento para determinar el origen de la deuda externa. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 44, junio 1989, Págs. 23-30.

0816

Simonsen, M.H. y Werlang, S.R. da C. O problema da dívida dos países em desenvolvimento: uma análise via teoria dos jogos. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 457-483.

440 **INVERSIONES INTERNACIONALES; AYUDA EXTERIOR; ORGANISMOS FINANCIEROS INTERNACIONALES**

441 **INVERSIONES INTERNACIONALES Y MOVIMIENTOS DE CAPITALES**

0817

Acevedo, R. Políticas de ajuste en América Latina y el sistema financiero internacional. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 9, enero 1991, Págs. 35-48.

0818

Bacha, E.L. Crise da dívida, transferências externas e taxa de crescimento dos países em desenvolvimento. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 437-456.

0819

Bouzas, R. América Latina y las tendencias de la inversión extranjera directa. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 32-40.

0820

Ceceña, A.E. Sobre las diferentes modalidades de internacionalización del capital. *Problemas del Desarrollo*. *Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 15-41.

0821

Cristino, B. Inversiones españolas en el exterior. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 84-92.

0822

Dehesa, G. de la El impacto de la apertura del Este sobre la economía europea. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 32-39.

0823

Devlin, R. y Guerguil, M América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 23-50.

0824

Gross, D. Evasión fiscal y centros "offshore". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 61-90.

0825

Guzmán Calafell, J. y Monte Aja, A. Crecimiento económico, financiamiento externo y ahorro interno en México en 1990-94. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 4, oct.-dic. 1990, Págs. 417-450.

0826

Hanson, Ph. Las empresas mixtas y la transferencia de tecnología hacia la URSS. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 101-108.

0827

Iranzo, S. Balanza de inversiones exteriores. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 78-83.

0828

Larimo, J. Comportamiento de la inversión directa en el exterior. Medición y factores determinantes. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 145-172.

0829

Levich, R.M. y Walter, I. El obstáculo regulador fiscal: los Centros Financieros Europeos en los 90. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 1-42.

0830

Meyer, A. y Marques, M.S.B. A fuga de capital no Brasil: 1975/88. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 49-86.

0831

Peñaloza Webb, T. Las relaciones económicas de México con Europa. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 4, abril 1991, Págs. 323-338.

0832

Ruiz de Castilla, V. La inversión directa de los Estados Unidos en el Perú 1971-1987. Una revisión aleccionadora. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 26, Primer Semestre 1990, Págs. 31-58.

0833

Schlesinger, H. Salidas de capital y fiscalidad. El caso de la República Federal de Alemania. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 1, 1991, Págs. 43-60.

0834

Tornell, A. y Velasco, A. Fuga de capitales y juegos distributivos. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 911-932.

0835

Velázquez, E.J. Los movimientos de capitales en Venezuela: Un análisis con vectores autorregresivos. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 109-140.

442 INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA

0836

Almeida, A.A. de Perspectivas de desenvolvimento da cooperação empresarial em An-

gola. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 131-144.

0837

Blamström, M., Kravis, I.B. y Lipsey, R.E. Empresas transnacionales y exportaciones industriales en los países en desarrollo. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 69-88.

0838

Durán, J.J. y Lamothe, P. El proceso de internacionalización de la banca española. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 187-204.

0839

Dussauge, P. y Garrette, B. Las alianzas estratégicas internacionales entre firmas competidoras: un enfoque productivo y estadístico. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 113-132.

0840

Ferruz, L. y González Pascual, J. Banca extranjera en España: estrategias de implantación y evaluación económico-financiera (1985-1989). *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 173-186.

0841

Gómez Cruz, M.A. y Caraveo, F. de J. La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las agrotransnacionales. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1193-1199.

0842

Hennart, J.-F. ¿Es la teoría de la internacionalización una teoría general de la empresa multinacional? El caso de la "empresa de exportación de capital". *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 133-144.

0843

Rugman, A.M. y Verbeke, A. Las políticas comerciales y la estrategia de las empresas multinacionales en una era de globalización. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 27-40.

0844

Solberg, C.A. Respuesta al reto de la globalización. Sugerencia de un esquema para el

análisis y la toma de decisiones. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 9-26.

0845

Yagüe, M.J. Presencia de la empresa española en el exterior. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 368-375.

COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL; AYUDA PUBLICA

0846

Alonso Rodríguez, J.A. y Iglesia-Caruncho, M. La cooperación al desarrollo como instrumento de política comercial. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 58-69.

0847

González Davison, F. La cooperación internacional en Centroamérica. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 2, febrero 1991, Págs. 192-205.

0848

Gordon, M. Centroamérica y Japón: Presente y Futuro. *Revista Centroamericana de Economía*. (Honduras). Vol. 11, núm. 33, sep.-dic. 1990, Págs. 9-32.

0849

Hill, A. El Acta Unica Europea, Lomé IV y el Mercado Común Europeo. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990, Págs. 26-31.

0850

Junguito Bonnet, R. Relaciones entre la Comunidad Económica Europea y el Grupo Andino. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 161-162, oct.-nov. 1990, Págs. 33-37.

0851

Lechuga, E. La cooperación entre la CEE y América Latina. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 193-208.

0852

Mejía, P. Los nuevos tratados de cooperación y el sector agroalimentario. *Revista de*

Estudios Agro-Sociales. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 105-112.

0853

Mols, M. Comunidad Europea-ASEAN: ¿Un modelo de cooperación interregional?. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 92, oct.-dic. 1990, Págs. 424-443.

0854

Salas, J. Cooperación española con América Latina en vivienda social. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 213-220.

450

ECONOMIA MUNDIAL

451

ESTUDIOS GENERALES, ORGANISMOS ECONOMICOS INTERNACIONALES

0855

Mariátegui, J.I. Relaciones económicas CEE-América Latina: balance y perspectivas. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 9, enero 1991, Págs. 23-34.

0856

Maza Zavala, D.F. El grupo andino en la economía mundial. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 79-96.

0857

Tokatlian, J.G. y Pardo, R. La teoría de la interdependencia: ¿Un paradigma alternativo al realismo?. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990, Págs. 339-382.

452

ANALISIS ECONOMICOS CENTRO-PERIFERIA, DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

0858

Amín, S. Apuntes sobre el concepto de Desconexión (Delinking). *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 14, núm. 1, agosto 1990, Págs. 205-210.

0859

Fernández García, J. Crisis y reestructuración mundial del capital. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990, Págs. 19-50.

0860
Furtado, C. La naturaleza del "centro cíclico principal". *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 11-16.

0861
Hopenhayn, B. y Rojo, P.C. Comercio internacional y ajuste. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 118, jul.-sep. 1990, Págs. 199-220.

0862
Kñakal, J. Morfología actual del sistema centro-periferia. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 42, diciembre 1990, Págs. 17-26.

**500 ECONOMIA DE LA EMPRESA;
ADMINISTRACION; FINANCIACION,
MERCADOTECNIA Y CONTABILIDAD**

510 ADMINISTRACION

511 ADMINISTRACION, ORGANIZACION Y GESTION

374

0863
Alba Vega, C. Las regiones industriales y los empresarios de México. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 19-42.

0864
Brandão, A. y Kovács, I. Potencialidades de desenvolvimento das PME's. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 83-112.

0865
Bueno, E. Economía de la empresa: Situación actual y evolución. *ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas*. (España). Núm. 21, 1990, Págs. 49-58.

0866
Castilla, A. y Vogel, K.W. Telecomunicaciones y tecnologías de la información en la empresa: Impacto sobre las estructuras organizativas. *ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas*. (España). Núm. 21, 1990, Págs. 91-112.

0867
Castillo, J.J. Diseño organizativo, formación y participación de los trabajadores. *Revis-*

ta de Economía. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 58-64.

0868
Costa, M.T. y Garrido, A. Principales problemas organizativos y financieros de la empresa industrial española ante el Mercado Unico Comunitario. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Número Especial, diciembre 1990, Págs. 57-66.

0869
Cuervo, A. Un año de transición para la empresa española. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 338-347.

0870
Cuervo, A. Administración y dirección de empresas. *Revista de Economía*. (España). Núm. 8, Primer Trimestre 1991, Págs. 45-52.

0871
Escudero, A. La calidad en la nueva cultura empresarial. *Economía Industrial*. (España). Núm. 274, jul.-ago. 1990, Págs. 69-74.

0872
Fernández Sánchez, E. La cooperación empresarial. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 25-38.

0873
García Díez, J.A. Los problemas estructurales de la empresa española. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 354-357.

0874
García González, S. y Luna, P. M.R.P.: algo más que una técnica de gestión de inventarios (I). *Alta Dirección*. (España). Núm. 152, jul.-ago. 1990, Págs. 55-62.

0875
García González, S. y Luna, P. M.R.P.: algo más que una técnica de gestión de inventarios (II). *Alta Dirección*. (España). Núm. 153, sep.-oct. 1990, Págs. 27-36.

0876
Garrido, C. y Puga, C. Transformaciones recientes del empresariado mexicano. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 43-64.

- 0877 **Gascó, P.** El desafío del sistema Just-in-Time. *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 31-35.
- 0878 **Guilló, J.** Redes de establecimientos comerciales. Aproximación a un modelo de control de funcionalidad. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 213-224.
- 0879 **Gúrpide, J.J.** La empresa española: logros y retos. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 358-363.
- 0880 **Leal, A., Galán, J.L., Valle, R., Martín Jiménez, F. y Rodríguez Félix, M. L.** El perfil cultural de las grandes empresas en el entorno económico andaluz. Estado presente y tendencias de futuro. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 14, 1990, Págs. 13-40.
- 0881 **Linhart, D.** ¿Qué cambios en la empresa? *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 11, invierno 1991, Págs. 25-48.
- 0882 **Luna, M. y Valdés, F.** Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 3-18.
- 0883 **March, C.** Estrategias empresariales ante la globalización de los mercados. Reflexiones de un empresario. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 205-212.
- 0884 **Martínez Bobillo, A.** La función de producción como ventaja competitiva. *Alta Dirección*. (España). Núm. 153, sep.-oct. 1990, Págs. 55-62.
- 0885 **Martínez Sánchez, A.** Las alianzas estratégicas de I+D. *Alta Dirección*. (España). Núm. 152, jul.-ago. 1990, Págs. 63-72.
- 0886 **Melé, D.** Ética y empresa. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 122-134.
- 0887 **Mirshak, M. y Hover, D.** Clasificación de la confianza comercial. *Alta Dirección*. (España). Núm. 154, nov.-dic. 1990, Págs. 39-45.
- 0888 **Mirshak, M. y Hover, D.** Clasificación de la competitividad. *Alta Dirección*. (España). Núm. 154, nov.-dic. 1990, Págs. 46-54.
- 0889 **Mirshak, M. y Hover, D.** Factores que influyen en la competitividad. *Alta Dirección*. (España). Núm. 154, nov.-dic. 1990, Págs. 75-89.
- 0890 **Montero, C.** La evolución del empresariado chileno: ¿surge un nuevo actor?. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 30, diciembre 1990, Págs. 91-122.
- 0891 **Morales, A. C.** Una alternativa a la creación de empleo: el cooperativismo de trabajo asociado en Europa. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 179, jul.-sep. 1990, Págs. 289-300.
- 0892 **Parada Daza, J.R.** Um modelo de análise de insucesso de empresas. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 603-624.
- 0893 **Ribera, J.** Gestión de operaciones en el sector servicios. *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 47-52.
- 0894 **Rincón, E.** Telecomunicaciones e informática en la empresa. *ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas*. (España). Núm. 21, 1990, Págs. 59-70.
- 0895 **Riverola, J.** Perspectivas de la dirección de operaciones. *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 22-30.

0896
Roig, A. y Rotger, J.J. La gestión de la calidad en la empresa. *Economía Industrial*. (España). Núm. 274, jul.-ago. 1990, Págs. 131-146.

0897
Sachwald, F. ¿Qué teoría de la empresa permite entender la competitividad?. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 113-138.

0898
Turpin, D. La perseverancia y la competitividad de la empresa japonesa. *Alta Dirección*. (España). Núm. 154, nov.-dic. 1990, Págs. 117-122.

0899
Valero, J.L. Situación de la calidad en España en los años noventa. *Economía Industrial*. (España). Núm. 274, jul.-ago. 1990, Págs. 75-88.

0900
Val, I. de La dirección y el cambio. *Alta Dirección*. (España). Núm. 152, jul.-ago. 1990, Págs. 19-26.

0901
Van Ham, K.J. La gestión de la calidad en perspectiva. *Economía Industrial*. (España). Núm. 274, jul.-ago. 1990, Págs. 61-68.

520 FINANCIACION

521 FINANCIACION E INVERSION

0902
Ayerbe, F.J. La financiación de inversiones con deuda interna y externa. Propuesta para la valoración económica de los gastos y pagos financieros en un entorno inflacionario. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 325-338.

0903
Brennan, M.J. Modelo de valoración de activos de capital (CAPM). *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 31-39.

0904
Elton, E.J. y Gruber, M.J. La diversificación internacional desde una perspectiva espa-

ñola. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 169-180.

0905
Espitia Escuer, M. y Santamaría Aquilué, R. Interacción internacional entre mercados de valores. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 181-198.

0906
Espitia, M.A., Polo, Y. y Salas, V. Grupos estratégicos y resultados en el sector bancario español. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 189-212.

0907
Fred Weston, J. y Asquith, D. Desinversiones en la planificación estratégica de inversiones. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 106-118.

0908
Frutos, J. de Inversores Institucionales y Modelo de Variación. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 83-89.

0909
Grossman, S.J. Un análisis de las implicaciones de las estrategias dinámicas de cobertura y "program trading" sobre la volatilidad del precio de los futuros y de acciones. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 141-158.

0910
Indacochea, A. Reflexiones sobre el punto de equilibrio: hacia un equilibrio financiero. *Alta Dirección*. (España). Núm. 153, sep.-oct. 1990, Págs. 37-51.

0911
Levy, H. Los costes de agencia cuando el talento del agente es desconocido: un enfoque Bayesiano. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 92-105.

0912
Llorens, J.LI. Necesidades financieras de las PYME: La potenciación de los recursos propios. *De Economía Pública*. (España). Núm. 10, 1991, Págs. 33-50.

0913
Markowitz, H. Selección de carteras. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 11-19.

0914
Martín Bourgóon, F. y Carbonell, J.I. El análisis de las carteras eficientes mediante la media y la varianza. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 90-109.

0915
Martínez Sedano, M.A. y Rubio Irigoyen, G. Valoración de arbitraje con variables macroeconómicas: una investigación empírica usando datos españoles. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 122-138.

0916
Parada, R. El marco evolutivo de los objetivos y decisiones de los administradores financieros. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 18, núm. 1, junio 1991, Págs. 139-170.

0917
Roll, R. La gestión del riesgo de las instituciones de ahorro: más allá del desfase de duración. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 688, diciembre 1990, Págs. 218-242.

0918
Romualdo, D. y Auler, F. Algoritmos para determinação de taxas internas de retorno de projetos de investimento simples: uma comparação das primeiras iterações. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 637-650.

0919
Rubio, S.J. Rendimientos a escala, costes de ajuste y la inversión óptima de la empresa extractiva. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990, Págs. 83-104.

0920
Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. La información contable y el análisis financiero. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 139-154.

0921
Sharpe, W.F. Los precios de los bienes de capital: una teoría del equilibrio de mercado

bajo condiciones de riesgo. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 689, enero 1991, Págs. 20-30.

0922
Tejada, P. Estructura financiera y coste de capital de las filiales de las empresas multinacionales (Primera parte). *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 24, agosto 1991, Págs. 7-50.

0923
Viñals, J., Berges, A. y Valero, F.J. Innovación financiera, regulación e inversión: aspectos internacionales. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 190, 1990, Págs. 137-190.

530

MERCADOTECNIA

531

MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD

0924
Altarriba, J. Los gastos en publicidad, la optimización de ingresos por ventas y la maximización de beneficios. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 305-324.

0925
Bello, L. El marketing industrial de las nuevas tecnologías y estrategias de innovación. *Alta Dirección*. (España). Núm. 153, sep.-oct. 1990, Págs. 63-72.

0926
Carmona, S. Aspectos contables y económico financieros de la gestión de operaciones. *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 36-42.

0927
Hoffmann, D. Publicidad engañosa. Derecho comunitario y reglamentación nacional. *Estudios sobre Consumo*. (España). Núm. 19, diciembre 1990, Págs. 11-20.

0928
Rodríguez Zúñiga, M. y Soria, R. La publicidad en el sector agroalimentario. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 97-126.

540

CONTABILIDAD

541

CONTABILIDAD

0929

Carmona, S. Aspectos contables y económico financieros de la gestión de operaciones. *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 36-42.

0930

Elorriaga, J.F. Aspectos prácticos para las sociedades ante su primera auditoría contable. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 557-578.

0931

Gonzalo, J.A. La financiación básica en el P.G.C. revisado. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 451-478.

378

0932

Lizárraga, J.R. El cuadro de financiación. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 491-506.

0933

Montes, J. Principios de contabilidad y correcciones valorativas. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 507-522.

0934

Rodríguez Molinuevo, J.M. El papel de la memoria en el nuevo plan general contable. Contraste con el informe de gestión. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 541-556.

0935

Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. El impuesto de sociedades y la contabilidad de los empresarios. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 523-540.

600

ORGANIZACION INDUSTRIAL;
CAMBIO TECNOLÓGICO; ESTUDIOS
SECTORIALES

610

ORGANIZACION INDUSTRIAL Y POLITICA
ECONOMICA

611

ESTRUCTURA DE MERCADO; ORGANIZACION
INDUSTRIAL Y ESTRATEGIA CORPORATIVA

0936

Bericat, E. Distritos y nebulosas industriales. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Época, Núm. 11, invierno 1991, Págs. 49-66.

0937

Brandão, A. y Kovács, I. Potencialidades de desenvolvimento das PME's. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 83-112.

0938

Bustamante, F. Dinámica y acumulación de dos grupos regionales: el caso del mercado de fibra de alpaca en el sur andino 1970-1987. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 25, Segundo Semestre 1989, Págs. 61-80.

0939

Diogo, A. Cenários para a indústria portuguesa 1988-2010. *Planeamento*. (Portugal). Vol. 12, núm. 1/2, mar.-jul. 1990, Págs. 49-72.

0940

Dorfman, A. La estructura industrial argentina y su previsible evolución futura. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 97, nov.-dic. 1990, Págs. 77-85.

0941

Fernández, Z. Las corporaciones, ¿algo más que una moda?. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 386-391.

0942

García Díez, J.A. Los problemas estructurales de la empresa española. *Economistas*.

(España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 354-357.

0943

Gelbard, E. Dinámica de la concentración industrial y de la productividad en relación a la apertura de la economía. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales.* (Argentina). Vol. 30, núm. 117, abr.-jun. 1990, Págs. 27-54.

0944

González Romero, A. y Calvo, J.L. Factores determinantes de la competitividad industrial. Análisis regional. *Economistas.* (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 218-223.

0945

Gutiérrez Lara, A.A. Censos económicos. Concentración y heterogeneidad de la planta productiva nacional. *Investigación Económica.* (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 165-186.

0946

Gutiérrez, R. Momento óptimo para efectuar una inversión con contenido tecnológico y economías de escala. *Investigación Económica.* (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 109-140.

0947

Héctor, C. Las maquiladoras mexicanas y el libre intercambio canadiense-americano: ¿un caballo de Troya insospechado?. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.* (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 157-180.

0948

Herranz, R. y Hoss, D. División del trabajo entre centro y periferia. Cooperativas e industrialización difusa en Galicia. *Sociología del Trabajo.* (España). Nueva Epoca, Núm. 11, invierno 1991, Págs. 67-92.

0949

Ishida, T. Interrelaciones entre los sectores industrial y financiero en Japón. *Economía Industrial.* (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 111-122.

0950

Kirkpatrick, C. Liberación del comercio y comportamiento industrial. La historia hasta

hoy. *Ciencias Económicas.* (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 3-24.

0951

Montenegro García, A. Algunas ilustraciones sobre la teoría de juegos. *Desarrollo y Sociedad.* (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 101-116.

0952

Mora, A. Los grupos industriales de los grandes bancos. *Economistas.* (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 122-127.

0953

Querido Farina, E.M.M. A Teoria dos Mercados Contestáveis e a Teoria da Organização Industrial. *Estudos Econômicos.* (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 5-28.

0954

Salas, V. Sobre la relación entre beneficio contable y económico. (Reflexiones desde algunos análisis de la economía española) *Revista Española de Economía.* (España). Segunda Epoca, Vol. 8, núm. 1, 1991, Págs. 61-89.

0955

Vega-Centeno, M. Industrialización e industrias de pequeña escala: la experiencia peruana hasta 1980. *Economía.* (Perú). Vol. 13, núm. 25, junio 1990, Págs. 47-94.

612 POLITICA ANTIMONOPOLISTA Y DE LA
COMPETENCIA

614 EMPRESAS PUBLICAS

0956

Arango de Maglio, A. La política económica de Menem. *Realidad Económica.* (Argentina). Núm. 97, nov.-dic. 1990, Págs. 29-54.

0957

Avila, A. El sector social de la economía y la modernización. *Investigación Económica.* (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 199-212.

0958

Fernández, Z. y Vázquez, J.A. La empresa pública en Asturias. *Economistas.* (Espa-

ña). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 152-157.

0959

Navajas, F. y Porto, A. La tarifa en dos partes cuasi óptima. Eficiencia, equidad y financiamiento. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 863-888.

0960

Schneider, B.R. La política de privatización en Brasil y México: variaciones sobre un tema estatista. *Foro Internacional*. (México). Vol. 31, núm. 1, jul.-sep. 1990, Págs. 5-37.

0961

Villarreal, R. La empresa pública en América Latina en los noventa. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 41-45.

616

POLITICA INDUSTRIAL

0962

Alvarez, J.A. y Gordaliza, M. Actividades de financiación industrial del BCI. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 13-20.

380

0963

Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H. Los límites de las políticas industriales en un período de reestructuración regresiva: el caso de la informática en la Argentina. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 118, jul.-sep. 1990, Págs. 151-172.

0964

Büschgen, H.E. Transformaciones de la financiación industrial en Alemania. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 91-110.

0965

Cienfuegos, J.R. Los laboratorios en la política europea de la calidad. *Economía Industrial*. (España). Núm. 274, jul.-ago. 1990, Págs. 49-60.

0966

Farnell, J. Normas y calidad para el mercado europeo. *Economía Industrial*. (España). Núm. 274, jul.-ago. 1990, Págs. 45-48.

0967

Granell, F. El aprovechamiento de la ayuda comunitaria al desarrollo por las empresas españolas. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 153-162.

0968

Guerra-Borges, A. La industria y las economías pequeñas: el caso de Centroamérica. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 52-58.

0969

Heras, A. de las Reflexiones sobre la situación de las ayudas de Estado al sector industrial en España en el contexto comunitario. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 55-69.

0970

Martínez de Alegría, P. y Beristain, I. Financiación de la industria en el País Vasco. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 45-52.

0971

Más, F., Rico, A. y Mafé, J. Política industrial y modelos de organización. *Economía Industrial*. (España). Núm. 276, nov.-dic. 1990, Págs. 61-72.

0972

Murteira, A. Estrategias de desarrollo industrial em Cabo Verde. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 2, maio 1990, Págs. 101-124.

0973

Pérez del Castillo, C. Hacia una nueva etapa de industrialización en América Latina y el Caribe: la magnitud de los desafíos. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 5-11.

0974

Revilla, R. El Plan Nacional de Calidad Industrial. *Economía Industrial*. (España). Núm. 274, jul.-ago. 1990, Págs. 35-44.

0975

Siazón, D.L. La ONUDI y el desarrollo industrial en América Latina. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 19-31.

0976
Silva, R.L. A política nacional de Informática. *Revista Brasileira de Estudos Políticos*. (Brasil). Núm. 71, julho 1990, Págs. 247-264.

0977
Sindicato de Industriales de Panamá (SIP) Propuesta para una política industrial. *Tareas*. (Panamá). Núm. 76, sep.-dic. 1990, Págs. 6-29.

0978
Tótoro Nieto, D. y Rodríguez Cortés, M.E. ¿Ha perdido vigencia la industrialización?. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 3, marzo 1991, Págs. 227-232.

0979
Triana, E. La calidad industrial en el horizonte de los años 2000. *Economía Industrial*. (España). Núm. 274, jul.-ago. 1990, Págs. 25-34.

0980
Triana, E. La política tecnológica del MINER. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 21-28.

0981
Urbano, A. Políticas de promoción industrial: el caso de Andalucía. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 159-180.

0982
Villaverde, J. Algunas premisas para la reordenación del tejido industrial de Cantabria. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 146-151.

3) CRISIS, REESTRUCTURACION INDUSTRIAL Y SECTOR INFORMAL

0983
Bello Rodríguez, O. Política financiera y reconversión industrial. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 47-54.

0984
Díaz, A. Modernización autoritaria y régimen de empresas en Chile. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 89-108.

0985
Díaz, A. La autoritaria reestructuración industrial en Chile. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 149-174.

0986
Gandoy, R. Desaceleración de la actividad industrial. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 208-217.

0987
Jordana, J. El resistible declinar de la industria alimentaria. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 224-231.

0988
Puig, M. Cambio tecnológico y reconversión industrial. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 375-396.

0989
SELA, Secretaría Permanente Objetivos de la Conferencia Regional sobre Industrialización. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 25, abr.-jun. 1990, Págs. 59-68.

0990
Van Hemelryck, L. El desarrollo de la pequeña y microempresa en Chile. Un desafío para el futuro. *Proposiciones*. (Chile). Núm. 20, septiembre 1991, Págs. 143-160.

620 ECONOMIA DEL CAMBIO TECNOLÓGICO

621 CAMBIO TECNOLÓGICO; INNOVACION; INVESTIGACION Y DESARROLLO; PROPIEDAD INTELECTUAL

0991
Arnés, H. Participación española en los programas de I+D de la CE. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 69-82.

0992
Badham, R.J. Sabe 'paradigmar', meu irmão?. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 3, novembro 1990, Págs. 65-82.

- 0993 **Buesa, M. y Molero, J.** La empresa española en la internacionalización del cambio tecnológico. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 376-385.
- 0994 **Cantwell, J.** La teoría de la competencia tecnológica de la producción internacional y sus consecuencias. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 83-112.
- 0995 **Carpentier, M.** Política tecnológica de la Comunidad Europea. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 55-68.
- 0996 **Casado, A.** La protección de los resultados de la investigación: alternativas. *Economía Industrial*. (España). Núm. 276, nov.-dic. 1990, Págs. 73-82.
- 0997 **Castro, P.** Desarrollo tecnológico del INI en 1990. *Economía Industrial*. (España). Núm. 276, nov.-dic. 1990, Págs. 53-60.
- 0998 **Celada, F. y Ayet, C.** Artes gráficas: una industria tradicional que se renueva. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 157-168.
- 0999 **Companys, R.** Nuevas tecnologías en la organización de la producción. *Revista de Economía*. (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 53-57.
- 1000 **Correa, C.M.** Reforma del sistema internacional de propiedad intelectual: implicaciones para América Latina. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 97, nov.-dic. 1990, Págs. 86-98.
- 1001 **Echavarría, J.J., Jaramillo, H. y Bernal, C.E.** Dominio tecnológico en una economía abierta. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 21, núm. 1, abril 1991, Págs. 139-159.
- 1002 **Freije, A.** Cómo orientarse en la búsqueda de las innovaciones adecuadas. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990, Págs. 579-588.
- 1003 **Fröhlich, D., Gill, C. y Krieguer, H.** Caminos hacia la participación en la Comunidad Europea. Perspectivas de creciente participación de los trabajadores en el cambio tecnológico. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 11, invierno 1991, Págs. 3-24.
- 1004 **Gana, J.C.** Innovación y desarrollo tecnológico: una visión desde el sector minero. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 126-136.
- 1005 **García Díaz, M.** La revolución científico-técnica y la base técnico-material del socialismo. *Economía y Desarrollo*. (Cuba). Núm. 1, ene.-feb. 1990, Págs. 104-111.
- 1006 **Gutiérrez, R.** Momento óptimo para efectuar una inversión con contenido tecnológico y economías de escala. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 109-140.
- 1007 **Haour, G.** El cambio tecnológico y la competitividad. *Alta Dirección*. (España). Núm. 154, nov.-dic. 1990, Págs. 109-115.
- 1008 **Hidalgo, M.** Los derechos de propiedad intelectual en la Ronda Uruguay: el acuerdo TRIPS. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 103-114.
- 1009 **Ivárez, J.M.** Financiación pública de programas de innovación tecnológica para la PYME. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 31-38.
- 1010 **Kovács, I.** Modernização tecnológica e inovação organizacional na indústria portuguesa.

sa: análise de casos. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 2, maio 1990, Págs. 157-175.

1011

López Esteso, R. El PEIN II (1988-90). Análisis de resultados. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 103-110.

1012

López Trujillo, R., Aboites, G. y Martínez Gómez, F. La biotecnología en la producción pecuaria de México. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1153-1159.

1013

López-Mora, A. Innovación tecnológica y comercio internacional: nuevas opciones de desarrollo para Centroamérica. *Polémica*. (Costa Rica). Segunda Epoca, Núm. 12, sep.-dic. 1990, Págs. 16-22.

1014

Martínez Sánchez, A. Las alianzas estratégicas de I+D. *Alta Dirección*. (España). Núm. 152, jul.-ago. 1990, Págs. 63-72.

1015

Molas, J. Producción militar en España. ¿Un incentivo a la innovación tecnológica?. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990, Págs. 51-70.

1016

Molero, J. Economía e innovación. Hacia una teoría estructural del cambio técnico. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 39-54.

1017

Münch, S. Consecuencias socioeconómicas del progreso tecnológico en la agricultura de los países en desarrollo. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1171-1177.

1018

Nogués, J. Notas sobre patentes, distorsiones y desarrollo. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 473-490.

1019

Parajón, V. Política tecnológica europea. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 101-112.

1020

Paredes, O. Retos y oportunidades de la biotecnología agroalimentaria. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1143-1152.

1021

Pessoa, P.F. Distribuição de renda versus mudança tecnológica na agricultura de Subsistência. *Revista Econômica do Nordeste*. (Brasil). Vol. 21, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 137-170.

1022

Puig, M. Cambio tecnológico y reconversión industrial. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 375-396.

1023

Quintas, J.R. El sistema financiero ante el cambio tecnológico. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 397-430.

1024

Rodríguez Cortezo, J. Tecnología e industria en España. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 29-38.

1025

Romeiro, A.R. Dinâmica da introdução de inovações na agricultura: uma crítica à abordagem neoclássica. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 43-55.

1026

Ruiz González, M. Crear el clima de innovación, la mejor política de ajuste positivo. *Alta Dirección*. (España). Núm. 153, sep.-oct. 1990, Págs. 17-23.

1027

Sabatini, F. Relación entre la investigación científica y la planificación. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 54-66.

1028
Sánchez Chóliz, J. Algunas reflexiones sobre la medida del cambio tecnológico. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990, Págs. 431-454.

1029
Sánchez Muñoz, M.P. El cambio técnico en la España del 92. Especial referencia a Andalucía. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 196-201.

1030
Savelli, A. Innovación y desarrollo de las empresas turísticas pequeñas y medianas. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 10, otoño 1990, Págs. 25-40.

1031
Silva, C.A.B. da Sistemas especialistas para economistas rurales: potencial e relevância. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 155-174.

1032
Silva, R.L. A política nacional de Informática. *Revista Brasileira de Estudos Políticos*. (Brasil). Núm. 71, julho 1990, Págs. 247-264.

1033
Solé, F. y Valls, J. La política tecnológica de la Generalitat de Cataluña. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 170-177.

1034
Soria, V.M. Conversión tecnológica en México. El rezago de la industria de bienes de capital. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 107-134.

1035
Torre, A. de la Las tecnologías de la información. Análisis de la evolución en España y balance del año 1989. *Economía Industrial*. (España). Núm. 276, nov.-dic. 1990, Págs. 33-46.

1036
Van Der Ploeg, J.D. Sistemas de conocimiento, metáfora y campo de interacción: el caso del cultivo de la patata en el altiplano peruano. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 56, jul.-sep. 1990, Págs. 143-166.

622 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA;
 DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

1037
Barceló, M. y Ferré, R. La automatización de la industria española: condicionantes e instrumentos de apoyo. *Economía Industrial*. (España). Núm. 276, nov.-dic. 1990, Págs. 13-20.

1038
Hanson, Ph. Las empresas mixtas y la transferencia de tecnología hacia la URSS. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 101-108.

1039
Huss, T. Transferencia de tecnología: el caso de la Fundación Chile. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 99-121.

1040
Martínez Sánchez, A. Las tecnologías avanzadas de fabricación: un modelo integrado de difusión. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 91-102.

1041
Nó, J. de, Gutiérrez Cué, F. y Robles, J. Los planes de automatización en la industria avanzada. *Economía Industrial*. (España). Núm. 276, nov.-dic. 1990, Págs. 5-12.

1042
Nó, J. de y Prieto, L. REDINSER: una experiencia de difusión de tecnología. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 83-90.

1043
Plaff, J.F. Transferencia de tecnología: un análisis del emplazamiento de los titulares de licencias referido a los países del Mercado Único Europeo. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 67-82.

1044
Solleiro, J.L. y Arriaga, E. Patentes de biotecnología: amenazas y opciones para América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1160-1170.

INDUSTRIA MANUFACTURERA

1045
Arroyo, G. Teorías sobre el desarrollo agroindustrial. *Proposiciones*. (Chile). Núm. 20, septiembre 1991, Págs. 161-180.

1046
Barata, J. y Dionizio, V. A produtividade global dos factores na indústria transformadora portuguesa. *Planeamento*. (Portugal). Vol. 12, núm. 1/2, mar.-jul. 1990, Págs. 89-101.

1047
Celada, F. y Ayet, C. Artes gráficas: una industria tradicional que se renueva. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 157-168.

1048
Gutiérrez R., R. Desarrollo y consolidación de la industria petroquímica mexicana. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 4, abril 1991, Págs. 350-366.

1049
Héctor, C. Las maquiladoras mexicanas y el libre intercambio canadiense-americano: ¿un caballo de Troya insospechado?. *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 157-180.

1050
Jordana, J. El resistible declinar de la industria alimentaria. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 224-231.

1051
Marcelino, A. Lei de Verdoorn, custos unitários de preços na indústria transformadora portuguesa: 1959-1974. *Estudos de Economia*. (Portugal). Vol. 10, núm. 4, jul.-set. 1990, Págs. 423-452.

1052
Mortes, V. Las empresas de alimentación: problemática actual y posibles orientaciones estratégicas. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 232-237.

1053
Ochoa P., O. El sector manufacturero privado y la política macroeconómica: un modelo econométrico de corto plazo. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 2, abr.-jun. 1989, Págs. 137-164.

1054
Serra, F. La microelectrónica en España. *Economía Industrial*. (España). Núm. 275, sep.-oct. 1990, Págs. 127-156.

1055
Solá, J. Una visión industrial del sector de nuevos materiales. *Economía Industrial*. (España). Núm. 276, nov.-dic. 1990, Págs. 21-32.

1056
Soria, V.M. Conversión tecnológica en México. El rezago de la industria de bienes de capital. *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 107-134.

INDUSTRIA EXTRACTIVA

1057
Carbajo, A. Un año clave para la reordenación del sector del carbón. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 258-263.

1058
Daher, A. Inversión minera: viga maestra del desarrollo regional. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 1, abril 1990, Págs. 53-60.

1059
Durán, H. Impacto ambiental de la actividad minera en Chile: balance preliminar. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 1, abril 1990, Págs. 65-76.

1060
Gana, J.C. Innovación y desarrollo tecnológico: una visión desde el sector minero. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 126-136.

1061
Guadagni, A.A. Hacia la socialización de la renta petrolera y la privatización de la explotación. *Desarrollo Económico, Revista de Cien-*

cias Sociales. (Argentina). Vol. 30, núm. 117, abr.-jun. 1990, Págs. 3-26.

1062

Lagos, G. Análisis ambiental de la minería chilena. *Ambiente y Desarrollo.* (Chile). Vol. 6, núm. 1, abril 1990, Págs. 43-52.

634

CONSTRUCCION

1063

Gonçalves, R. O Setor de Construção e Engenharia e a Inserção do Brasil na Economia Internacional. *Estudos Econômicos.* (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 29-58.

635

SERVICIOS

1064

Aguiló, E. La política turística en Baleares. *Economistas.* (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 158-163.

1065

Bauer, M., Quintanilla, J., Ferrando Bravo, G. y Reynoso, A. El sistema de transporte eléctrico en el D.F.-Metro. *Revista Mexicana de Sociología.* (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 15-34.

386

1066

Becker, K. y Rosenbloom, B. Problemas en el desarrollo de canales de distribución de servicios en los mercados internacionales. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 692, abril 1991, Págs. 51-66.

1067

Bote, V. Por una estrategia de conservación y desarrollo de los recursos turísticos. *Economistas.* (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 314-321.

1068

Casares, J. El efecto desbordamiento en la distribución comercial. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 39-48.

1069

Coloma C., F. y Herrera B., L.O. Análisis institucional y económico del sector de teleco-

municaciones en Chile. *Cuadernos de Economía.* (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 429-472.

1070

Cuadrado, J.R. y Raymond, J.L. Consideraciones en torno al crecimiento de los servicios. *Economistas.* (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 298-303.

1071

Estefanía, J. Malos tiempos para la lírica. *Economistas.* (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 394-397.

1072

Figuroa, O. La evolución de las políticas de transporte urbano colectivo en la Ciudad de México entre 1965 y 1988. *Estudios Demográficos y Urbanos.* (México). Vol. 5, núm. 2, may.-ago. 1990, Págs. 221-236.

1073

Galiano, E. Incidencia espacial de la política turística. *Economistas.* (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 76-81.

1074

Gilberto Otero C., J. Una nota sobre la estructura tarifaria en la E.A.A.B.: Distribución de la carga tarifaria y generación de recursos (1984-1988). *Desarrollo y Sociedad.* (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 117-154.

1075

Gómez García-Ochoa, M.J. La liberalización de los transportes. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 51-62.

1076

Gómez Mendoza, A. ¿Hará abortar la historia el despegue del AVE? *Revista de Economía.* (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 99-104.

1077

González Gómez, O. Construcción de carreteras y ordenamiento del territorio. *Revista Mexicana de Sociología.* (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 49-68.

1078

Izquierdo, R. Nuevos sistemas de financiación de infraestructuras de transporte. *Pre-*

supuesto y Gasto Público. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 71-84.

1079

Lecea, A. de Los sectores de la banca y del seguro españoles ante el Mercado Unico. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 33-50.

1080

Márquez, G. Servicios y desarrollo: el caso venezolano. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 4, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 83-116.

1081

Martín Antón, M. y Camacho, E. Algunos aspectos del transporte en la Comunidad Europea. *Presupuesto y Gasto Público.* (España). Núm. 3, 1991, Págs. 85-113.

1082

Martín-Guzmán, M.P. Consumo en servicios de las familias: un indicador de cambio social. *Economistas.* (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 304-309.

1083

Matas, A. La demanda de transporte urbano: un análisis de las elasticidades y valoraciones del tiempo. *Investigaciones Económicas.* (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 2, mayo 1991, Págs. 249-268.

1084

Mauleón, I. La demanda de teléfonos en España. *Investigaciones Económicas.* (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 2, mayo 1991, Págs. 383-428.

1085

Navarro Benítez, B. y Cadena Pérez-Campos, L. Planeación del transporte y conflicto social. *Revista Mexicana de Sociología.* (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 3-14.

1086

Peña, E. La política de transportes en la CEE. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 79-100.

1087

Pereira de Silva, C. As economias de escala na indústria de seguros. *Aplicação ao*

caso português. *Estudos de Economia.* (Portugal). Vol. 10, núm. 4, jul.-set. 1990, Págs. 481-506.

1088

Ribera, J. Gestión de operaciones en el sector servicios. *Revista de Economía.* (España). Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 47-52.

1089

Rús, G. de Análisis del mercado de servicios de transporte público en España: coste, demanda, precios y nivel de calidad. *Investigaciones Económicas.* (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 2, mayo 1991, Págs. 229-248.

1090

Savelli, A. Innovación y desarrollo de las empresas turísticas pequeñas y medianas. *Sociología del Trabajo.* (España). Nueva Epoca, Núm. 10, otoño 1990, Págs. 25-40.

700 AGRICULTURA Y RECURSOS NATURALES

710 SECTOR AGRARIO; SECTOR PESQUERO

711 ANALISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA AGRARIAS

1091

Alvarez Pinilla, A., Prieto, J. y Fuente, C. de la Funciones de oferta irreversibles: La oferta de leche en España. *Revista de Estudios Agro-Sociales.* (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 241-256.

1092

Briz, J. y Mili, S. El mercado del aceite de oliva en Madrid: Elementos determinantes a nivel minorista. *Revista de Estudios Agro-Sociales.* (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 127-152.

1093

Cañas, J.A. y Muñiz, L. La oferta de girasol en el período 1975-1986. *Revista de Estudios Agro-Sociales.* (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 119-160.

- 1094
Cañas, J.A. y Ruiz, P. Los productores españoles de algodón y su opinión sobre los problemas del cultivo. *Investigación Agraria. Economía.* (España). Vol. 5, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 179-200.
- 1095
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) La producción de semillas oleaginosas y aceites comestibles en Centroamérica. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 41, núm. 1, enero 1991, Págs. 38-60.
- 1096
Esguerra, M. del P. Colombia, Guatemala y Costa Rica: países cafeteros de la Cuenca del Caribe. *Coyuntura Económica.* (Colombia). Vol. 21, núm. 1, abril 1991, Págs. 111-138.
- 1097
Gil, J.M. y Albisu, L.M. El sector del maíz tras la entrada de España en la Comunidad Europea. *Revista de Estudios Agro-Sociales.* (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 161-190.
- 1098
Murua, J.R. y Albisu, L.M. Relaciones de coordinación y riesgo en la producción porcina de Aragón. *Investigación Agraria. Economía.* (España). Vol. 5, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 145-167.
- 1099
Pessoa, P.F.A. de P. y Lemos, J. de J.S. Crescimento e instabilidade na renda da cajucultura cearense. *Revista de Economia e Sociologia Rural.* (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 235-254.
- 1100
Posada, C. El sector productor de leche en Galicia. *Revista de Estudios Agro-Sociales.* (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 153-184.
- 1101
Quiros Guardía, R. Problemática del comercio mundial de productos agrarios en relación con América Latina y el Caribe. *Revista de Estudios Agro-Sociales.* (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 47-92.
- 1102
Abramovay, R. Duas Visões do Comportamento Camponês. *Estudos Econômicos.* (Brasil). Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990, Págs. 305-322.
- 1103
Arias, C. y Álvarez Pinilla, A. El análisis de las economías de escala mediante funciones de producción radio homotéticas. *Investigación Agraria. Economía.* (España). Vol. 5, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 201-210.
- 1104
Barbot Campos e Matos, M.C. A Propósito da Racionalidade Camponesa: Univer-salidade de Comportamentos ou Graus de Racionalidade?. *Estudos Econômicos.* (Brasil). Número Especial, Vol. 20, 1990, Págs. 135-149.
- 1105
Barkin, D., Batt, R. y De Walt, B. La sustitución de granos en la producción: el caso de América Latina. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 41, núm. 1, enero 1991, Págs. 9-23.
- 1106
Baumeister, E. El café en Honduras. *Revista Centroamericana de Economía.* (Honduras). Vol. 11, núm. 33, sep.-dic. 1990, Págs. 33-78.
- 1107
Blasi, C. y Briz, J. La estructura productiva del sector porcino en España. *Revista de Estudios Agro-Sociales.* (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 191-218.
- 1108
Borda, S. y Quijandría, A. La eficiencia de la economía campesina: concepto aplicable en el Perú. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales.* (Perú). Núm. 26, Primer Semestre 1990, Págs. 3-18.
- 1109
Cabral, A. Una aproximación a la crisis de la vid y del vino en el marco de Jerez: el caso de Trebujena. *Agricultura y Sociedad.* (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 241-260.

- 1110 **Calcedo, V.** El futuro de las cuotas lecheras en la CE y la experiencia de los seis años. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 210-240.
- 1111 **Cartay, R.** El escenario de la liberación agrícola. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 155-182.
- 1112 **Cattaneo, C.** Prebisch y las relaciones agricultura-industria. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 151-166.
- 1113 **Corro, B.** México: agricultura, apertura comercial e integración a la Cuenca del Pacífico. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 127-136.
- 1114 **Dordio, V. y Silva, M.C.** O sector agrícola e a política fiscal. *Economia e Sociologia*. (Portugal). Núm. 50, 1990, Págs. 125-136.
- 1115 **Gómez Cruz, M.A. y Caraveo, F. de J.** La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las agrotransnacionales. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1193-1199.
- 1116 **González Regidor, J.** El sector agroalimentario en el crecimiento económico: algunas reflexiones para América Latina. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 15-26.
- 1117 **Gutiérrez, A.** Reforma comercial y el sector agrícola. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 183-196.
- 1118 **Katz, C.** Los efectos de la renta agraria en Latinoamérica. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 283-322.
- 1119 **Lajo Lazo, M.** Cuatro tesis sobre el problema agrario andino. De la lucha por la tierra a la lucha por el mercado. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 1, enero 1991, Págs. 24-29.
- 1120 **Lira, L.A.** Sector agropecuario: reflexiones para no dormir la siesta. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 137-148.
- 1121 **López Trujillo, R., Aboites, G. y Martínez Gómez, F.** La biotecnología en la producción pecuaria de México. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1153-1159.
- 1122 **Maffei, E. S y Souza, H.R. de** Modernización y empleo agrícola: la expansión de la agricultura irrigada en Brasil. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 56, jul.-sep. 1990, Págs. 167-200.
- 1123 **Miguel, M.D. y Caballero, P.** Los aforos de la producción en los agrios. *Investigación Agraria. Economía*. (España). Vol. 5, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 211-228.
- 1124 **Montero, J.M.** El comportamiento de la productividad media de la mano de obra y de la superficie agrícola utilizada con la dimensión económica y física de las explotaciones agrarias. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 185-208.
- 1125 **Münch, S.** Consecuencias socioeconómicas del progreso tecnológico en la agricultura de los países en desarrollo. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1171-1177.
- 1126 **Paredes, O.** Retos y oportunidades de la biotecnología agroalimentaria. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1143-1152.

- 1127
Pirker, E. Apoyo estatal al sector agropecuario y negociaciones en el GATT. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 96, sep.-oct. 1990, Págs. 126-140.
- 1128
Rojas, M. La organización de los productores agropecuarios en la zona fronteriza: Algunos elementos de discusión. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 45-46, setiembre 1989, Págs. 73-90.
- 1129
Romeiro, A.R. Dinâmica de introdução de inovações na agricultura: uma crítica à abordagem neoclássica. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 11, núm. 41, jan.-mar. 1991, Págs. 43-55.
- 1130
Ruiz-Maya, L. La actividad principal de los empresarios agrarios según la orientación técnico económica de las explotaciones. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 9-56.
- 1131
Sánchez Fernández, J.O. Toma de decisiones en la cría de ganado vacuno entre los vaqueiros de alzada del Puerto de Somiedo (Asturias). *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 55, abr.-jun. 1990, Págs. 167-200.
- 1132
Santana, A.C. de y Khan, A.S. Análise sócio-econômica de pequenas unidades de produção em Santa Isabel do Pará. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 255-274.
- 1133
Seabra, F. y Konzen, O.G. O desenvolvimento dualista e a agricultura do Rio Grande do Sul. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 213-234.
- 1134
Sevilla, E. y González de Molina, M. Ecosociología: Elementos teóricos para el análisis de la coevolución social y ecológica en la agricultura. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 52, oct.-dic. 1990, Págs. 7-46.
- 1135
Silva, C.A.B. da Sistemas especialistas para economistas rurais: potencial e relevância. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 155-174.
- 1136
Tealdo, A. Agricultura: relaciones intersectoriales y desarrollo. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 52, diciembre 1990, Págs. 19-42.
- 1137
Valenzuela, J.C. El producto excedente y sus determinantes. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 29-46.
- 1138
Van Der Ploeg, J.D. Sistemas de conocimiento, metáfora y campo de interacción: el caso del cultivo de la patata en el altiplano peruano. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 56, jul.-sep. 1990, Págs. 143-166.
- 1139
Von Braun, J. y Immink, M.D.C. Cultivo de hortalizas (no tradicionales) para exportación entre pequeños agricultores en Guatemala. Impacto sobre su ingreso familiar y seguridad alimentaria. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 81, agosto 1990, Págs. 291-308.

713 POLITICA AGRARIA NACIONAL E INTERNACIONAL

1140
Alvarado, E. ¿Reforma agraria en Extremadura?. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 100-106.

1141
Bretón, V. Montagut o la estabilidad de la gran propiedad. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 123-156.

1142
Calatrava, J. El desarrollo de cultivos hortícolas protegidos bajo plástico como factor de incorporación de jóvenes al sector agrario en España. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 209-222.

1143
Cirio, F.M. Los grandes desafíos para la reactivación agropecuaria en ALC: elementos centrales y propuestas de acción. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 213-226.

1144
Gavaldón, E. y Ceceñas, J. La política agrícola de Estados Unidos. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1204-1215.

1145
Giglo, N. Los factores críticos de la sustentabilidad ambiental del desarrollo agrícola. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1135-1142.

1146
González, J.J. La incorporación de los jóvenes a la agricultura. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 39-96.

1147
Gutiérrez Rodríguez, R. La liberación del sector agropecuario. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 187-214.

1148
Matus, J. y Puente, A. Las políticas comercial y tecnológicas en la producción de maíz en México. Análisis y perspectivas en el entorno internacional. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1178-1189.

1149
Moyano, E. y Fernández Durántez, M.C. Teoría y práctica de la instalación de jóvenes en la agricultura. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 7-38.

1150
Otero, M.R. Plan de acción conjunta para la reactivación de la agricultura en América Latina y el Caribe. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 287-310.

1151
Pérez, A. Nuevas orientaciones en las políticas agrícolas y rurales en América Latina.

Revista de Estudios Agro-Sociales. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 27-42.

1152
Pinheiro, A.C., Carvalho, M.L. da S. y Henriques, P.D.S. Evolução da agricultura portuguesa face à PAC. *Economia e Sociologia*. (Portugal). Núm. 50, 1990, Págs. 107-124.

1153
Provansal, D. y Molina, P. El nuevo paisaje agrario andaluz o los avatares de las nuevas tecnologías. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 79-122.

1154
Romano, L. Impacto económico agregado de la investigación y extensión agropecuaria en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 81-94.

1155
Romero Rodríguez, J.J. La crisis de la política agraria comunitaria. Repercusiones sobre el campo español. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 180, oct.-dic. 1990, Págs. 355-368.

1156
Ruiz Avilés, P. Política agraria en Andalucía. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 94-99.

1157
Sapelli, C. La economía política de los impuestos: una aplicación al sector pecuario uruguayo. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990, Págs. 491-508.

1158
Scherr, S.J. La agricultura en una economía de auge de las exportaciones. Análisis comparativo de las políticas de Indonesia, México y Nigeria. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 1, enero 1991, Págs. 92-106.

1159
Solís, F. La política comercial de la ganadería bovina en México. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990, Págs. 967-980.

1160
Sousa, I.S.F. de Condições da modernização da soja no Brasil. *Revista de Economia*

e *Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 175-212.

mia Política. (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 106-114.

1161
Tió, C. Impacto regional de la política agraria. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 90-93.

1162
Zekri, S. La contaminación agraria difusa del regadío: algunas reflexiones. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 93-118.

714 FINANCIACION AGRARIA

1163
Cordón, T. Nuevos instrumentos de financiación del desarrollo rural: Experiencias de la CEE y de España (I). *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 157-170.

1164
González Regidor, J. Nuevos instrumentos de financiación del desarrollo rural: Experiencias de la CEE y de España (II). *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 171-180.

1165
Luis y Prado, O. Financiación del desarrollo rural en América Latina y el Caribe: La experiencia del Banco Interamericano de Desarrollo. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 157-170.

1166
Pomareda, C. y Vázquez Platero, R. Financiación del desarrollo agrícola y rural en América Latina y el Caribe. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 152, abr.-jun. 1990, Págs. 227-286.

1167
Santos, S. O crédito no desenvolvimento económico da agricultura. Análise numa perspectiva microeconómica. *Estudos de Economia*. (Portugal). Vol. 10, núm. 4, jul.-set. 1990, Págs. 507-526.

1168
Vellutini, R. de A.S. Financiamento do Desenvolvimento Agrícola. *Revista de Econo-*

717 REFORMA AGRARIA Y DESARROLLO RURAL

1169
Comas d'Argemir, D. y Contreras, J. El proceso de cambio social. *Agricultura y Sociedad*. (España). Suplemento, Núm. 55, abr.-jun. 1990, Págs. 5-71.

1170
Fernández, M. La estructura agraria de la región fronteriza de Costa Rica con Panamá: Resultado de la lucha campesina por la tierra. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 45-46, setiembre 1989, Págs. 57-72.

1171
Ibarrola, M. de ¿Hay lugar para el técnico medio en la modernización agropecuaria del país?. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 1, enero 1991, Págs. 79-91.

1172
Lemos, J. de J.S. Fontes de crescimento e de instabilidade na agricultura no nordeste do Brasil. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 275-300.

1173
Otero, G. El nuevo movimiento agrario: autogestión y producción democrática. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 93-124.

1174
Pessoa, P.F. Distribuição de renda versus mudança tecnológica na agricultura de Subsistência. *Revista Econômica do Nordeste*. (Brasil). Vol. 21, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 137-170.

1175
Pessoa, P.F.A. de P. y Lemos, J. de J.S. Crescimento e instabilidade na renda da cajucultura cearense. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 235-254.

1176
Picazo, A. S y Reig, E. Mecanización y sustitución de factores productivos en la agri-

cultura valenciana. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 57, oct.-dic. 1990, Págs. 9-40.

1177

Santana, A.C. de y Khan, A.S. Análise sócio-econômica de pequenas unidades de produção em Santa Isabel do Pará. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 255-274.

1178

Sousa, I.S.F. de Condições da modernização da soja no Brasil. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 175-212.

1179

Trápaga, Y. Renta de la tierra y economía campesina. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 47-74.

1180

Zamosc, L. Luchas campesinas y reforma agraria: la sierra ecuatoriana y la costa atlántica colombiana en perspectiva comparativa. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 125-182.

1181

Zegarra, W. Participación campesina y concertación agraria en los nuevos gobiernos regionales. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 51, septiembre 1990, Págs. 63-72.

719

SECTOR PESQUERO

1182

Miguel, R. de La política común de pesca. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 113-126.

1183

Varela, M.M. y Suris, J.C. Política pesquera en Galicia. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 107-113.

1184

Zuleta, A. ¿Cómo expandir los límites?. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 66-71.

720

RECURSOS NATURALES

721

DOTACION DE RECURSOS

1185

Calado, C. Recursos Hidrominerales e recursos geotérmicos em Portugal (II - Parte Termalismo). *Economia. Questões Económicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 81, nov.-dez. 1989, Págs. 11-20.

1186

Mora Contreras, J. Renta de la tierra, renta petrolera y renta petrolera en Venezuela: su cuantía y significación. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 2, abr.-jun. 1989, Págs. 165-195.

1187

Mora, J. Poblamiento y medio físico-natural en Extremadura. Aplicación de la técnica factorial. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 219-240.

1188

Rubio, S.J. Rendimientos a escala, costes de ajuste y la inversión óptima de la empresa extractiva. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990, Págs. 83-104.

722

MEDIO AMBIENTE: CONSERVACION Y DETERIORO

1189

Aunós, A. Las repoblaciones forestales como paradigma de "Bienes con Efectos Públicos". *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 223-242.

1190

Baselga, I. La empresa y el medio ambiente: realidades y perspectivas. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 52, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 15-30.

1191

Berenguer, E. Reflexiones empresariales sobre el medio ambiente. *Boletín del Círculo de*

Empresarios. (España). Núm. 52, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 31-42.

1192

Bustamante, M.I. y Torres, S. Elementos para una política ambiental eficaz. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 109-122.

1193

Cabrera, M. Soberanía y medio ambiente. *Tareas*. (Panamá). Núm. 76, sep.-dic. 1990, Págs. 75-88.

1194

Carbajo, J.C. El coste social de los accidentes de carretera y la contaminación del aire. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 2, mayo 1991, Págs. 269-284.

1195

Daher, A. ¿Qué hacer con Santiago? *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 89-95.

1196

Durán, H. Impacto ambiental de la actividad minera en Chile: balance preliminar. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 1, abril 1990, Págs. 65-76.

1197

Fornesa, R. La contaminación de las aguas: un tema prioritario para la industria española. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 52, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 59-72.

1198

Geisse, G. Nuestro flanco vulnerable. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 33-35.

1199

Giglo, N. Los factores críticos de la sustentabilidad ambiental del desarrollo agrícola. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990, Págs. 1135-1142.

1200

Giglo, N. Las cuentas del patrimonio natural y el desarrollo sustentable. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 123-138.

1201

González-Irún, G. ¿Hasta dónde nos amenaza el efecto invernadero?. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 52, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 85-92.

1202

Gonzalo, I. El deslinde del dominio público marítimo-terrestre. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 34, sep.-dic. 1990, Págs. 37-60.

1203

Grau, P. Industria y medio ambiente: la perspectiva energética. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 52, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 93-106.

1204

Guimarães, R. Brasil vuelve al banquillo: la ecopolítica de la destrucción en la Amazonia. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 109, sep.-oct. 1990, Págs. 14-22.

1205

Guimarães, R.P. Burocracia y ecopolítica en el Tercer Mundo: Formación de políticas de medio ambiente en el Brasil. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales*. *EURE*. (Chile). Vol. 16, núm. 50, diciembre 1990, Págs. 33-60.

1206

Lagos, G. Análisis ambiental de la minería chilena. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 1, abril 1990, Págs. 43-52.

1207

MacNeill, J. Desarrollo sustentable, economía y el imperativo del crecimiento. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 1, abril 1990, Págs. 25-42.

1208

Mattos, A.M. O interesse nacional e os interesses internacionais na Amazônia Brasileira. *Revista Brasileira de Estudos Políticos*. (Brasil). Núm. 71, julho 1990, Págs. 101-124.

1209

Menéndez Rexach, A. La configuración del dominio público marítimo-terrestre en la Ley de Costas. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 34, sep.-dic. 1990, Págs. 3-36.

1210
Montoya, F.J. Limitaciones de la propiedad por razón de protección del dominio público marítimo-terrestre. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 34, sep.-dic. 1990, Págs. 61-82.

1211
Posada, J.C. y Cámara, R. Territorio y protección de la Naturaleza en Andalucía: Ley de Julio de 1989. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 14, 1990, Págs. 57-92.

1212
Rojas, E. La política de espacios naturales protegidos y de conservación de la naturaleza en la República Federal de Alemania. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 57-92.

1213
Römpczyk, E. Diálogo horizontal ambiental. La defensa de nuestro oikos. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 110, nov.-dic. 1990, Págs. 35-39.

1214
Rubio, J.C. La gestión de los espacios naturales andaluces. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 14, 1990, Págs. 41-56.

1215
Saavedra, I. ¿Por qué los científicos?. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 17-22.

1216
Sabatini, F. y Vergara, P. Medio ambiente y organización social para un desarrollo regional efectivo. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 2, agosto 1990, Págs. 11-32.

1217
Santamaría, R. El objetivo ambiental en la evaluación pública de proyectos de inversión. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Época, Vol. 15, núm. 2, mayo 1991, Págs. 355-382.

1218
Sarmiento, F. La seguridad en las centrales nucleares. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 276-281.

1219
Sunkel, O. El capital ecosistémico. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 23-27.

1220
Susaeta, E. y Benedetti, S. El sector forestal y la conservación ambiental. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 2, agosto 1990, Págs. 33-48.

1221
Torres, S. En torno a las políticas ambientales. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 116-120.

1222
Wilhelm, J. No hay buenos vientos para quien no sabe dónde quiere ir. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 1, abril 1990, Págs. 11-24.

1223
Zekri, S. La contaminación agraria difusa del regadío: algunas reflexiones. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 153, jul.-sep. 1990, Págs. 93-118.

723

FUENTES ENERGETICAS

395

1224
Aldeanueva, A. La opción nuclear: realismo ante el desafío energético. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 270-275.

1225
Badosa, J. El gas natural en la década de los ochenta. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 264-269.

1226
Botero, J., Castaño, E. y Vélez, C.E. Modelo económico de demanda de energía eléctrica en la industria colombiana. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 32-33, may.-dic. 1990, Págs. 97-123.

1227
Burgos, J., López, E., Mestre, R. y Taguas, D. El impacto de una crisis energética en la economía española: 1990-1993. Un ejercicio de simulación con el modelo MOISEES.

Información Comercial Española. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 177-188.

1228

Carbajo, A. Un año clave para la reordenación del sector del carbón. *Economistas.* (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 258-263.

1229

Cornejo, S.A. Privatización monopólica y desnacionalización de PEMEX. ¿Hasta dónde?. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.* (México). Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990, Págs. 135-156.

1230

Fanjul, O. ¿Cuál es nuestro problema energético?. *Papeles de Economía Española. Suplementos s/ el sistema financiero.* (España). Núm. 33, 1991, Págs. 38-48.

1231

Grau, P. Industria y medio ambiente: la perspectiva energética. *Boletín del Círculo de Empresarios.* (España). Núm. 52, Cuarto Trimestre 1990, Págs. 93-106.

1232

Hevia, J. de Factores determinantes del precio del petróleo y sus derivados. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 694, junio 1991, Págs. 131-154.

1233

Martins Barata, J. Taxa de actualização associada aos cenários macroeconómicos do Plano Energético Nacional. *Planeamento.* (Portugal). Vol. 12, núm. 1/2, mar.-jul. 1990, Págs. 73-88.

1234

Mommer, B. ¿Es posible una política petrolera no rentista?. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 4, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 55-108.

1235

Nitsch, M. O Programa de Biocombustíveis Proalcool no Contexto da Estratégia Energética Brasileira. *Revista de Economia Política.* (Brasil). Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991, Págs. 123-138.

1236

Organización Latinoamericana de Energía La crisis del Golfo Pérsico: Implica-

ciones y oportunidades para América Latina y el Caribe. *Capítulos del SELA.* (Venezuela). Núm. 26, jul.-sep. 1990, Págs. 83-86.

1237

Sarmiento, F. La seguridad en las centrales nucleares. *Economistas.* (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 276-281.

1238

Ulate, F. El petróleo. Un modelo macroeconómico abierto y un modelo de equilibrio temporal. *Ciencias Económicas.* (Costa Rica). Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 143-172.

724 SILVICULTURA (RECURSOS FORESTALES)

1239

Cheeseman, C. Canadá y Chile: el desafío ambiental en dos países forestales. *Ambiente y Desarrollo.* (Chile). Vol. 6, núm. 2, agosto 1990, Págs. 49-54.

1240

Parrot, R. Peligros y oportunidades para la industria forestal chilena derivados de la sensibilidad ambiental externa. *Ambiente y Desarrollo.* (Chile). Vol. 6, núm. 2, agosto 1990, Págs. 55-60.

1241

Susaeta, E. y Benedetti, S. El sector forestal y la conservación ambiental. *Ambiente y Desarrollo.* (Chile). Vol. 6, núm. 2, agosto 1990, Págs. 33-48.

800 POBLACION Y MERCADO DE TRABAJO

810 OFERTA DE MANO DE OBRA, CUALIFICACION, DISTRIBUCION SECTORIAL

811 CUALIFICACION PROFESIONAL

1242

Freyssenet, M. Dos formas sociales de automatización. *Sociología del Trabajo.* (Espa-

ña). Nueva Epoca, Núm. 10, otoño 1990, Págs. 3-24.

1243

Lam, D. y Levison, D. Idade, experiência, escolaridade e diferenciais de renda: Estados Unidos e Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 219-256.

1244

Mora, J.G. Rendimientos económicos de la Formación Profesional. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 139-150.

1245

Steward, L. Estrategia regional de formación y capacitación técnica y profesional. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990, Págs. 39-45.

1246

Weiss, E. La formación escolar del técnico agropecuario en México, 1970-1990. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 1, enero 1991, Págs. 68-78.

812 ACTIVIDAD; OCUPACION Y DESEMPLEO

1247

Calatrava, J. El desarrollo de cultivos hortícolas protegidos bajo plástico como factor de incorporación de jóvenes al sector agrario en España. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 209-222.

1248

Calvo, A. y Galindo, M.A. La tasa natural de paro: críticas postkeynesianas al planteamiento monetarista. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 693, mayo 1991, Págs. 75-96.

1249

Calvo, L.A. Metodologías para calcular el desempleo en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 44, junio 1989, Págs. 31-48.

1250

Calvo, L.A. Consideraciones sobre la metodología para calcular el empleo y desempleo

en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 47, marzo 1990, Págs. 93-106.

1251

Ekboir, J.M., Fiorentino, R. y Lunardelli, L. La ocupación de la mano de obra rural en Argentina. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 119, oct.-dic. 1990, Págs. 367-394.

1252

García, J. Métodos de estimación de modelos de oferta de trabajo basados en la predicción de los salarios. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 2, mayo 1991, Págs. 429-456.

1253

González, J.J. La incorporación de los jóvenes a la agricultura. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 39-96.

1254

Marques, M.M., Baganha, M. y Grenha, M.J. Os trabalhadores do Chiado: entre as rotinas do passado e a incerteza do futuro. *Revista de História Económica e Social*. (Portugal). Núm. 27, set.-dez. 1989, Págs. 41-84.

1255

Morillas, A. y Sánchez, J. Situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en Andalucía. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 101-138.

1256

Moyano, E. y Fernández Durántez, M.C. Teoría y práctica de la instalación de jóvenes en la agricultura. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 154, oct.-dic. 1990, Págs. 7-38.

1257

Sarrible, G. Fecundidad y actividad femenina. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 52, oct.-dic. 1990, Págs. 85-100.

1258

Sawyer, M. La economía política de la curva de Phillips. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 215-230.

- 1259
- Schkolnik, M.** Diagnósticos y perspectivas de la pobreza y el empleo. Orientaciones de política. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 103-117.
- 1260
- Zeetano Chahad, J.P.** Emprego e salários na administração pública brasileira: evidências da década de 80. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990, Págs. 551-574.
- 820 MERCADOS DE TRABAJO; POLITICA LABORAL**
- 821 ECONOMIA LABORAL**
- 1261
- Freysenet, M.** Dos formas sociales de automatización. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 10, otoño 1990, Págs. 3-24.
- 1262
- Fröhlich, D., Gill, C. y Krieguer, H.** Caminos hacia la participación en la Comunidad Europea. Perspectivas de creciente participación de los trabajadores en el cambio tecnológico. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 11, invierno 1991, Págs. 3-24.
- 1263
- Guillén, M.F.** Profesionales y burocracia: Desprofesionalización, proletarización y poder profesional en las organizaciones complejas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 51, jul.-sep. 1990, Págs. 35-52.
- 1264
- Ibarra Colado, E.** Sociedad, estrategia corporativa y relaciones industriales. Hacia la reformulación del paradigma organizacional. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 10, otoño 1990, Págs. 69-96.
- 1265
- Loría Díaz, E.** La recuperación de los salarios reales en México en un entorno de reducción y estabilización inflacionarias. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 4, abril 1991, Págs. 375-386.
- 1266
- Ovejero, F.** Notas de método sobre la definición de "Salario de Subsistencia". *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990, Págs. 71-82.
- 1267
- Quintar, A.** Flexibilidad laboral. ¿Requerimiento de las nuevas tecnologías o fragmentación del movimiento obrero?. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 118, jul.-sep. 1990, Págs. 221-236.
- 1268
- Requena, F.** El mercado de trabajo como factor de cambio social. *Revista Internacional de Sociología*. (España). Vol. 47, núm. 4, oct.-dic. 1989, Págs. 717-735.
- 1269
- Roca, J.** La dinàmica del salaris monetaris: unes notes teòriques i una aplicació. *Recerques*, (España). Núm. 24, 1991, Págs. 53-74.
- 1270
- Topalov, C.** A invenção do desemprego: reforma social e moderna relação salarial na Grã-Bretanha, na França e nos Estados Unidos no início do Século XX. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 3, 1990, Págs. 379-416.
- 1271
- Valecillos, H.** Reajuste estructural de la economía venezolana: impactos laborales y riesgos socio-políticos. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 115-136.
- 822 POLITICA LABORAL**
- 1272
- Ruesga, S.M.** La política de empleo y su impacto regional. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 82-89.
- 1273
- Zamora, G.** La política laboral del Estado Mexicano: 1982-1988. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 111-138.

1274

Sedlacek, G.L., Barros, R.P. de y Varrandas, S. Segmentação e mobilidade no mercado de trabalho: a carteira de trabalho em São Paulo. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 87-104.

1275

Ekboir, J.M., Fiorentino, R. y Lunardelli, L. La ocupación de la mano de obra rural en Argentina. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 119, oct.-dic. 1990, Págs. 367-394.

1276

Flores Lima, J.G.R. Comercio internacional y mano de obra. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 215-282.

1277

García de Blas, A. Distribución espacial del mercado de trabajo: ¿se reducen los desequilibrios?. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 20-24.

1278

Giráldez, M.T. Evolución del mercado de trabajo. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 164-173.

1279

Pérez Sáinz, J.P. Informalidad urbana en América Latina: Debate y perspectivas teóricas. *Revista Centroamericana de Economía*. (Honduras). Vol. 11, núm. 32, may.-ago. 1990, Págs. 9-28.

1280

Requena, F. Redes sociales y mecanismos de acceso al mercado de trabajo. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Época, Núm. 11, invierno 1991, Págs. 117-140.

1281

Requena, F. Estructura social y mercado de trabajo en la ciudad de Málaga. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Época, Núm. 27, may.-ago. 1990, Págs. 73-105.

1282

Riveros, L.A. Equidad y efectividad de las políticas de ajuste en presencia de la segmentación del mercado de trabajo: el caso de Filipinas. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 18, núm. 1, junio 1991, Págs. 1-32.

1283

Sedlacek, G.L., Barros, R.P. de y Varrandas, S. Segmentação e mobilidade no mercado de trabalho: a carteira de trabalho em São Paulo. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 87-104.

1284

Barata, J. y Dionízio, V. A produtividade global dos factores na indústria transformadora portuguesa. *Planeamento*. (Portugal). Vol. 12, núm. 1/2, mar.-jul. 1990, Págs. 89-101.

1285

Marcelino, A. Lei de Verdoorn, custos unitários de preços na indústria transformadora portuguesa: 1959-1974. *Estudos de Economia*. (Portugal). Vol. 10, núm. 4, jul.-set. 1990, Págs. 423-452.

1286

Valenzuela, J.C. Productividad y crecimiento. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990, Págs. 185-198.

830 SINDICATOS; NEGOCIACIONES LABORALES

1287

Blanco, J. y Otaegui, A. Los trabajadores de las PYMES y la acción sindical. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Época, Núm. 11, invierno 1991, Págs. 93-116.

1288
Campuzano Montoya, I. El impacto de la crisis en la CTM. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 161-190.

1289
Casas, M.E. La representación y la necesaria representatividad de los sindicatos: las singularidades del sistema español. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 101-111.

1290
Couffignal, G. La gran debilidad del sindicalismo mexicano. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 191-212.

1291
Durand Ponte, V.M. Corporativismo obrero y democracia. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 97-110.

1292
Gutiérrez Vegara, A. Los sindicatos y la acción sindical en los años noventa. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 38-46.

1293
Hintersheid, M. El sindicalismo y sus perspectivas de futuro. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 47-52.

1294
Palomeque, M.-C. Los sindicatos españoles en el umbral del mercado único: de la acción unitaria a la neoconcertación social. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 62-71.

1295
Pérez Yruela, M. Corporativismo, sindicalismo y democracia. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 72-82.

1296
Redondo, N. El sindicalismo y la acción sindical en los noventa. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 30-37.

1297
Trentin, B. Por una nueva solidaridad, redescubrir los derechos y volver a definir el sindicato. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 16-29.

1298
Valenzuela, J.S. El movimiento obrero en la transición hacia la democracia: Un marco conceptual para su análisis. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 119, oct.-dic. 1990, Págs. 299-332.

1299
Zufiaur, J.M. Mercado único y acción sindical. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 53-61.

832

NEGOCIACION COLECTIVA

1300
Camargo, J.M. Salários e negociações coletivas. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 305-324.

1301
Gutiérrez Vegara, A. Los sindicatos y la acción sindical en los años noventa. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 38-46.

1302
Montuschi, L. Sindicatos y negociaciones salariales. El caso argentino. *Económica*. (Argentina). Vol. 35, núm. 1-2, 1989, Págs. 15-36.

1303
Redondo, N. El sindicalismo y la acción sindical en los noventa. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 30-37.

833

RELACIONES LABORALES

1304
Bracho, J. Conflicto en el tabacal: campesinos, técnicos y sindicatos en Tabamex: 1972-1974. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 65-92.

1305
Guerra Ferreira, C. O Processo de Produção e Relações do Trabalho na Formação da Siderurgia Brasileira. O caso CSBM. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 101-138.

1306
Zapatero, J.A. Conflicto o colaboración: relaciones laborales en los Estados Unidos. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 10, diciembre 1990, Págs. 83-100.

40 DEMOGRAFIA

341 DEMOGRAFIA Y ECONOMIA DEMOGRAFICA

1307
Carrilho, M.J. Perspectivas de evolução da população residente no continente até ao ano 2010. *Planeamento*. (Portugal). Vol. 12, núm. 1/2, mar.-jul. 1990, Págs. 29-48.

1308
Goldani, A.M. Cambios en la familia brasileña y la demanda de una política pública. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 126, diciembre 1990, Págs. 553-570.

1309
Köster, G. Migración internacional de miembros de clases media y alta hacia La Paz, Bolivia. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 24, núm. 93, ene.-mar. 1991, Págs. 108-126.

1310
Lauras-Locoh, Th. Evolución de la familia y transición demográfica en Africa. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 126, diciembre 1990, Págs. 499-518.

1311
Morioka, K. La evolución demográfica de la familia en el Japón de hoy. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 126, diciembre 1990, Págs. 539-552.

1312
Salamanca, F. y González, J.C. Intervenciones locales de contenido sociopoblacio-

nal. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 256-273.

1313
Wall, R. A Saída do Lar e o Processo de Formação dos Domicílios na Inglaterra Pré-Industrial. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990, Págs. 59-85.

1314
Zhangling, W. La familia y la investigación familiar en China. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 126, diciembre 1990, Págs. 519-538.

900 ESTADO DE BIENESTAR; RENTA Y CONSUMO; ECONOMIA URBANA Y REGIONAL; POLITICAS DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

910 ESTADO DE BIENESTAR

911 PROGRAMAS GENERALES DE ESTADO DE BIENESTAR

1315
Bandrés, E. Progresividad, equidad y efectos distributivos de los gastos sociales en España. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 17-42.

1316
Barrada, A. La protección social en la teoría y en la práctica. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 121-162.

1317
Delgadillo, J. y Torres, F. Connotación del bienestar social en México. Una propuesta metodológica para su medición regional. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 101-126.

912 EDUCACION Y CULTURA

1318
Barberá, S. La reforma pendiente de la Universidad pública. *Revista de Economía*. (España). Núm. 8, Primer Trimestre 1991, Págs.

1319
Escotet, M.A. Medios de comunicación e información y políticas de innovación educativa. *Desarrollo. Revista de la Sociedad Internacional para el Desarrollo* (España). Núm. 18-19, 1991, Págs. 42-48.

1320
Núñez, I. La educación chilena. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 175-183.

1321
Paniagua, C.G. Origen y transformación de la universidad costarricense. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 49-50, set.-dic. 1990, Págs. 23-48.

1322
Quesada, J.R. Democracia y educación en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 48, junio 1990, Págs. 41-58.

1323
Vázquez, J.A. La reforma de los planes de estudio universitarios. *Revista de Economía*. (España). Núm. 8, Primer Trimestre 1991, Págs. 56-61.

1324
Velarde, J. La formación de los economistas en España. *Revista de Economía*. (España). Núm. 8, Primer Trimestre 1991, Págs. 39-44.

1325
Vintimilla, M.A. Una aproximación al análisis de las políticas culturales del Estado en el Ecuador contemporáneo. *Revista del IDIS*. (Ecuador). Núm. 24, octubre 1989, Págs. 39-62.

913 ASISTENCIA SANITARIA Y SALUD PÚBLICA

1326
Barea, J. Gasto público en sanidad en el contexto internacional. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 3, 1991, Págs. 197-210.

1327
Castañeda, T. El financiamiento de sistemas de salud: alternativas y dilemas. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 81,

1328
Durán, H. La planificación de la salud. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 184-195.

1329
García Ferruelo, M. Desigualdades sociales y salud. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 39-52.

1330
Garrocho, C. Servicios de salud y planeación regional en el Estado de México. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 33, may.-ago. 1990, Págs. 55-72.

1331
Katz, J. y Maceira, D. Mortalidad infantil y el funcionamiento de los mercados de atención neonatal. Un examen del caso argentino. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 30, núm. 118, jul.-sep. 1990, Págs. 173-198.

1332
Kleinewefers, H. El problema de las drogas duras desde el punto de vista económico. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 189-198.

1333
Mardones Restat, F., Jones, G. y Díaz, M. Enfoque de riesgo en la predicción del crecimiento insatisfactorio del menor de un año. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 81, agosto 1990, Págs. 277-290.

1334
Medici, A.C. Financiamento e contenção de custos nas políticas de saúde: tendências atuais e perspectivas futuras. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 4, dezembro 1990, Págs. 83-98.

1335
Alderman, H. Pobreza y desnutrición: ¿Cuál estrecha es la relación?. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 81, agosto

1990, Págs. 151-166.

1336
Boltvinik, J. La medición de la pobreza en América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 5, mayo 1991, Págs. 423-428.

1337
Cardoso, E. y Helwege, A. A margen da subsistência: pobreza na América Latina. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 1, abril 1990, Págs. 105-140.

1338
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Una estimación de la magnitud de la pobreza en Chile, 1987. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 107-130.

1339
Conferencia Regional sobre la Pobreza en América Latina y el Caribe Declaración de Quito. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 5, mayo 1991, Págs. 463-466.

1340
Cornia, G.A. y Stewart, F. Sistema fiscal, ajuste y pobreza. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 77-106.

1341
Escobar Uribe, D. Índices de pobreza en el contexto de la curva generalizada de Lorenz: Una aplicación al caso de Barranquilla. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 41-80.

1342
Feijóo, M. del C. La pobreza latinoamericana revisitada. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 108, jul.-ago. 1990, Págs. 28-37.

1343
Feres, J.C. y León, A. Magnitud de la situación de la pobreza. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 139-158.

1344
Fierro, F. Pobreza y marginación social en la Unión Soviética. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 180, oct.-dic. 1990, Págs. 343-354.

1345
Gamboa, N. y Cordero, A. Las redes de ayuda mutua: mecanismos de sobrevivencia. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 44, junio 1989, Págs. 69-80.

1346
García-Nieto, J.N. Nueva pobreza en España. La lucha contra la marginación. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 179, jul.-sep. 1990, Págs. 229-246.

1347
Lacabana, M.A. La década de los 80: Ajustes económicos y pobreza en Venezuela. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 199-216.

1348
Lustosa, T.Q. de O. y Figueiredo, J.B.B. de Pobreza no Brasil: métodos de análise e resultados. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 353-380.

1349
Schiff, M. y Valdés, A. Sobre la relación entre pobreza y desnutrición: un enfoque conceptual a nivel del hogar. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 81, agosto 1990, Págs. 139-150.

1350
Schkolnik, M. Diagnósticos y perspectivas de la pobreza y el empleo. Orientaciones de política. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 103-117.

1351
Taylor-Dormond, M. El Estado y la pobreza en Costa Rica. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 133-150.

1352
Tironi, E. Reducir la pobreza: misión imposible. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 118-125.

1353
Vergara, P. La política social y los programas hacia la extrema pobreza del gobierno militar chileno. *Papers. Revista de Sociología*. (España). Núm. 35, 1990, Págs. 27-60.

- 1354
Vila, L. Ética y economía: el ejemplo de la pobreza. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 149-156.
- 915 SEGURIDAD SOCIAL
- 1355
Achurra, J.L. Las pensiones en 1989. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 43-44, jul.-sep. 1989, Págs. 47-68.
- 1356
Castellote, V. La estructura del gasto de la Seguridad Social en 1989. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 43-44, jul.-dic. 1989, Págs. 15-26.
- 1357
Vicente, A. de Los ingresos de la Seguridad Social en 1989. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 43-44, jul.-sep. 1989, Págs. 27-46.
- 404
- 1358
Wagner, G. La seguridad social y el programa de pensión mínima garantizada. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 18, núm. 1, junio 1991, Págs. 33-92.
- 916 JUSTICIA Y CRIMINALIDAD
- 1359
Kleinewefers, H. El problema de las drogas duras desde el punto de vista económico. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 52, may.-ago. 1990, Págs. 189-198.
- 1360
Román, M. Narcotráfico, procesos de criminalización y drogas: una lectura alternativa. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 28, núm. 1-2, ene.-jun. 1989, Págs. 1-14.
- 1361
Sarmiento Palacio, E. Economía del narcotráfico. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 11-40.
- 917 MARGINACION; DISCRIMINACION
- 1362
Cazorla, J. Algunos sectores marginados en Andalucía. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 19-24.
- 1363
Chuprine, A. y Guevara, M. Reflexiones en torno a la participación de las comunidades indígenas en un proyecto de desarrollo integral. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 45-46, setiembre 1989, Págs. 33-56.
- 1364
Donovan, P. En torno a la resistencia indígena. *Revista del IDIS*. (Ecuador). Núm. 23, septiembre 1989, Págs. 149-206.
- 1365
Fierro, F. Pobreza y marginación social en la Unión Soviética. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 180, oct.-dic. 1990, Págs. 343-354.
- 1366
Gacitua Mario, E.A. Movilización e identidad étnica: el caso Mapuche durante el régimen militar chileno 1973-1988. *Revista Paraguaya de Sociología*. (Paraguay). Vol. 27, núm. 78, may.-abr. 1990, Págs. 71-116.
- 1367
Instituto Indigenista Interamericano Política Indigenista (1991-1995). *América Indígena*. (México). Vol. 50, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 7-139.
- 1368
Instituto Nacional Indigenista Programa Nacional de Desarrollo de los Pueblos Indígenas, 1991-1994. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 41, núm. 3, marzo 1991, Págs. 304-317.
- 918 PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL HAMBRE Y LA ALIMENTACION
- 1369
Alderman, H. Pobreza y desnutrición: ¿Cuál estrecha es la relación?. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 81, agosto 1990, Págs. 151-166.

1386
Sojo, A. Naturaleza y selectividad de la política social. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 41, agosto 1990, Págs. 183-200.

920 RENTA Y CONSUMO

921 DISTRIBUCION DE LA RENTA

1387
Bandrés, E. Progresividad, equidad y efectos distributivos de los gastos sociales en España. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 17-42.

1388
Barberá, S. El análisis axiomático de problemas distributivos: consideraciones éticas en un marco formalizado. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 691, marzo 1991, Págs. 75-86.

1389
Baró, J. y Torrelles, E. Concentración de los ingresos más elevados de España. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990, Págs. 1-18.

1390
Escobar Uribe, D. Índices de pobreza en el contexto de la curva generalizada de Lorenz: Una aplicación al caso de Barranquilla. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 41-80.

1391
Esteban, J.M. Las desigualdades interregionales de renta en España y en Europa: equidad, solidaridad y financiación autonómica. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 53-78.

1392
Ffrench-Davis, R. Desarrollo económico y equidad en Chile: herencias y desafíos en el retorno a la democracia. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 31-52.

1393
Katz, C. Los efectos de la renta agraria en Latinoamérica. *Investigación Económica*. (Mé-

xico). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 283-322.

1394
Lam, D. y Levison, D. Idade, experiência, escolaridade e diferenciais de renda: Estados Unidos e Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 219-256.

1395
Lustosa, T.Q. de O. y Figueiredo, J.B.B. de Pobreza no Brasil: métodos de análise e resultados. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 20, núm. 2, agosto 1990, Págs. 353-380.

1396
Martínez Sánchez, J.M. Equidad intergeneracional y política fiscal. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 83-98.

1397
Muñoz, O. Estado, desarrollo y equidad: algunas preguntas pendientes. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 31, marzo 1991, Págs. 11-30.

1398
Pessoa, P.F. Distribuição de renda versus mudança tecnológica na agricultura de Subsistência. *Revista Econômica do Nordeste*. (Brasil). Vol. 21, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 137-170.

1399
Porto, A. Economía del bienestar: Teoría y política económica. *Económica*. (Argentina). Vol. 35, núm. 1-2, 1989, Págs. 71-100.

1400
Riveros, L.A. Equidad y efectividad de las políticas de ajuste en presencia de la segmentación del mercado de trabajo: el caso de Filipinas. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 18, núm. 1, junio 1991, Págs. 1-32.

1401
Rocha, S. Pobreza-renda e indicadores sociais como critérios complementares. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 4, dezembro 1990, Págs. 67-82.

1402

Cholvis, F. El mercado y el consumidor. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 96, sep.-oct. 1990, Págs. 109-118.

930 ECONOMIA URBANA

931 ECONOMIA URBANA Y POLITICA URBANA DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

1403

Ainstein, L. El proceso de formación y administración territorial de Buenos Aires. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 73-86.

1404

Alcina, J. El urbanismo precolombino. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 85, verano 1990, Págs. 93-104.

1405

Arana, M. y García Miranda, R. Montevideo: hacia una planificación particularizada. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 167-180.

1406

Bauer, M., Quintanilla, J., Ferrando Bravo, G. y Reynoso, A. El sistema de transporte eléctrico en el D.F.-Metro. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 15-34.

1407

Bertrand, M. Evolución de la planificación intercomunal de Santiago de Chile. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 125-134.

1408

Camarena, M. Homogeneización del espacio. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 35-48.

1409

Clichevsky, N. Sobre la planificación urbana posible en los ochenta. *Ciudad y Territo-*

rio. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 87-98.

1410

Corona, A. La economía de la zona metropolitana de la Ciudad de México. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990, Págs. 97-124.

1411

Daher, A. ¿Qué hacer con Santiago? *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990, Págs. 89-95.

1412

Delgado, J. De los anillos a la segregación. La Ciudad de México, 1950-1987. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 2, may.-ago. 1990, Págs. 237-274.

1413

Díaz Orueta, F. Los procesos de descentralización demográfica en las grandes ciudades. El caso español y una aproximación a otras ciudades del Sur de Europa. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 221-236.

1414

Figueroa, J. Conflicto social, territorio y planeamiento. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 29-48.

1415

Figueroa, O. La evolución de las políticas de transporte urbano colectivo en la Ciudad de México entre 1965 y 1988. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 2, may.-ago. 1990, Págs. 221-236.

1416

Gavidia, J. Planificación de los gobiernos municipales: Bolivia. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 195-204.

1417

Gilberto Otero C., J. Una nota sobre la estructura tarifaria en la E.A.A.B.: Distribución de la carga tarifaria y generación de recursos (1984-1988). *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 26, septiembre 1990, Págs. 117-154.

- 1418
- González Gómez, O.** Construcción de carreteras y ordenamiento del territorio. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990, Págs. 49-68.
- 1419
- González Mínguez, N.** La ciudad cubana en 1990: perspectivas. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 9-16.
- 1420
- Hoenderdos, W. y Regt, W. de** Migración y ciudad intermedia: Hidalgo del Parral, México. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 24, núm. 93, ene.-mar. 1991, Págs. 86-107.
- 1421
- López Trigal, L.** Problemas urbanos en las áreas metropolitanas. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 33, may.-ago. 1990, Págs. 121-146.
- 1422
- Lozano, A.** Los significados urbanos y arquitectónicos en la evolución de la ciudad hispano-andina. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 85, verano 1990, Págs. 105-126.
- 1423
- Llona, M.R. de** Lima: una experiencia de gestión urbana alternativa. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 145-166.
- 1424
- Marques, M.M., Baganha, M. y Grenha, M.J.** Os trabalhadores do Chiado: entre as rotinas do passado e a incerteza do futuro. *Revista de História Económica e Social*. (Portugal). Núm. 27, set.-dez. 1989, Págs. 41-84.
- 1425
- Melo, M.A. de y Moura, A.S. de** Políticas públicas urbanas no Brasil: uma análise dos projetos do banco mundial. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 4, dezembro 1990, Págs. 99-126.
- 1426
- Muñoz Gurmendi, J.C.** Estructura urbana metropolitana de Lima. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 115-124.
- 1427
- Negrón, M. y Niemtschik, E.** Caracas: una metrópolis en mutación. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 99-106.
- 1428
- Pastro, C.** El proceso urbano en Montevideo. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 181-194.
- 1429
- Peixoto, J.** Elogio da cidade. *Revista Crítica de Ciências Sociais*. (Portugal). Núm. 30, junho 1990, Págs. 97-112.
- 1430
- Pérez Sáinz, J.P.** Informalidad urbana en América Latina: Debate y perspectivas teóricas. *Revista Centroamericana de Economía*. (Honduras). Vol. 11, núm. 32, may.-ago. 1990, Págs. 9-28.
- 1431
- Pergola, G. della** Utopía y proyecto en la construcción de la ciudad tradicional. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales. EURE*. (Chile). Vol. 16, núm. 50, diciembre 1990, Págs. 19-32.
- 1432
- Ramón, A. de** La población informal. Poblamiento de la periferia de Santiago de Chile. 1920-1970. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales. EURE*. (Chile). Vol. 16, núm. 50, diciembre 1990, Págs. 5-18.
- 1433
- Suárez Jordán, M.** Permanencia y cambio: el caso de la vivienda aymara en centros poblados del altiplano boliviano. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 85, verano 1990, Págs. 127-136.
- 1434
- Todó-Rovira, A.** La provisión de bienes públicos locales: un enfoque alternativo. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 27-48.
- 1435
- Trivelli, P.** Autoritarismo político y liberalismo urbano. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 17-28.

1436
Valverde, F. Legislación territorial y urbana en Bolivia. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 86-87, otoño-invierno 1991, Págs. 205-212.

1437
Verduzco, B. Centralidad urbana y patrones recientes de localización comercial y de servicios en Tijuana. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 2, may.-ago. 1990, Págs. 275-308.

ECONOMIA REGIONAL

11 ECONOMIA REGIONAL; TEORIAS; MODELOS Y ESTUDIOS TERRITORIALES

1438
Aguiló, E. La economía balear al final de la gran expansión. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 137-150.

1439
Alba Vega, C. Las regiones industriales y los empresarios de México. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 19-42.

1440
Alcaide Inchausti, J., Cuadrado Roura, J.R. y Fuentes Quintana, E. El desarrollo económico español y la España desigual de las autonomías. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 2-61.

1441
Alvarado, E. ¿Reforma agraria en Extremadura?. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 100-106.

1442
Alvarez Arza, M. Los incentivos económicos regionales en España. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 48-56.

1443
Aranda, J. La economía de Murcia en la fase de recuperación económica. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 305-332.

1444
Aurioles Martín, J. y Martín Rodríguez, M. Economía andaluza (1985-1989). De la crisis a la recuperación. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 77-98.

1445
Bedrack, M. Planificación urbana y rural en el marco regional. Problemas de planificación y gobierno en democracia. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 226-236.

1446
Bezerra, A. Os incentivos fiscais regionais: FINOR e FINAM. *Revista Econômica do Nordeste*. (Brasil). Vol. 21, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 9-66.

1447
Bonasewicz, A. Las ciudades en el desarrollo regional de América Latina. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 24, núm. 93, ene.-mar. 1991, Págs. 21-32.

1448
Cano, W. Cuestión regional y urbanización en el desarrollo económico brasileño. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 33, may.-ago. 1990, Págs. 13-34.

1449
Carbajo, D. La política presupuestaria y su impacto regional. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 64-71.

1450
Carrau, J.M. La economía catalana entre 1979 y 1989. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 227-247.

1451
Casas, J.M. y Callealta, F.J. Distancia y ordenación entre regiones. Necesidad de un nuevo sistema de reparto del FCI. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 27, may.-ago. 1990, Págs. 37-56.

1452
Castells, A. Unas notas sobre la reforma del fondo de compensación interterritorial. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 117, 1991, Págs. 67-74.

- 1453
Cazorla, J. Algunos sectores marginados en Andalucía. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 19-24.
- 1454
Celada, F. Relaciones interempresariales en el Corredor del Henares. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 131-156.
- 1455
Cordero, G. Programas económicos regionales de los partidos políticos. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 42-47.
- 1456
Cornejo, E. Banca de fomento regional. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 24, agosto 1991, Págs. 51-84.
- 1457
Cuadrado, J.R. Una nota en torno a la evolución de las disparidades regionales en España. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 12-16.
- 1458
Cuervo, A. y Vázquez, J.A. Asturias: recuperación con ajustes pendientes. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 117-134.
- 1459
Chuprine, A. y Guevara, M. Reflexiones en torno a la participación de las comunidades indígenas en un proyecto de desarrollo integral. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 45-46, setiembre 1989, Págs. 33-56.
- 1460
Daher, A. Conversión de la deuda y conversión territorial. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 43, abril 1991, Págs. 121-132.
- 1461
Delgadillo, J. y Torres, F. Connotación del bienestar social en México. Una propuesta metodológica para su medición regional. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 101-126.
- 1462
Delgado, M. Andalucía: hacia otro desarrollo. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 14, 1990, Págs. 1-12.
- 1463
Delgado, M. Condicionantes del futuro económico en Andalucía. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 25-56.
- 1464
Egea, M.P. Un análisis factorial de las Comunidades Autónomas. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 25-33.
- 1465
Esteban, J.M. Las desigualdades interregionales de renta en España y en Europa: equidad, solidaridad y financiación autonómica. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 53-78.
- 1466
Fernández Arufe, J.E. Castilla y León ante la recuperación económica. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 203-224.
- 1467
Ferraro, C. La realidad actual de la economía andaluza y perspectivas de futuro. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 57-68.
- 1468
Galiano, E. Incidencia espacial de la política turística. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 76-81.
- 1469
Galilea, S. Propuesta de reorganización regional para Chile. Una propuesta de descentralización regional efectiva. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 209-225.
- 1470
García Delgado, J.L. Madrid: una expansión menos diferente y más condicionada. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 287-302.
- 1471
García Lizana, A., Martín Reyes, G. y Fernández Morales, A. Las desigualdades

regionales externas y sus relaciones mutuas. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 27, may.-ago. 1990, Págs. 57-72.

1472

García Menéndez, J.R. Integración económica y política regional: la experiencia española en materia de políticas espaciales ante la ampliación comunitaria. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 161-162, oct.-nov. 1990, Págs. 42-65.

1473

García Tabuenca, A. El IMADE, un instrumento cualificado para la promoción del desarrollo regional de Madrid. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 184-189.

1474

García de Blas, A. Distribución espacial del mercado de trabajo: ¿se reducen los desequilibrios?. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 20-24.

1475

García de Fuentes, A. y Morales, J. Crisis y procesos territoriales. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 82, jul.-sep. 1990, Págs. 79-100.

1476

Garrocho, C. Servicios de salud y planeación regional en el Estado de México. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 33, may.-ago. 1990, Págs. 55-72.

1477

González Romero, A. y Calvo, J.L. Factores determinantes de la competitividad industrial. Análisis regional. *Economistas*. (España). Volumen Extraordinario, Núm. 47, diciembre 1990, Págs. 218-223.

1478

Hurtado, J. Probable contexto sociopolítico y económico del desarrollo local latinoamericano en los próximos 20 años. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 274-282.

1479

Iglesias Suárez, A., Olaya Iniesta, A. y Sanz Gómez, M. Castilla-La Mancha: reali-

dad y perspectivas. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 187-203.

1480

Landaburu, E. El Mercado Unico y las políticas regionales comunitarias: el caso de España. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 690, febrero 1991, Págs. 63-78.

1481

Leal, A., Galán, J.L., Valle, R., Martín Jiménez, F. y Rodríguez Félix, M. L. El perfil cultural de las grandes empresas en el entorno económico andaluz. Estado presente y tendencias de futuro. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 14, 1990, Págs. 13-40.

1482

Lerena, L.A. La Rioja. La frágil perfección de lo pequeño. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 365-376.

1483

López Pérez, F. El transporte aéreo regional ¿una necesidad para Andalucía?. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 14, 1990, Págs. 113-134.

1484

Lowder, S. El papel de las ciudades intermedias en el desarrollo regional: una comparación de cuatro ciudades de Ecuador. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 24, núm. 93, ene.-mar. 1991, Págs. 45-60.

1485

Martín Rodríguez, M. Las Cajas de Ahorro y la financiación de la economía andaluza. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 69-100.

1486

Martínez Estévez, A. y Pedreño Muñoz, A. Comunidad Valenciana: Crecimiento y crisis exportadora. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 379-396.

1487

Martínez de Alegría, P. y Beristain, I. Financiación de la industria en el País Vasco. *Economía Industrial*. (España). Núm. 273, may.-jun. 1990, Págs. 45-52.

- 1488
- Martín, P.** Programas económicos regionales de los partidos políticos. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 34-41.
- 1489
- Mattos, C.A. de** La descentralización, ¿nueva panacea para impulsar el desarrollo local?. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 237-255.
- 1490
- Mella, J.M.** Una reflexión sobre las implicaciones regionales de la política económica. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 16-19.
- 1491
- Miranda, R.N.** Avaliação do POLONOR-DESTE. *Revista Econômica do Nordeste*. (Brasil). Vol. 21, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 107-136.
- 1492
- Morillas, A. y Sánchez, J.** Situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en Andalucía. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 101-138.
- 1493
- Muns, J.** El futur econòmic de Catalunya en el context espanyol i europeu. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 13, gen.-abr. 1990, Págs. 21-33.
- 1494
- Muñoz Ciudad, C. y Becerra Domínguez, M.** Canarias, crecimiento con incertidumbre institucional. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 153-164.
- 1495
- Murteira, A. e Saraiva, J.** Contributos para uma estratégia de desenvolvimento para o Alentejo (I). *Economia. Questões Económicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 81, nov.-dez. 1989, Págs. 48-57.
- 1496
- Murteira, A. e Saraiva, J.** Contributos para uma estratégia de desenvolvimento para o Alentejo (II). *Economia. Questões Económicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 82, jan.-fev. 1990, Págs. 38-43.
- 1497
- Pampillón, R., Vega, J. y Espárrago, F.** La economía extremeña 1985-89: estructura y problemas. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 247-262.
- 1498
- Parellada, M., Costa, A. y Güell, X.** Economia i territori: vers un model de creixement equilibrat?. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 13, gen.-abr. 1990, Págs. 107-121.
- 1499
- Quintás, J.R.** La economía gallega en el final de los años ochenta. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 265-284.
- 1500
- Rabossi, A.** El Chaco: una economía "reajustada". *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 97, nov.-dic. 1990, Págs. 121-136.
- 1501
- Rapún Gárate, M.** La economía de Navarra durante el periodo 1985-1989. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 335-348.
- 1502
- Raymond, J.L.** El perfil coyuntural de las Comunidades Autónomas. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 62-74.
- 1503
- Rego, G.** Los desequilibrios regionales españoles. Una valoración autonómica de la concentración espacial del FEDER. *De Economía Pública*. (España). Núm. 9, 1990, Págs. 199-212.
- 1504
- Rocha, S.** Pobreza-renda e indicadores sociais como critérios complementares. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 4, dezembro 1990, Págs. 67-82.
- 1505
- Rodríguez, J. y Curbelo, J.L.** Cambio estructural y adaptabilidad de la economía an-

daluzá en los años ochenta. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Época, Núm. 28, sep.-dic. 1990, Págs. 139-155.

1506

Romeu, J. Las infraestructuras básicas en el Corredor del Henares como condicionantes de su posible desarrollo industrial. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 5, marzo 1991, Págs. 95-130.

1507

Ros, J. y Trigo, J. Els aspectes institucionals en la vida econòmica de Catalunya. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 13, gen.-abr. 1990, Págs. 137-154.

1508

Ruesga, S.M. La política de empleo y su impacto regional. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 82-89.

1509

Ruiz Avilés, P. Política agraria en Andalucía. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 94-99.

1510

Sabatini, F. Planificación del desarrollo regional en América Latina. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 33, may.-ago. 1990, Págs. 97-120.

1511

Sabatini, F. y Vergara, P. Medio ambiente y organización social para un desarrollo regional efectivo. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 6, núm. 2, agosto 1990, Págs. 11-32.

1512

Sáenz de Buruaga, G. Desarrollo regional: entre el mito del Primer Mundo y la necesidad del Tercer Sistema. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 6-11.

1513

Salamanca, F. y González, J.C. Intervenciones locales de contenido sociopoblacional. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 256-273.

1514

Sánchez Muñoz, M.P. El cambio técnico en la España del 92. Especial referencia a An-

dalucía. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 196-201.

1515

Serrano Sanz, J.M. Aragón: una década de crecimiento. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 101-114.

1516

Soms, E. Descentralización y gestión democrática. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990, Págs. 196-208.

1517

Steiner, M. y Belschan, A. Tipificación regional: interpretación económica y datos característicos. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 33, may.-ago. 1990, Págs. 35-54.

1518

Tió, C. Impacto regional de la política agraria. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 90-93.

1519

Vázquez Barquero, A. Dinámica regional y reestructuración productiva. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Época, Núm. 10, otoño 1990, Págs. 41-68.

1520

Velasco Barroetabeña, R., Díez López, M.A. y García Artetxe, I. Claroscuros en la recuperación y perspectivas de la economía vasca. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 351-362.

1521

Villaverde Castro, J. La economía de Cantabria: evolución y perspectivas. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 45, 1990, Págs. 167-184.

1522

Zaragoza, J.A. La aplicación del FEDER en España: evolución y perspectivas. *Economistas*. (España). Núm. 45-46, ago.-nov. 1990, Págs. 57-63.

1523

Zegarra, W. Participación campesina y concertación agraria en los nuevos gobiernos regionales. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 51, septiembre 1990, Págs. 63-72.

INDICE DE PUBLICACIONES PERIODICAS CONSIDERADAS

AFERS INTERNACIONALS. Centre d'Informació i Documentació internacionals a Barcelona (CIDOB), Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 20, 1991.
Referencias: 0181, 0182, 0216.

AGRICULTURA Y SOCIEDAD. Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 55, abr.-jun. 1990 al Núm. 57, oct.-dic. 1990.
Referencias: 0035, 0071, 0073, 0074, 0081, 0083, 0084, 0085, 0086, 0095, 0165, 0718, 1036, 1109, 1110, 1122, 1131, 1138, 1141, 1153, 1169, 1176.

ALTA DIRECCION. Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 152, jul.-ago. 1990 al Núm. 154, nov.-dic. 1990.
Referencias: 0685, 0874, 0875, 0884, 0885, 0887, 0888, 0889, 0898, 0900, 0910, 0925, 1007, 1014, 1026.

AMBIENTE Y DESARROLLO. Centro de Investigación y Planificación del Medio Ambiente (CIPMA), Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Vol. 6, núm. 1, abril 1990 al Vol. 6, núm. 3, diciembre 1990.
Referencias: 0286, 0291, 0307, 1058, 1059, 1062, 1184, 1195, 1196, 1198, 1206, 1207, 1215, 1216, 1219, 1220, 1221, 1222, 1239, 1240, 1241, 1411, 1511.

AMERICA INDIGENA. Instituto Indigenista Interamericano, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 50, núm. 1, ene.-mar. 1990.
Referencias: 1367.

ANÁLISE SOCIAL. Universidade de Lisboa, Instituto de Ciências Sociais, Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Série Terceira, Vol. 26, núm. 110, 1991.
Referencias: 0087, 0093, 0148, 0161, 0730.

APUNTES. Revista de Ciencias Sociales. Universidad del Pacífico, Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Núm. 25, Segundo Semestre, 1989 al Núm. 26, Primer Semestre, 1990.
Referencias: 0104, 0234, 0257, 0354, 0363, 0477, 0623, 0631, 0647, 0770, 0832, 0938, 1108.

BOLETIN DEL CIRCULO DE EMPRESARIOS. Círculo de Empresarios, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 52, Cuarto Trimestre, 1990.
Referencias: 0367, 0373, 0379, 0382, 0436, 0629, 0632, 0644, 0649, 0719, 0788, 0868, 1190, 1191, 1197, 1201, 1203, 1231.

BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS. Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas, Universidad Comercial de Deusto, Bilbao (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 45, núm. 141, diciembre 1990.
Referencias: 0134, 0533, 0930, 0931, 0932, 0933, 0934, 0935, 1002.

CAPITULOS DEL SELA. Sistema Económico Latinoamericano, Caracas (**Venezuela**).

Ediciones consultadas: Núm. 25, abr.-jun. 1990 al Núm. 26, jul.-sept. 1990.
Referencias: 0350, 0353, 0360, 0364, 0659, 0713, 0740, 0744, 0757, 0758, 0760, 0765, 0766, 0814, 0819, 0961, 0968, 0973, 0975, 0989, 1236.

CIENCIA ECONOMICA. Facultad de Economía, Universidad de Lima, Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Núm. 24, agosto 1991.
Referencias: 0191, 0340, 0445, 0575, 0679, 0805, 0922, 1456.

CIENCIAS ECONOMICAS. Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, San José (**Costa Rica**).

Ediciones consultadas: Vol. 10, núm. 1, Primer Semestre 1990 y Vol. 10, núm. 2, diciembre 1990.
Referencias: 0012, 0018, 0032, 0120, 0312, 0408, 0416, 0425, 0438, 0516, 0636, 0661, 0698, 0703, 0712, 0837, 0950, 0984, 1238.

CIUDAD Y TERRITORIO. Centro de Estudios de Administración Local, Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 85, verano 1990 y Núm. 86-87, otoño-invierno 1991.
Referencias: 0094, 0854, 1403, 1404, 1405, 1407, 1409, 1414, 1416, 1419, 1422, 1423, 1426, 1427, 1428, 1433, 1435, 1436.

COMERCIO EXTERIOR. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 40, núm. 12, diciembre 1990 al Vol. 41, núm. 6, junio 1991.
Referencias: 0260, 0289, 0294, 0313, 0326, 0346, 0356, 0404, 0411, 0474, 0610, 0666, 0678, 0680, 0686, 0690, 0694, 0695, 0725, 0731, 0735, 0751, 0831, 0841, 0847, 0978, 1012, 1017, 1020, 1044, 1048, 1095, 1105, 1115, 1119, 1121, 1125, 1126, 1144, 1145, 1148, 1158, 1171, 1199, 1246, 1265, 1336, 1339, 1368, 1370, 1371.

COYUNTURA ECONOMICA. Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá (**Colombia**).

Ediciones consultadas: Vol. 21, núm. 1, abril 1991 al Vol. 21 núm. 3, octubre 1991.

Referencias: 0329, 0330, 0332, 0335, 0342, 0343, 0348, 0357, 0359, 0734.

COYUNTURA ECONOMICA LATINOAMERICANA. Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá (**Colombia**).

Ediciones consultadas: Núm. 2, octubre 1991.

Referencias: 0265, 0300, 0349, 0413, 0607, 0667, 0689, 0691, 1001, 1096.

CRONICA TRIBUTARIA. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 60, 1989.

Referencias: 0570, 0579, 0586, 0587, 0593.

CUADERNOS DEL CLAEH. Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo (**Uruguay**).

Ediciones consultadas: Segunda Serie. Núm. 56, mayo 1991.

Referencias: 0173, 0205, 0207, 0231, 0240.

CUADERNOS DE ECONOMIA. Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Vol. 27, núm. 81, agosto 1990 al Vol. 27, núm. 82, diciembre 1990.

Referencias: 0439, 0441, 0550, 0594, 0736, 0800, 1018, 1069, 1139, 1157, 1327, 1333, 1335, 1349, 1369, 1373, 1374, 1376, 1377, 1378, 1379.

416

CUADERNOS DE ECONOMIA. Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 18, núm. 51, ene.-abr. 1990 al Vol. 18, núm. 53, sep.-dic. 1990.

1989.

Referencias: 0020, 0026, 0029, 0063, 0066, 0091, 0324, 0410, 0525, 0534, 0645, 0651, 0859, 0902, 0919, 0924, 0988, 1015, 1022, 1023, 1028, 1188, 1266, 1332, 1347, 1359, 1375, 1389.

CUADERNOS ECONOMICOS DE I.C.E. Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 46, sep.-dic. 1990.

Referencias: 0021, 0259, 0268, 0272, 0276.

CUADERNOS DEL ESTE. Centro de Estudios de Países del Este, Departamento de Economía Internacional y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 3, 1991.

Referencias: 0133, 0139, 0143, 0193, 0239, 0322, 0683, 0826, 1038.

DADOS. Revista de Ciências Sociais. Instituto Universitário de Pesquisas, Rio de Janeiro (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 33, núm. 3, 1990

Referencias: 0068, 0096, 0155, 0198, 0628, 1270, 1384.

DEBATS. Institució Valenciana d' Estudis i Investigació, Valencia (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 33, septiembre 1990 y Núm. 34, diciembre 1990.

Referencias: 0080, 0170, 0245, 0323.

DESARROLLO. Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid, (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 18-19, 1991.

Referencias: 0152, 0241, 0261, 0333, 0355, 0806, 1319.

DESARROLLO ECONOMICO. Revista de Ciencias Sociales. Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), Buenos Aires (**Argentina**).

Ediciones consultadas: Vol. 30, núm. 117, abr.-jun. 1990 al Vol. 30, núm. 119, oct.-dic. 1990.

Referencias: 0167, 0204, 0214, 0391, 0418, 0614, 0619, 0655, 0673, 0861, 0943, 0963, 1061, 1251, 1267, 1275, 1298, 1331.

DESARROLLO Y SOCIEDAD. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá (**Colombia**).

Ediciones consultadas: Núm. 26, septiembre 1990.

Referencias: 0362, 0464, 0469, 0951, 1074, 1154, 1341, 1361, 1390, 1417.

ECONOMIA. Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Vol. 13, núm. 25, junio 1990.

Referencias: 0053, 0955.

ECONOMIA. Faculdade de Ciências Humanas, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Vol. 14, núm. 1, janeiro 1990.

Referencias: 0089, 0656, 0688.

ECONOMIA Y DESARROLLO. Facultad de Economía, Universidad de La Habana, La Habana (**Cuba**).

Ediciones consultadas: Núm. 1, 1990.

Referencias: 0345, 0523, 0787, 0804, 1005.

ECONOMIA INDUSTRIAL. Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 273, may.-jun. 1990 al Núm. 276, nov.-dic. 1990.

Referencias: 0510, 0512, 0524, 0705, 0871, 0896, 0899, 0901, 0949, 0962, 0964, 0965, 0966, 0970, 0971, 0974, 0979, 0980, 0991, 0995, 0996, 0997, 1009, 1011, 1016, 1024, 1035, 1037, 1040, 1041, 1042, 1054, 1055, 1487.

DE ECONOMIA PUBLICA. Departamento de Hacienda y Finanzas, Diputación Foral de Vizcaya, Bilbao (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 9, 1990 y Núm. 10, 1991.

Referencias: 0467, 0468, 0471, 0502, 0555, 0574, 0581, 0582, 0583, 0584, 0596, 0597, 0602, 0606, 0618, 0746, 0897, 0912, 1434, 1503.

ECONOMIA. Questões Económicas e Sociais. Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 81, nov.-dez. 1989 y Núm. 82, jan.-feb. 1990.

Referencias: 0136, 0137, 0297, 0298, 1185, 1495, 1496.

ECONOMIA Y SOCIEDAD. Dirección General de Economía y Planificación, Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 5, marzo 1991.
Referencias: 0282, 0522, 0998, 1047, 1329, 1391, 1413, 1454, 1465, 1506.

ECONOMIA E SOCIOLOGIA. Instituto Superior Económico e Social, Evora (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 50, 1990.
Referencias: 0517, 1114, 1152.

ECONOMIA Y SOCIOLOGIA DEL TRABAJO. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 10, diciembre 1990.
Referencias: 0163, 1289, 1292, 1293, 1294, 1295, 1296, 1297, 1299, 1301, 1303, 1306.

ECONOMICA. Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, La Plata (**Argentina**).

Ediciones consultadas: Vol. 35, núm. 1-2, 1989.
Referencias: 0022, 0059, 0117, 0394, 0427, 1302, 1399.

ECONOMISTAS. Colegio de Economistas de Madrid, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 45-46, ago.-nov. 1990 y Núm. 47, Volumen Extraordinario, diciembre 1990.
Referencias: 0304, 0383, 0487, 0496, 0532, 0537, 0567, 0601, 0609, 0648, 0664, 0692, 0723, 0775, 0821, 0822, 0827, 0845, 0846, 0869, 0873, 0879, 0941, 0942, 0944, 0952, 0958, 0982, 0986, 0987, 0993, 1029, 1033, 1050, 1052, 1057, 1064, 1067, 1070, 1071, 1073, 1082, 1140, 1156, 1161, 1183, 1218, 1224, 1225, 1228, 1237, 1272, 1277, 1278, 1441, 1442, 1449, 1455, 1457, 1464, 1468, 1473, 1474, 1477, 1488, 1490, 1508, 1509, 1512, 1514, 1518, 1522.

ESTUDIOS CENTROAMERICANOS-ECA. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", San Salvador (**El Salvador**).

Ediciones consultadas: Núm. 498-499, abr.-may. 1990.
Referencias: 0140, 0153, 0244, 0246.

ESTUDIOS CIEPLAN. Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Núm. 30, diciembre 1990 y Núm. 31, Especial, marzo 1991.
Referencias: 0108, 0149, 0160, 0284, 0347, 0366, 0401, 0415, 0460, 0493, 0620, 0634, 0642, 0652, 0890, 1338, 1340, 1380, 1382, 1383, 1385, 1392, 1397.

ESTUDIOS SOBRE CONSUMO. Instituto Nacional del Consumo, Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 18, agosto 1990 y Núm. 19, diciembre 1990.
Referencias: 0737, 0927.

ESTUDIOS DEMOGRAFICOS Y URBANOS. El Colegio de México, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 2, may.-ago. 1990.
Referencias: 1072, 1412, 1415, 1437.

ESTUDIOS DE ECONOMIA. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Vol. 18, núm. 1, junio 1991.
Referencias: 0019, 0420, 0542, 0916, 1282, 1358, 1400.

ESTUDIOS INTERNACIONALES. Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Vol. 23, núm. 91, jul.-sep. 1990 y Vol. 23, núm. 92, oct.-dic. 1990.
Referencias: 0192, 0218, 0221, 0249, 0250, 0251, 0253, 0254, 0308, 0633, 0672, 0754, 0853, 0857.

ESTUDIOS SOCIALES. Corporación de Promoción Universitaria, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Núm. 64, Segundo Semestre 1990.
Referencias: 0047, 0175.

ESTUDIOS SOCIALES CENTROAMERICANOS. Secretaría General del Consejo Superior Universitario Centroamericano, San José (**Costa Rica**).

Ediciones consultadas: Núm. 54, sep.-dic. 1990.
Referencias: 0159, 0219, 0220, 0237.

ESTUDIOS TERRITORIALES. Instituto del Territorio y Urbanismo, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 33, may.-ago. 1990 y Núm. 34, sep.-dic. 1990.
Referencias: 1202, 1209, 1210, 1330, 1421, 1448, 1476, 1510, 1517.

ESTUDOS DE ECONOMIA. Instituto Superior de Economía, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Vol. 10, núm. 4, jul.-set. 1990.
Referencias: 0504, 1051, 1087, 1167, 1285.

ESTUDOS ECONÔMICOS. Instituto de Pesquisas Econômicas, São Paulo (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 20, núm. 1, jan.-abr. 1990 y Vol. 20, núm. 2, mai.-ago. 1990.
Referencias: 0007, 0009, 0017, 0034, 0038, 0050, 0055, 0060, 0098, 0105, 0106, 0112, 0338, 0499, 0507, 0577, 0640, 0675, 0801, 0808, 0953, 1063, 1102, 1104, 1305, 1313.

FINANZAS PUBLICAS. Facultad de Economía, Universidad de Lima, Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Núm. 9, enero 1991.
Referencias: 0142, 0397, 0462, 0817, 0855.

FORO INTERNACIONAL. El Colegio de México, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 31, núm. 1, jul.-sep. 1990 y Vol. 31, núm. 2, oct.-dic. 1990.
Referencias: 0172, 0188, 0199, 0202, 0247, 0377, 0646, 0729, 0756, 0960.

HACIENDA PUBLICA ESPAÑOLA. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 117, 1991.
Referencias: 0016, 0023, 0028, 0141, 0433, 0449, 0589, 0590, 0591, 0624, 1258, 1315, 1387, 1396, 1452.

HACIENDA PUBLICA ESPAÑOLA. Monografías. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 1, 1991.
Referencias: 0076, 0088, 0092, 0100.

HOMINES. Revista de Ciencias Sociales. Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Juan (**Puerto Rico**).

Ediciones consultadas: Vol. 14, núm. 1, agosto 1990.
Referencias: 0278, 0732, 0858.

ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 21, 1990.
Referencias: 0865, 0866, 0894.

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 688, diciembre 1990 al Núm. 694, junio 1991.

Referencias: 0001, 0002, 0003, 0005, 0006, 0008, 0010, 0014, 0025, 0041, 0043, 0049, 0052, 0062, 0132, 0138, 0186, 0256, 0371, 0375, 0376, 0378, 0380, 0381, 0384, 0386, 0390, 0392, 0456, 0480, 0486, 0503, 0506, 0515, 0518, 0519, 0520, 0521, 0528, 0530, 0535, 0538, 0539, 0540, 0543, 0544, 0545, 0546, 0547, 0548, 0549, 0551, 0552, 0553, 0554, 0556, 0557, 0559, 0560, 0561, 0564, 0612, 0621, 0653, 0654, 0660, 0665, 0674, 0699, 0707, 0708, 0709, 0710, 0715, 0738, 0749, 0753, 0780, 0785, 0809, 0828, 0838, 0839, 0840, 0842, 0843, 0844, 0872, 0878, 0883, 0886, 0903, 0904, 0905, 0906, 0907, 0908, 0909, 0911, 0913, 0914, 0915, 0917, 0920, 0921, 0967, 0994, 1008, 1019, 1043, 1066, 1068, 1075, 1079, 1086, 1182, 1227, 1232, 1244, 1248, 1354, 1388, 1480.

INTEGRACION LATINOAMERICANA. Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires (**Argentina**).

Ediciones consultadas: Vol. 15, núm. 160, septiembre 1990 al Vol. 15, núm. 163, diciembre 1990.
Referencias: 0183, 0252, 0663, 0671, 0716, 717, 0721, 0736, 0739, 0742, 0743, 0748, 0759, 0761, 0769, 0849, 0850, 1245, 1472.

INVESTIGACION AGRARIA. Economía. Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 2, diciembre 1990.
Referencias: 0454, 0466, 1094, 1098, 1103, 1123.

INVESTIGACION ECONOMICA. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 49, núm. 192, abr.-jun. 1990 y Vol. 49, núm. 193, jul.-sep. 1990.
Referencias: 0030, 0031, 0033, 0109, 0130, 0274, 0358, 0419, 0568, 0670, 0677, 0681, 0701, 0798, 0812, 0945, 0946, 0957, 1006, 1118, 1137, 1147, 1179, 1276, 1286, 1393, 1410.

INVESTIGACIONES ECONOMICAS. Fundación Empresa Pública, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 2, mayo 1991.

Referencias: 0693, 1083, 1084, 1089, 1194, 1217, 1252.

LECTURAS DE ECONOMIA. Centro de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquía, Medellín (**Colombia**).

Ediciones consultadas: Núm. 32-33, may.-dic. 1990.
Referencias: 0037, 0054, 0111, 0171, 0399, 0455, 1226

MONEDA Y CREDITO. Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 190, 1990.
Referencias: 0479, 0488, 0497, 0509, 0562, 0565, 0771, 0923.

MONETARIA. Centro de Estudios Latinoamericanos (CEMLA), México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 13, núm. 3, jul.-sep. 1990 y Vol. 13, núm. 4, oct.-dic. 1990.

Referencias: 0339, 0429, 0481, 0484, 0526, 0779, 0791, 0793, 0803, 0825.

NOVOS ESTUDOS CEBRAP. Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP), São Paulo (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Núm. 30, julho 1991.
Referencias: 0069, 0189, 0228, 0233.

NUEVA SOCIEDAD. Caracas (**Venezuela**).

Ediciones consultadas: Núm. 108, jul.-ago. 1990 al Núm. 110, nov.-dic. 1990.

Referencias: 0124, 0126, 0179, 0243, 0255, 0292, 0368, 0450, 1204, 1213, 1342.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA. FIES/CECA, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 45, 1990.
Referencias: 0277, 1438, 1440, 1443, 1444, 1450, 1458, 1466, 1470, 1479, 1482, 1486, 1494, 1497, 1499, 1501, 1502, 1515, 1520, 1521.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA. Suplementos sobre el Sistema Financiero. FIES/CECA, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 33, 1991.
Referencias: 0370, 0490, 0572, 1230.

PAPERS. Revista de Sociología. Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 35, 1990.
Referencias: 0177, 0213, 0232, 0351, 1353.

PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO. Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 20, núm. 1, abril 1990 y Vol. 20, núm. 2, agosto 1990.

Referencias: 0077, 0115, 0262, 0331, 0387, 0437, 0443, 0448, 0451, 0452, 0458, 0463, 0495, 0558, 0608, 0617, 0630, 0797, 0810, 0830, 1243, 1274, 1283, 1300, 1337, 1348, 1394, 1395.

PLANEAMENTO. Departamento Central de Planeamento, Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Vol. 12, núm. 1-2, mar.-jul. 1990.
Referencias: 0369, 0395, 0396, 0939, 1046, 1233, 1284, 1307.

PLANEJAMENTO E POLÍTICAS PÚBLICAS. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, Brasília (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Núm. 4, dezembro 1990.
Referencias: 0283, 0615, 0622, 0635, 1334, 1401, 1425, 1504.

POLEMICA. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), San José (**Costa Rica**).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Núm. 12, sep.-dic. 1990.
Referencias: 0225, 0682, 1013.

PRESUPUESTO Y GASTO PUBLICO. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 3, 1991.
Referencias: 0605, 0638, 0720, 0969, 1078, 1081, 1316, 1326.

PROBLEMAS DEL DESARROLLO. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 21, núm. 81, abr.-jun. 1990 al Vol. 21, núm. 83, oct.-dic. 1990.
Referencias: 0061, 0303, 0372, 0389, 0527, 0566, 0627, 0722, 0726, 0727, 0741, 0750, 0755, 0762, 0778, 0802, 0820, 0947, 1034, 1049, 1056, 1113, 1229, 1317, 1461, 1475.

PROPOSICIONES. Documentación Estudios Educación SUR, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Núm. 20, septiembre 1991.
Referencias: 0196, 0990, 1045.

REALIDAD ECONOMICA. Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires (**Argentina**).

Ediciones consultadas: Núm. 96, sep.-oct. 1990 y Núm. 97, nov.-dic. 1990.
Referencias: 0121, 0122, 0125, 0135, 0328, 0424, 0489, 0625, 0643, 0940, 0956, 1000, 1127, 1402, 1500.

RECERQUES. Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 24, 1991.
Referencias: 0078, 0082, 1269.

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. Banco Central de Venezuela, Caracas (**Venezuela**).

Ediciones consultadas: Vol. 4, núm. 2, abr.-jun. 1989 al Vol. 5, núm. 2, abr.-jun. 1990.
Referencias: 0004, 0027, 0042, 0057, 0065, 0113, 0266, 0288, 0293, 0295, 0317, 0327, 0352, 0400, 0407, 0426, 0444, 0459, 0461, 0465, 0472, 0478, 0483, 0485, 0491, 0494, 0498, 0676, 0696, 0697, 0702, 0747, 0752, 0774, 0776, 0782, 0783, 0789, 0796, 0811, 0835, 0856, 0983, 1053, 1080, 1111, 1117, 1186, 1234, 1271.

REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA. Instituto Brasileiro de Economia, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 44, núm. 3, jul.-set. 1990 y Vol. 44, núm. 4, out.-dez. 1990.

Referencias: 0045, 0103, 0263, 0273, 0281, 0306, 0398, 0402, 0423, 0431, 0446, 0453, 0501, 0563, 0569, 0576, 0598, 0604, 0650, 0777, 0792, 0816, 0818, 0892, 0918, 1260.

REVISTA BRASILEIRA DE ESTUDOS POLITICOS. Faculdade de Direito, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Núm. 71, julho 1990.
Referencias: 0374, 0976, 1032, 1208.

REVISTA DO CENTRO DE ESTUDOS ECONOMIA E SOCIEDADE. Centro de Estudos Economia e Sociedade (CESO), Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 2, maio 1990 y Núm. 3, novembro 1990.
Referencias: 0123, 0128, 0145, 0174, 0271, 0290, 0299, 0412, 0421, 0764, 0836, 0864, 0937, 0972, 0992, 1010.

REVISTA CENTROAMERICANA DE ECONOMIA. Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Tegucigalpa (**Honduras**).

Ediciones consultadas: Vol. 11, núm. 32, may.-ago. 1990 y Vol. 11, núm. 33, sep.-dic. 1990.
Referencias: 0114, 0500, 0641, 0848, 1106, 1279, 1430.

REVISTA DE LA CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Núm. 41, agosto 1990 al Núm. 43, abril 1991.
Referencias: 0013, 0040, 0044, 0156, 0212, 0280, 0287, 0301, 0309, 0315, 0341, 0361, 0414, 0417, 0428, 0447, 0626, 0637, 0639, 0657, 0662, 0668, 0669, 0684, 0711, 0728, 0745, 0767, 0768, 0823, 0860, 0862, 1039, 1112, 1192, 1200, 1343, 1351, 1386, 1460.

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Costa Rica, San José (**Costa Rica**).

Ediciones consultadas: Núm. 44, junio 1989 al Núm. 49-50, sep.-dic. 1990.
Referencias: 0118, 0119, 0180, 0209, 0215, 0385, 0406, 0790, 0815, 1128, 1170, 1249, 1250, 1321, 1322, 1345, 1363, 1459.

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES. Centro de Investigaciones Sociales, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras (**Puerto Rico**).

Ediciones consultadas: Vol. 28, núm. 1-2, ene.-jun. 1989 y Vol. 28, núm. 3-4, jul.-dic. 1989.
Referencias: 0150, 0187, 0190, 0230, 0337, 1360.

REVISTA CRITICA DE CIÊNCIAS SOCIAIS. Centro de Estudos Sociais, Coimbra (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 30, junho 1990.
Referencias: 0129, 0217, 1429.

REVISTA DE ECONOMIA. Consejo General de Colegios de Economistas de España, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 7, Cuarto Trimestre 1990 y Núm. 8, Primer Trimestre 1991.
Referencias: 0011, 0067, 0334, 0536, 0867, 0870, 0877, 0893, 0895, 0926, 0929, 0999, 1076, 1088, 1318, 1323, 1324.

REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA. Centro de Economía Política, São Paulo (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 10, núm. 40, out.-dez. 1990 al Vol. 11, núm. 42, abr.-jun. 1991.

Referencias: 0024, 0039, 0046, 0051, 0056, 0058, 0064, 0070, 0365, 0393, 0403, 0430, 0442, 0482, 0505, 0511, 0588, 0603, 0611, 0616, 0773, 0795, 0807, 0813, 1025, 1129, 1168, 1235.

0217, 0267, 0370, 0400, 0531, 0598, 0604, 0619, 0633, 0636, 0661, 0701, 0733, 0873.

REVISTA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL. Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasilia (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 28, núm. 2, abr.-jun. 1990.

Referencias: 0270, 0305, 1031, 1099, 1132, 1133, 1135, 1160, 1172, 1175, 1177, 1178, 1372.

REVISTA ECONÔMICA DE CATALUNYA. Col·legi d'Economistes de Catalunya, Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 13, gen.-abr. 1990.

Referencias: 0036, 0269, 0513, 1493, 1498, 1507.

REVISTA ECONÔMICA DO NORDESTE. Banco do Nordeste do Brasil, Fortaleza (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 21, núm. 1, jan.-mar. 1990.

Referencias: 0571, 1021, 1174, 1398, 1446, 1491.

REVISTA ESPAÑOLA DE ECONOMIA. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Vol. 8, núm. 1, 1991.

Referencias: 0457, 0475, 0613, 0954.

REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 50, abr.-jun. 1990 al Núm. 52, oct.-dic. 1990.

Referencias: 0147, 0168, 0169, 0176, 0194, 0200, 0208, 0211, 0222, 0224, 0229, 1134, 1257, 1263.

REVISTA DE ESTUDIOS AGRO-SOCIALES. Secretaría General Técnica, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 152, abr.-jun. 1990 al Núm. 154, oct.-dic. 1990.

Referencias: 0267, 0470, 0658, 0687, 0851, 0852, 0928, 1091, 1092, 1093, 1097, 1100, 1101, 1107, 1116, 1124, 1130, 1142, 1143, 1146, 1149, 1150, 1151, 1162, 1163, 1164, 1165, 1166, 1187, 1189, 1212, 1223, 1247, 1253, 1256.

REVISTA DE ESTUDIOS ANDALUCES. Universidad de Sevilla, Sevilla (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 14, 1990.

Referencias: 0880, 1211, 1214, 1462, 1481, 1483.

REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Nueva Epoca, Núm. 70, oct.-dic. 1990.

Referencias: 0201.

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES. Universidades de Andalucía, Málaga (**España**).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Núm. 27, may.-ago. 1990 y Núm. 28, sep.-dic. 1990.

Referencias: 0422, 0514, 0531, 0981, 1255, 1281, 1255, 1281, 1362, 1451, 1453, 1463, 1467, 1471, 1485, 1492, 1505.

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL. CESI-JESPRES, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 45, núm. 179, jul.-sep. 1990 y Vol. 45, núm. 180, oct.-dic. 1990.

Referencias: 0015, 0048, 0151, 0891, 1155, 1344, 1346, 1365.

REVISTA DE HISTORIA ECONOMICA. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 8, núm. 3, otoño 1990.

Referencias: 0075, 0079, 0090, 0099, 0102, 0116.

REVISTA DE HISTÓRIA ECONÓMICA E SOCIAL. Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 27, set.-dez. 1989.

Referencias: 0158, 0235, 0275, 1254, 1424.

REVISTA DEL IDIS. Instituto de Investigaciones Sociales (IDIS), Universidad de Cuenca, Cuenca (**Ecuador**).

Ediciones consultadas: Núm. 23, septiembre 1989 y Núm. 24, octubre 1989.

Referencias: 0223, 1325, 1364.

REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS. Instituto de Estudios Económicos, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 1, 1991.

Referencias: 0529, 0573, 0580, 0585, 0592, 0595, 0599, 0724, 0733, 0763, 0772, 0824, 0829, 0833.

REVISTA INTERAMERICANA DE PLANIFICACION. Sociedad Interamericana de Planificación, Guatemala (**Guatemala**).

Ediciones consultadas: Vol. 23, núm. 91-92, jul.-dic. 1990 y Vol. 23, núm. 93, ene.-mar. 1991.

Referencias: 0144, 0154, 0197, 0279, 0285, 0296, 0314, 0316, 0318, 0319, 0320, 0321, 0336, 0476, 0985, 1004, 1027, 1060, 1120, 1259, 1309, 1312, 1320, 1328, 1350, 1352, 1420, 1445, 1447, 1469, 1478, 1484, 1489, 1513, 1516.

REVISTA INTERNACIONAL DE CIENCIAS SOCIALES. Centre UNESCO de Catalunya, Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 126, diciembre 1990.

Referencias: 1308, 1310, 1311, 1314, 1381.

REVISTA INTERNACIONAL DE SOCIOLOGIA. Instituto de Estudios Sociales Avanzados, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 47, núm. 4, oct.-dic. 1989.

Referencias: 0131, 0310, 0325, 1268.

REVISTA LATINOAMERICANA DE ESTUDIOS URBANO-REGIONALES. EURE. Instituto de Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Vol. 16, núm. 50, diciembre 1990.
Referencias: 0227, 1205, 1431, 1432.

REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA. Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 52, núm. 2, abr.-jun. 1990 y Vol. 52, núm. 3, jul.-sep. 1990.
Referencias: 0101, 0107, 0178, 0203, 0210, 0242, 0863, 0876, 0882, 1065, 1077, 1085, 1173, 1180, 1273, 1180, 1273, 1288, 1290, 1291, 1304, 1406, 1408, 1418, 1439.

REVISTA DE OCCIDENTE. Fundación José Ortega y Gasset, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 120, mayo 1991.
Referencias: 0236.

REVISTA PARAGUAYA DE SOCIOLOGIA. Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (**Paraguay**).

Ediciones consultadas: Vol. 27, núm. 78, may.-ago. 1990.
Referencias: 0195, 1366.

REVISTA DE SEGURIDAD SOCIAL. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 43-44, jul.-dic. 1989.
Referencias: 1355, 1356, 1357.

SISTEMA. Revista de Ciencias Sociales. Fundación Sistema, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 98, septiembre 1990 y Núm. 99, noviembre 1990.
Referencias: 0146, 0157, 0162, 0164, 0206, 0302, 0344.

SOCIALISMO Y PARTICIPACION. Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP), Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Núm. 51, septiembre 1990 y Núm. 52, diciembre 1990.
Referencias: 0184, 0238, 0248, 0311, 0434, 0492, 0784, 1136, 1181, 1523.

SOCIOLOGIA DEL TRABAJO. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Nueva Epoca, Núm. 10, otoño 1990 y Nueva Epoca, Núm. 11, invierno 1991.
Referencias: 0072, 0881, 0936, 0948, 1003, 1030, 1090, 1242, 1261, 1262, 1264, 1280, 1287, 1519.

SUMA. Centro de Investigaciones Económicas (CINVE), Montevideo (**Uruguay**).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 9, octubre 1990.
Referencias: 0388, 0405, 0435, 0473.

TAREAS. Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA), Panamá (**Panamá**).

Ediciones consultadas: Núm. 75, may.-ago. 1990 y Núm. 76, sep.-dic. 1990.
Referencias: 0127, 0166, 0185, 0226, 0977, 1193.

EL TRIMESTRE ECONOMICO. Fondo de Cultura Económica, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 57, núm. 228, oct.-dic. 1990 y Vol. 57, Número Especial, diciembre 1990.
Referencias: 0110, 0258, 0264, 0409, 0432, 0440, 0508, 0541, 0578, 0600, 0700, 0704, 0706, 0714, 0781, 0794, 0799, 0834, 0959, 1159.

INDICE DE AUTORES DE LOS ARTICULOS CONSIDERADOS

- Aboites, G., 1012, 1121
Abramovay, R., 0017, 1102
Acevedo, R., 0397, 0817
Acuña, O., 0018
Achurra, J.L., 1355
Affonso, R., 0615, 0622
Aganbeguian, A., 0123
Aguilar, M., 0385
Aguiló, E., 1064, 1438
Aguirre Rojas, C.A., 0101
Ainstein, L., 1403
Alba Vega, C., 0863, 1439
Albisu, L.M., 1097, 1098
Alcaide Inchausti, J., 0277, 1440
Alcázar, L., 0257, 0623
Alcina, J., 1404
Aldeanueva, A., 1224
Alderman, H., 1335, 1369
Almeida, A.A. de, 0836
Almodóvar, A., 0034
Alonso, A., 0230
Alonso, L.E., 0035, 0165
Alonso Rodríguez, J.A., 0692, 0846
Altarriba, J., 0924
Alvarado, E., 1140, 1441
Alvarez, J.A., 0510, 0962
Alvarez Arza, M., 1442
Alvarez González, L.J., 0613
Alvarez Pinilla, A., 0454, 1091, 1103
Amaral, S., 0102
Amín, S., 0278, 0858
Andreff, W., 0133
Arana, M., 1405
Aranda, J., 1443
Arango de Maglio, A., 0956
Arboleda, C., 0166
Ardeo, V., 0338, 0801
Arestis, Ph., 0023
Argandoña, A., 0001, 0367
Argemí, Ll., 0036
Argimón, I., 0567
Arias, C., 0454, 1103
Arista, J., 0477
Arnaudo, A.A., 0427
Arnés, H., 0991
Arraes, M.-C., 0791
Arriaga, E., 1044
Arroyo, F., 0361
Arroyo, G., 1045
Artiaga, A., 0071
Asquith, D., 0907
Assael, H., 0428
Astudillo, M., 0568
Auler, F., 0918
Aunós, A., 1189
Auriolés Martín, J., 1444
Avila, A., 0957
Ayerbe, F.J., 0902
Ayet, C., 0998, 1047
Aznar, L., 0167
Azpiazu, D., 0963
Bacha, E.L., 0258, 0511, 0792, 0818
Badham, R.J., 0992
Badosa, J., 1225
Baganha, M., 1254, 1424
Bailey, J., 0188
Bajo, O., 0693
Ballesteros, F., 0793
Banco de México, 0326
Banco Nacional de Comercio Exterior, 0694
Bandrés, E., 1315, 1387
Baño, R., 0168
Barata, J., 1046, 1284
Barbadillo, P., 0169
Barbera, M., 0657
Barberá, S., 0002, 1318, 1388
Barbosa, F. de H., 0398, 0569
Barbosa, R.A., 0716
Barbot Campos e Matos, M.C., 1104
Barceló, A., 0066
Barceló, L.V., 0658
Barceló, M., 1037
Barea, J., 1326
Barkin, D., 1105
Baró, J., 1389
Barrada, A., 1316
Barrera, C.A., 0717
Barrera, M., 0144, 0279
Barros, R.P. de, 1274, 1283
Baselga, I., 1190
Basombrío, I., 0659

- Basualdo, E., 0963
 Batista Jr., P.N., 0603, 0616
 Batt, R., 1105
 Bauer, M., 1065, 1406
 Baumeister, E., 1106
 Becerra Domínguez, M., 1494
 Becker, K., 0660, 1066
 Becker, R.A., 0259
 Bedrack, M., 0314, 1445
 Bekerman, M., 0260, 0695
 Belschan, A., 1517
 Bello, L., 0925
 Bello Rodríguez, O., 0478, 0983
 Benedetti, S., 1220, 1241
 Benítez, A., 0037
 Benítez Rochel, J.J., 0624
 Benito del Pozo, C., 0072
 Berbel, J., 0466
 Berenguer, E., 1191
 Bergés, A., 0509, 0537, 0539, 0923
 Bericat, E., 0936
 Beristain, I., 0970, 1487
 Bermejo, J., 0570
 Bermejo, L., 0613
 Bernal, C.E., 1001
 Berríos, R., 0124
 Berten, A., 0231
 Bertrand, M., 1407
 Bezerra, A., 0571, 1446
 Bianchi, A.M., 0038
 Biekart, K., 0181
 Bingham, T.R.G., 0479
 Blamström, M., 0661, 0837
 Blanco, J., 1287
 Blanco Con, A., 0327, 0774
 Blasí, C., 1107
 Bocco, A., 0328, 0625
 Boissieu, C. de, 0480, 0538
 Boltvinik, J., 0474, 1336
 Bonasewicz, A., 1447
 Borda, S., 1108
 Borensztein, E., 0794
 Borges Ferreira, A.H., 0039
 Borio, C.E.V., 0429, 0481
 Borrell, J., 0572
 Botero, J., 0455, 1226
 Bote, V., 1067
 Botos, B., 0134
 Bousquet, L., 0540
 Bouzas, R., 0819
 Boyd, J.H., 0259
 Bracho, J., 1304
 Bradford, C.I., 0261
 Brandão, A., 0864, 0937
 Brandão, A.S.P., 0398, 0569
 Brandão, M. de F., 0034
 Brennan, M.J., 0903
 Bresser, L.C., 0482, 0626
 Bretón, V., 0073, 1141
 Briz, J., 1092, 1107
 Brodersohn, M., 0604
 Brunner, J.J., 0232
 Bueno, E., 0865
 Buesa, M., 0993
 Buitelaar, R., 0662
 Burgos, J., 0386, 0456, 0775, 1227
 Büschgen, H.E., 0512, 0964
 Bustamante, F., 0938
 Bustamante, M.I., 1192
 Butelmann, A., 0366, 0652

 Caballero, P., 1123
 Cabral, A., 1109
 Cabrera, M., 1193
 Cabrer, B., 0467, 0471
 Cabrillo, F., 0003
 Cadena Pérez-Campos, L., 1085
 Calado, C., 1185
 Calatrava, J., 1142, 1247
 Calcagno, E., 0280
 Calcedo, V., 0718, 1110
 Cals, J., 0513
 Calvo, A., 1248
 Calvo, J., 0074
 Calvo, J.L., 0944, 1477
 Calvo, L.A., 1249, 1250
 Callealta, F.J., 1451
 Calleja, A., 0719
 Camacho, E., 1081
 Cámara, R., 1211
 Camarena, M., 1408
 Camargo, J.M., 1300
 Campayo, C., 0514
 Campuzano Montoya, I., 1288
 Cano, W., 1448
 Cantwell, J., 0653, 0994
 Cañas, J.A., 1093, 1094
 Caraveo, F. de J., 0841, 1115
 Carbajo, A., 1057, 1228
 Carbajo, D., 1449
 Carbajo, J.C., 1194
 Carbonell, J.I., 0914
 Cardoso, E., 1337
 Cardoso, E.A., 0103, 0281
 Carmi, S., 0170
 Carmona, S., 0926, 0929
 Carneiro dos Santos, G., 0795
 Carnota, O.E., 0135

Carpentier, M., 0995
 Carpio, M., 0605, 0720
 Carrasquilla, A., 0171, 0399
 Carrau, J.M., 1450
 Carrilho, M.J., 0395, 1307
 Cartay, R., 0696, 1111
 Carvalho, C.S., 0136, 0137
 Carvalho, F.J.C. de, 0430
 Carvalho, M.L. da S., 1152
 Casado, A., 0996
 Casado Alonso, H., 0075
 Casares, J., 1068
 Casas, J.M., 1451
 Casas, M.E., 1289
 Castañeda, G., 0541
 Castañeda, T., 1327
 Castañer, J.A., 0663, 0721
 Castaño, E., 0455, 1226
 Castellanos, D.L., 0697
 Castellote, V., 1356
 Castells, A., 1452
 Castilla, A., 0866
 Castillo, F. del, 0522
 Castillo, J.J., 0867
 Castro, P., 0997
 Castro Rea, J., 0172
 Cattanero, C., 0040, 1112
 Caumel, E., 0664
 Cazorla, J., 1362, 1453
 Cebreira, J.I., 0665
 Ceceña, A.E., 0820
 Ceceña, J.L., 0722
 Ceceñas, J., 1144
 Celada, F., 0998, 1047, 1454
 Celedón, C., 0329, 0366, 0652
 Cienfuegos, J.R., 0965
 Cirio, F.M., 1143
 Clavera, J., 0723
 Clemente R., L.A., 0400, 0472, 0796
 Clichevsky, N., 1409
 Cnossen, S., 0573, 0724
 Coloma C., F., 1069
 Colomé, J., 0082
 Comas d'Argemir, D., 1169
 Comín, F., 0076
 Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 0666, 0725, 1095, 1338
 Companys, R., 0999
 Conferencia Regional sobre la Pobreza en América Latina y el Caribe, 1339
 Contreras, C., 0574, 0606
 Contreras, D., 0467, 0471
 Contreras, J., 1169
 Coraggio, J.L., 0173
 Corchón, L.C., 0468
 Cordero, A., 1345
 Cordero, G., 1455
 Cordón, T., 1163
 Comejo, E., 0575, 1456
 Cornejo, S.A., 0627, 1229
 Cornia, G.A., 0401, 1340
 Corona, A., 1410
 Corona, J.F., 0041
 Correa, C.M., 1000
 Correa, P., 0330, 0607
 Correia, J., 0145, 0174
 Corra, B., 0726, 1113
 Cortes Neri, M., 0431, 0576
 Costa C., R., 0483
 Costa, A., 0269, 1498
 Costa, M.T., 0868
 Coste, R., 0484
 Couffignal, G., 1290
 Cova, J., 0485, 0776
 Crane, C., 0667
 Crego, C.R., 0777
 Crespo, S., 0146
 Cribari Neto, F., 0331, 0387
 Cristino, B., 0821
 Cruz, I., 0515
 Cruz, P., 0147
 Cruz, R.D., 0577
 Cuadrado Roura, J.R., 0277, 1070, 1440, 1457
 Cuervo, A., 0869, 0870, 1458
 Curbelo, J.L., 0422, 0644, 1505
 Cysne, R.P., 0451, 0617
 Chanto, V.H., 0516
 Chaparro, P., 0175
 Chapoy, A., 0778
 Cheeseman, C., 1239
 Cheibub, J.A., 0628
 Cholvis, F., 1402
 Chuprine, A., 1363, 1459
 Dabat, A., 0727
 Daher, A., 0728, 1058, 1195, 1411, 1460
 Dailami, M., 0542
 Dall'Acqua, F.M., 0077
 Darnill, M., 0332
 Dauderstädt, M., 0243, 0368
 Davrieux, A., 0333
 De Walt, B., 1105
 Dehesa, G. de la, 0629, 0822
 Dejo, J., 0104
 Delgadillo, J., 1317, 1461
 Delgado, F., 0698

- Delgado, J., 1412
 Delgado, M., 1462, 1463
 Devlin, R., 0668, 0823
 Dias Carneiro, D., 0262, 0452, 0797
 Díaz, A., 0984, 0985
 Díaz, M., 1333
 Díaz Orueta, F., 1413
 Díaz Salazar, R., 0176
 Díez López, M.A., 1520
 Díez R., F., 0078
 Dilla, H., 0190
 Diogo, A., 0396, 0939
 Dionízio, V., 0369, 1046, 1284
 Domínguez Reyes, E., 0177
 Donovan, P., 1364
 Dopico, F., 0079
 Dordio, V., 0517, 1114
 Dorfman, A., 0940
 Dornbusch, R., 0263, 0264, 0402, 0403,
 0432, 0578
 Douzant-Rosenfeld, D., 1370
 Ducatzenzeiler, G., 0172
 Duquette, M., 0729
 Durán, H., 1059, 1196, 1328
 Durán, J.J., 0518, 0838
 Durand, M., 0148, 0730
 Durand Ponte, V.M., 0178, 1291
 Dussauge, P., 0839

 Echavarría, J.J., 1001
 Echeagaray, F., 0179
 Edwards, S., 0264, 0432, 0578, 0779
 Egea, M.P., 1464
 Eichner, A.S., 0004, 0042, 0433
 Ekboir, J.M., 1251, 1275
 Elorriaga, J.F., 0930
 Elton, E.J., 0904
 Enríquez, F., 0180
 Erlich, A., 0080
 Escobal, J., 0434
 Escobar Uribe, D., 1341, 1390
 Escolano, R., 0775
 Escotet, M.A., 1319
 Escudero, A., 0871
 Esguerra, M. del P., 1096
 Espárrago, F., 1497
 Espitia Escuer, M., 0519, 0543, 0905, 0906
 Esteban, J.M., 0618, 1391, 1465
 Estefanía, J., 1071
 Estevan, A., 0282
 Esteve Serrano, T.A., 0544
 Ezquiaga, I., 0486, 0487

 Fanjul, O., 1230

 Farina, E.M.M.Q., 0630
 Farnell, J., 0966
 Faro, C. de, 0398, 0569
 Faucher, P., 0172
 Febrero, R., 0043, 0545
 FEDESARROLLO, 0265
 Feijóo, M. del C., 1342
 Félix, D., 0798
 Feres, J.C., 1343
 Fernandes, R., 0024
 Fernández, M., 1170
 Fernández, R., 0799
 Fernández, V.J., 0632, 0699
 Fernández, Z., 0941, 0958
 Fernández Arufe, J.E., 1466
 Fernández Clemente, E., 0081
 Fernández Duránte, M.C., 1149, 1256
 Fernández García, J., 0859
 Fernández Jilberto, A.E., 0181
 Fernández Macho, F.J., 0457, 0475
 Fernández Morales, A., 1471
 Fernández Poncet, A., 0388
 Fernández Sánchez, E., 0872
 Fernández-Baca, J., 0631
 Ferrando Bravo, G., 1065, 1406
 Ferraro, C., 1467
 Ferré, J.C., 0579
 Ferré, R., 1037
 Ferreira, A., 0283
 Ferrer, A., 0044, 0334, 0404, 0482, 0731
 Ferruz, L., 0520, 0840
 French-Davis, R., 0284, 0800, 1392
 Fiani, R., 0045
 Fichet, G., 0669
 Fierro, F., 1344, 1365
 Figueiredo, J.B.B. de, 1348, 1395
 Figueroa, E., 0019
 Figueroa, J., 1414
 Figueroa, O., 1072, 1415
 Fiorentino, R., 1251, 1275
 Fisher, S., 0025, 0546
 Fishlow, A., 0103, 0281
 Flaño, N., 0149
 Flechsig, S., 0046
 Flores Lima, J.G.R., 0670, 1276
 Font, J., 0182
 Fomesa, R., 1197
 Forteza, A., 0405, 0435
 Frade, I., 0780
 Frambes-Buxeda, A., 0732
 Franco, A., 0183
 Franco, C., 0184
 Franco, G.H.B., 0335
 Franco, R., 0047

Frank Meneu, J.J., 0048
 Fred Weston, J., 0907
 Freije, A., 1002
 Freixas, X., 0488
 Frenkel, J.A., 0580, 0733
 Freyssenet, M., 1242, 1261
 Frigolet, H., 0336, 0476
 Fröhlich, D., 1003, 1262
 Frutos, J. de, 0547, 0908
 Fuente, C. de la, 1091
 Fuente García, A. de la, 0105
 Fuentes, A., 0734
 Fuentes, J.A., 0662
 Fuentes Hernández, A., 0671
 Fuentes Quintana, E., 0277, 0370, 1440
 Fukuyama, F., 0185
 Furtado, C., 0860

Gacitua Mario, E.A., 1366
 Galán, J.L., 0880, 1481
 Galbraith, J.K., 0121
 Galetovic P., A., 0441, 0786
 Galiano, E., 1073, 1468
 Galilea, S., 1469
 Galindo, M.A., 1248
 Galván, H., 0406
 Gamboa, N., 1345
 Gamir, L., 0005, 0186
 Gana, J.C., 1004, 1060
 Gandoy, R., 0986
 García, A.T., 0489
 García, E., 0285, 0316
 García, J., 1252
 García d'Acuña, E., 0315
 García Añoveros, J., 0581
 García Artetxe, I., 1520
 García de Blas, A., 1277, 1474
 García Delgado, J.L., 1470
 García Díaz, M., 1005
 García Díez, J.A., 0873, 0942
 García Ferruelo, M., 1329
 García de Fuentes, A., 0389, 1475
 García González, S., 0874, 0875
 García Hurtado, A., 1380
 García Lizana, A., 1471
 García López, B.L., 0735
 García Menéndez, J.R., 0633, 0672, 0736,
 1472
 García Miranda, R., 1405
 García Tabuena, A., 1473
 García-Durán, J.A., 0006, 0049, 0436
 García-Nieto, J.N., 1346
 Garrabou, R., 0082, 0083
 Garrette, B., 0839

Garrido, A., 0521, 0868
 Garrido, C., 0876
 Garrocho, C., 1330, 1476
 Gascó, P., 0877
 Gautier, C., 0187, 0337
 Gavaldón, E., 1144
 Gavidía, J., 1416
 Gavin, M., 0700, 0781
 Geisse, G., 0286, 1198
 Gelbard, E., 0673, 0943
 Georgen, R., 0582
 Gerstenfeld, P., 0156
 Ghio, J.M., 0102
 Giambiagi, F., 0338, 0437, 0458, 0608, 0801
 Giannetti da Fonseca, E., 0007, 0050
 Gibb, T., 0244
 Giglo, N., 1145, 1199, 1200
 Gil, A., 0522
 Gil, G., 0490
 Gil, J.M., 1097
 Gil Olcina, A., 0084
 Gilberto Otero C., J., 1074, 1417
 Gill, C., 1003, 1262
 Giménez Romero, C., 0085, 0086
 Giráldez, M.T., 1278
 Girault, C., 1370
 Girón, A., 0802
 Glazer, J., 0799
 Gobitz, H.A., 0803
 Goetzmann, W.N., 0390, 0548
 Goldani, A.M., 1308, 1381
 Gomá, R., 0182
 Gómez, E., 0266, 0782
 Gómez, L., 0188
 Gómez Camacho, F., 0015
 Gómez Cruz, M.A., 0841, 1115
 Gómez García-Ochoa, M.J., 0674, 1075
 Gómez Mendoza, A., 0067, 1076
 Gómez-Pomar, J., 0609
 Gonçalves, R., 0675, 1063
 Gontijo, C., 0051
 González, J.C., 1513
 González, J.J., 1146, 1253
 González, M.J., 0052
 González del Barrio, J.E., 0738
 González Bueno, C., 0390, 0548
 González Davison, F., 0847
 González García, J.L., 0654
 González Gómez, O., 1077, 1418
 González Heredia, N., 0491
 González Mínguez, N., 1419
 González de Molina, M., 1134
 González Ortiz, B., 0150
 González Pascual, J., 0520, 0840

- González Regidor, J., 0267, 1116, 1164
 González Romero, A., 0944, 1477
 González Vague, L., 0737
 González-Irún, G., 1201
 González-Páramo, J.M., 0583
 Gonzalo, I., 1202
 Gonzalo, J.A., 0931
 Gordaliza, M., 0510, 0962
 Gordon, L., 0584
 Gordon, M., 0848
 Gould, G., 0233
 Gracia, E., 0020
 Granell, F., 0967
 Grau, P., 1203, 1231
 Graziano, R., 0125
 Grenha, M.J., 1254, 1424
 Griffith, W.H., 0739
 Griffith-Jones, S., 0634, 1382
 Gross, D., 0585, 0824
 Grossman, S.J., 0549, 0909
 Gruber, M.J., 0904
 Guadagni, A.A., 0619, 1061
 Güell, X., 0269, 1498
 Guerguil, M., 0823, 0668
 Guerra, F.X., 0107
 Guerra, J., 0407, 0459, 0783
 Guerra Ferreira, C., 0106, 1305
 Guerra-Borges, A., 0740, 0968
 Guevara, M., 1363, 1459
 Guillén, M.F., 1263
 Guilló, J., 0878
 Guimarães, R.P., 0635, 1204, 1205
 Gunder Frank, A., 0126
 Gúrpide, J.J., 0879
 Gutiérrez, A., 0702, 1117
 Gutiérrez, R., 0946, 1006
 Gutiérrez Cué, F., 1041
 Gutiérrez Haces, M.T., 0741
 Gutiérrez Lara, A.A., 0945
 Gutiérrez Rodríguez, R., 0701, 1048, 1147
 Gutiérrez Vegara, A., 1292, 1301
 Guzmán, J., 0514
 Guzmán Calafell, J., 0339, 0825
 Gwiazda, A., 0138

 Habermas, J., 0189
 Hainz, M., 0151
 Halperin, M., 0742
 Halliday, F., 0139, 0245
 Hamelink, C.J., 0152
 Hamouda, O.F., 0016
 Hanson, Ph., 0826, 1038
 Haour, G., 1007
 Harcourt, G.C., 0016

 Harker, T., 0287
 Harnecker, M., 0127
 Héctor, C., 0947, 1049
 Heesterman, A.R.G., 0438, 0636
 Helwege, A., 1337
 Hendrick, O.A., 0803
 Hennart, J.-F., 0842
 Henriques, P.D.S., 1152
 Heras, A. de las, 0969
 Hernández, R., 0190
 Hernández Abreu, J., 0523, 0804
 Hernández Martín, V., 0586
 Hernández T., L., 0439, 0550
 Herranz, R., 0948
 Herrera B., L.O., 1069
 Hevia, J. de, 0613, 1232
 Hidalgo, G., 0516
 Hidalgo, M., 1008
 Hidalgo, R., 0191, 0340
 Hill, A., 0743, 0849
 Hillcoat, G., 0408
 Hintersheid, M., 1293
 Hoefler, M.P., 0777
 Hoenderdos, W., 1420
 Hoffmann, D., 0927
 Hofmeister, W., 0192
 Holden, G., 0193, 0322
 Hollander, S., 0053
 Hopenhayn, B., 0655, 0861
 Hoss, D., 0948
 Hover, D., 0685, 0887, 0888, 0889
 Howland, T., 0153
 Hurtado, J., 1478
 Huss, T., 1039

 Ibarra, D., 0637
 Ibarra Colado, E., 1264
 Ibarra Hernández, A., 1371
 Ibarrola, M. de, 1171
 Ibisate, F.J., 0246, 0140
 Ibotson, R.G., 0390, 0548
 Iglesia-Caruncho, M., 0692, 0846
 Iglesias, F., 0068
 Iglesias, J., 0638
 Iglesias Suárez, A., 1479
 Iguíñez, J., 0677
 ILPES, 0288, 0317, 0676
 Imada, P., 0300, 0349
 Immink, M.D.C., 1139
 Indacochea, A., 0910
 Instituto Indigenista Interamericano, 1367
 Instituto para la Integración de América Latina,
 0744
 Instituto Nacional Indigenista, 1368

Iranzo, S., 0827
 Ishida, T., 0524, 0949
 Iváñez, J.M., 1009
 Izam, M., 0341, 0745
 Izquierdo, R., 1078

 Jansson, E., 0525
 Jaramillo, H., 1001
 Jiménez, F., 0492, 0784
 Jones, G., 1333
 Jordan, J.L., 0526
 Jordán, R., 0154, 0318
 Jordana, J., 0987, 1050
 Jordana de Pozas, L., 0587
 Juan, O. de, 0026
 Junguito Bonnet, R., 0850
 Juste, M.G., 0169

 Kagami, M., 0588
 Kaldor, M., 0323
 Kant de Lima, R., 0155
 Katz, C., 1118, 1393
 Katz, J., 1331
 Katzman, R., 0156
 Ketterer, J.A., 0551
 Khan, A.S., 1132, 1177
 Kíguel, M., 0409, 0440
 Kilian, L., 0806
 Kirkpatrick, C., 0703, 0950
 Kisic, D., 0342
 Kitain de Zimmermann, T., 0678
 Kleinewefers, H., 1332, 1359
 Klimovsky, E.A., 0054
 Kňakal, J., 0862
 Konzen, O.G., 0305, 1133
 Korsvold, P.E., 0785
 Köster, G., 1309
 Kovács, I., 0864, 0937, 1010
 Kravis, I.B., 0661, 0837
 Krieguer, H., 1003, 1262
 Kunhardt, J.B., 0527
 Kuri Gaytán, A., 0289

 La Torre, L., 0679, 0805
 Lacabana, M.A., 0410, 1347
 Lagos M., L.F., 0441, 0786
 Lagos, G., 1062, 1206
 Lahera, E., 0639
 Lajo Lazo, M., 0411, 1119
 Lamothe, P., 0518, 0838
 Lam, D., 1243, 1394
 Landaburu, E., 0371, 1480
 Lans Bovenberg, A., 0599, 0772
 Lanzarotti, M., 0408

 Larimo, J., 0828
 Larraín, F., 0108
 Lasa, A. J., 0610
 Laskurain, J.L., 0746
 Lauras-Locoh, Th., 1310
 Le Berre, R., 0806
 Le Gloannec, A.M., 0247
 Leal, A., 0880, 1481
 Leamer, E.E., 0704
 Lecea, A. de, 0528, 1079
 Lechuga, E., 0851
 Lefort, F., 0460, 0493
 Leguina, J., 0157
 Lemos, J. de J.S., 0270, 1099, 1172, 1175,
 1372
 León, A., 1343
 León, J.L., 0248
 León de Rasquín, I., 0494, 0747
 Lerena, L.A., 1482
 Lerman, A., 0109, 0680, 0681
 Lesevic, C., 0234
 Levich, R.M., 0529, 0829
 Levine, E., 0372
 Levison, D., 1243, 1394
 Levy, H., 0911
 Liepitz, A., 0442, 0807
 Lima, E.C.R., 0443, 0495
 Linhart, D., 0881
 Linz, J.J., 0194
 Lipsét, S.M., 0158, 0235
 Lipsey, R.E., 0661, 0837
 Lira, L.A., 1120
 Liriano, A., 0159
 Liviatan, N., 0409, 0440
 Lizárraga, J.R., 0932
 Longo, C.A., 0611
 Lopes, C., 0290, 0412
 Lopes da Silva Moreira, J.M., 0055
 López, A., 0122, 0643
 López, E., 0386, 0456, 1227
 López Esteso, R., 1011
 López Pérez, F., 1483
 López Trigal, L., 1421
 López Trujillo, R., 1012, 1121
 López-Mora, A., 0682, 1013
 Lora, E., 0413
 Loría Díaz, E., 1265
 Lowder, S., 1484
 Lozano, A., 1422
 Lozano, W., 0159
 Lucena, M. de, 0087
 Luengo, F., 0683
 Luis y Prado, O., 1165
 Luna, M., 0882

- Luna, P., 0874, 0875
 Lunardelli, L., 1251, 1275
 Lustosa, T.Q. de O., 1348, 1395
- Llona, M.R. de, 1423
 Llorens, J.LI., 0912
- Maceira, D., 1331
 MacNeill, J., 0291, 1207
 Mafé, J., 0971
 Maffei, E. S., 1122
 Magariños, G., 0748
 Majumdar, M, 0021
 Maidonado, V.A., 0530, 0749
 Malo, J.L., 0496
 Mancero, A., 0343
 Manrique, M.I., 0750
 Mansilla, H.C.F., 0195, 0344
 Manzano, D., 0487
 Mañas, L., 0497
 Marcelino, A., 1051, 1285
 Marcel, M., 0620, 1383
 Marco, L., 0373
 March, C., 0883
 Mardones Restat, F., 1333
 Mariátegui, J.I., 0855
 Markowitz, H., 0552, 0913
 Mármora, L., 0292, 0751
 Marques, M.M., 1254, 1424
 Marques, M.S.B., 0830
 Márquez, G., 0293, 0444, 1080
 Marticorena, A., 0260, 0695
 Martí, G.M., 0110
 Martín, P., 1488
 Martín, V., 0062
 Martín Aceña, P., 0088
 Martín Antón, M., 1081
 Martín Bourgaón, F., 0914
 Martín Jiménez, F., 0880, 1481
 Martín Quiroz, J., 0445
 Martín Reyes, G., 1471
 Martín Rodríguez, M., 0531, 1444, 1485
 Martín-Guzmán, M.P., 1082
 Martínez, J., 0196
 Martínez, O., 0294, 0346
 Martínez de Alegría, P., 0970, 1487
 Martínez Bobillo, A., 0884
 Martínez Carrera, R., 0345, 0787
 Martínez Estévez, A., 1486
 Martínez Gómez, F., 1012, 1121
 Martínez Sánchez, A., 0885, 1014, 1040
 Martínez Sánchez, J.M., 0589, 1396
 Martínez Sedano, M.A., 0553, 0915
 Martins Barata, J., 1233
- Martner, G., 0197, 0319
 Más, F., 0971
 Massad, C., 0414, 0684
 Mata, E., 0089
 Mata Mollejas, L., 0027, 0295, 0498
 Matas, A., 1083
 Matline, A., 0128,
 Mattos, A.M., 0374, 1208
 Mattos, C.A. de, 0296, 1489
 Matus, J., 1148
 Mauleón, I., 1084
 Maza Zavala, D.F., 0752, 0856
 McKenzie, L.W., 0268
 McLure, Ch., 0141, 0590
 Medici, A.C., 1334
 Medrano, M., 0090
 Meisel Roca, A., 0111
 Meissner, C.G., 0753
 Mejía, P., 0852
 Melé, D., 0886
 Melo, M.A. de, 1425
 Melo, M.A.B.C. de, 0198, 1384
 Mella, J.M., 1490
 Meller, P., 0108, 0347, 0415
 Méndez, J.L., 0199
 Menéndez Rexach, A., 1209
 Merton, R.C., 0025, 0546
 Messner, D., 0292, 0751
 Mestre, R., 0386, 0456, 1227
 Metcalf, A.C., 0112
 Meyer, A., 0808, 0830
 Miguel, M.D., 1123
 Miguel, R. de, 0375, 1182
 Miles, D., 0405, 0435
 Mili, S., 1092
 Millán, R., 0591
 Miller, M.H., 0554
 Miranda, R.N., 1491
 Miravete, E., 0467, 0471
 Mirshak, M., 0685, 0887, 0888, 0889
 Mitra, T., 0021
 Moisés, J.A., 0200
 Molas, J., 0324, 1015
 Molero, J., 0993, 1016
 Molina, P., 1153
 Molinas, C., 0555
 Mols, M., 0754, 0853
 Mollo, M. de L.R., 0056, 0499, 0640
 Mommer, B., 0113, 1234
 Moneta, C.J., 0249
 Monte Aja, A., 0339, 0825
 Montenegro García, A., 0469, 0951
 Montero, C., 0160, 0890
 Montero, J.M., 1124

Montero, J.R., 0201
 Montes, J., 0933
 Montoya, A., 0641
 Montoya, F.J., 1210
 Montuschi, L., 1302
 Moore, B., 0028
 Mora, A., 0532, 0952
 Mora, J., 0470, 1187
 Mora, J.G., 1244
 Mora Contreras, J., 0057, 1186
 Morales, A. C., 0891
 Morales, J., 0389, 1475
 Morales, J.A., 0348
 Morán, M., 0705
 Morillas, A., 1255, 1492
 Morioka, K., 1311
 Mortes, V., 1052
 Mosley, P., 0416
 Moura, A.S. de, 1425
 Moyano, E., 1149, 1256
 Muchnik, E., 1373
 Múgica, E., 0533
 Múgica, J.M., 0515
 Münch, S., 1017, 1125
 Muns, J., 0008, 0809, 1493
 Muñoz, L., 1093
 Muñoz, O., 0642, 1397
 Muñoz Ciudad, C., 1494
 Muñoz Gurmendi, J.C., 1426
 Murteira, A., 0297, 0298, 0972, 1495, 1496
 Murteira, M., 0299
 Murua, J.R., 1098
 Musgrove, P., 1374

 Navajas, F., 0959
 Navarrete, J.E., 0417
 Navarro Benítez, B., 1085
 Naya, S., 0300, 0349
 Negrón, M., 1427
 Niemtschik, E., 1427
 Nitsch, M., 1235
 Nó, J. de, 1041, 1042
 Nochteff, H., 0963
 Nogueira Batista Jr., P., 0808
 Nogués, J., 1018
 Nogués, J.J., 0391, 0614
 Nugent, J.B., 0091
 Núñez, I., 1320
 Núñez, O.A., 0114, 0500
 Núñez de Prado, A., 0301

 Ocampo, J.A., 0706
 Ochoa P., O., 0461, 1053
 Olaya Iniesta, A., 1479

 Organización Latinoamericana de Energía,
 0350, 1236
 Ortiz, A., 0755
 Ortiz, I., 0351
 Ortiz, I.D., 0202
 Ortiz Rosales, S.A., 1371
 Osa, J., 0707
 Osimani, R., 0473
 Otaegui, A., 1287
 Otárola, M., 0462
 Otero, G., 0203, 1173
 Otero, M.R., 1150
 Outes, J.L., 0029
 Ovejero, F., 1266, 1375
 Oviedo, C., 0708

 Paiva Abreu, M. de, 0115, 0810
 Palacios, M., 0196
 Palafox, J., 0092
 Palermo, V., 0204, 0418
 Palma, G. di, 0161
 Palomeque, M.-C., 1294
 Palti, E., 0214
 Pampillón, R., 1497
 Paniagua, C.G., 1321
 Panizza, F., 0205
 Parada, R., 0916
 Parada Daza, J.R., 0892
 Parajón, V., 0376, 1019
 Paramio, L., 0162, 0206
 Pardo, R., 0253, 0857
 Paredes, O., 1020, 1126
 Pareja, C., 0207
 Parellada, M., 0269, 1498
 Parrot, R., 1240
 Pastore, A.C., 0446, 0501
 Pastore, M.H., 0116
 Pastro, C., 1428
 Patriarca, F., 0093
 Paz, M.R., 0811
 Pazos, F., 0352, 0447
 Pedreño Muñoz, A., 1486
 Peixoto, J., 1429
 Pellicani, L., 0302
 Pellicer, O., 0377, 0756
 Peña, E., 0378, 1086
 Peñaloza Webb, T., 0686, 0831
 Pereira, P.L.V., 0437, 0458, 0608
 Pereira de Silva, C., 1087
 Pérez, A., 1151.
 Pérez, C.A., 0758
 Pérez del Castillo, C., 0353, 0757, 0973
 Pérez Llana, C., 0250
 Pérez Sáinz, J.P., 1279, 1430

- Pérez Yruela, M., 0163, 1295
 Pergola, G. della, 1431
 Pessoa, P.F., 1021, 1174, 1398
 Pessoa, P.F.A. de P., 0270, 1099, 1175
 Picazo, A. S., 1176
 Pierre, Ch., 0236
 Pimenta, C., 0009
 Pinheiro, A.C., 1152
 Piniés, J. de, 0788
 Pinto, A., 0058
 Piñuel, J.L., 0208
 Pirela, A.E., 0094
 Pirker, E., 1127
 Plaff, J.F., 1043
 Polo, Y., 0519, 0906
 Pomareda, C., 1166
 Popescu, O., 0059, 0117
 Porto, A., 0022, 0959, 1399
 Portocarrero, F., 0354
 Posada, C., 1100
 Posada, J.C., 1211
 Prado, E.F.S., 0060
 Prat, G., 0392, 0556
 Prieto, J., 1091
 Prieto, L., 1042
 Provansal, D., 1153
 Puente, A., 0472, 1148
 Puente, E. de la, 0709
 Puente Leyva, J., 0759
 Puga, C., 0876
 Puig, M., 0988, 1022
 Pujol, J., 0082
 Pulgar, T., 0760
- Querido Farina, E.M.M., 0953
 Quesada, J.R., 0118, 0209, 1322
 Quijandría, A., 1108
 Quijandría, J., 0761
 Quintanilla, J., 1065, 1406
 Quintar, A., 1267
 Quintas, J.R., 0534, 1023, 1499
 Quintero Rivera, A.G., 0237
 Quiros Guardia, R., 0687, 1101
- Rabossi, A., 1500
 Raczynski, D., 1385
 Ramírez, A., 0169
 Ramírez, P., 0348
 Ramírez, V., 0118, 0385
 Ramírez López, B.P., 0061, 0303
 Ramón, A. de, 1432
 Ramos, J.M., 0812
 Rancière, J., 0069
 Rangel, I.M., 0070, 0393
- Rangel, J., 0762
 Rapún Gárate, M., 1501
 Raymond, J.L., 1070, 1502
 Razin, A., 0580, 0592, 0733, 0763
 Record, J., 0142
 Redondo, N., 1296, 1303
 Rego, G., 1503
 Regt, W. de, 1420
 Reig, E., 1176
 Reis, J., 0129
 Remírez, J.A., 0502
 Renversez, F., 0535; 0557
 Repetto, G., 0328, 0625
 Requena, F., 1268, 1280, 1281
 Revilla, R., 0974
 Rey, M.T., 0122, 0643
 Reyes del Campillo, J., 0210
 Reynoso, A., 1065, 1406
 Ribera, J., 0893, 1088
 Rico, A., 0971
 Rincón, E., 0894
 Rius, A., 0473
 Rivera, E., 0030, 0419
 Riverola, J., 0895
 Riveros, L.A., 0420, 1282, 1400
 Riz, L. de, 0211
 Robles, J., 1041
 Roca, J., 1269
 Rocha, A. da, 0271, 0421
 Rocha, E.C., 0448, 0463, 0558
 Rocha, S., 1401, 1504
 Rodríguez, E., 0119
 Rodríguez, J., 0422; 1505
 Rodríguez, J.A., 0607
 Rodríguez Cortés, M.E., 0313, 0978
 Rodríguez Cortezo, J., 1024
 Rodríguez Félix, M. L., 0880, 1481
 Rodríguez López, J., 0644
 Rodríguez Molinuevo, J.M., 0934
 Rodríguez Pastor, H., 0238
 Rodríguez Zúñiga, M., 0928
 Roig, A., 0896
 Rojas, E., 1212
 Rojas, M., 1128
 Rojo, P.C., 0655, 0861
 Roll, R., 0559, 0917
 Román, M., 1360
 Romano, L., 0464, 1154
 Romeiro, A.R., 1025, 1129
 Romer, P., 0272
 Romero Rodríguez, J.J., 1155
 Romeu, J., 1506
 Römpczyk, E., 1213
 Romualdo, D., 0918

Roque, F., 0656, 0688
 Roque, R., 0764
 Rosenbloom, B., 0660, 1066
 Rosenfeld, H., 0170
 Rosenthal, G., 0212, 0355, 0356
 Ros, J., 0379, 1507
 Ross, M., 0357
 Rossi, J.W., 0813
 Rotger, J.J., 0896
 Rovalletti, M.L., 0164
 Rowland, R., 0079
 Rozenwurcell, G., 0332
 Rubio, J.C., 1214
 Rubio, R., 0010
 Rubio, S.J., 0919, 1188
 Rubio Irigoyen, G., 0553, 0915
 Rueda, M.C., 0671, 0689
 Ruesga, S.M., 1272, 1508
 Rugman, A.M., 0710, 0843
 Ruiz, P., 1094
 Ruiz Avilés, P., 1156, 1509
 Ruiz de Castilla, V., 0832
 Ruiz Durán, C., 0358
 Ruiz González, M., 1026
 Ruiz Vadillo, E., 0593
 Ruiz-Maya, L., 1130
 Ruprah, I., 0359
 Rús, G. de, 1089
 Russo, J., 0213

Saavedra, I., 1215
 Saavedra, J., 0434
 Sabatini, F., 0320, 1027, 1216, 1510, 1511
 Sabato, H., 0214
 Sacristán, E., 0031
 Sachs, J., 0789
 Sachwald, F., 0897
 Sacka, E., 0592, 0763
 Sáenz de Buruaga, G., 0304, 1512
 Salamanca, F., 1312, 1513
 Salas, J., 0854
 Salas, V., 0519, 0906, 0954
 Salazar, J.M., 0215, 0767
 Salgado, G., 0711, 0768
 Salom, R., 0790, 0815
 Sampaio, Y., 1376
 Samuel, W.A., 0769
 Sánchez, J., 1255, 1492
 Sánchez, N., 0091
 Sánchez Chóliz, J., 1028
 Sánchez Fernández, J.O., 1131
 Sánchez Fernández de Valderrama, J.L.,
 0560, 0920, 0935
 Sánchez Muñoz, M.P., 1029, 1514

Sánchez Salazar, F., 0095
 Sánchez Tabares, R., 0645
 Sandoval, M., 0361
 Santamaría, R., 1217
 Santamaría Aquilué, R., 0543, 0905
 Santana, A.C. de, 1132, 1177
 Santos, S., 1167
 Sanz Gómez, M., 1479
 Sapelli, C., 0594, 1157
 Saraiva, J., 0297, 0298, 1495, 1496
 Sardi Mena, R., 0811
 Sarmiento Palacio, E., 0362, 1361
 Sarmiento, F., 1218, 1237
 Sarrible, G., 1257
 Sauri, A., 0513
 Savelli, A., 1030, 1090
 Sawyer, M., 0449, 1258
 Schembri, A., 0630
 Scherr, S.J., 1158
 Schiff, M., 1349, 1377
 Schkolnik, M., 1259, 1350
 Schlesinger, H., 0595, 0833
 Schmied, J., 0251
 Schneider, B.R., 0646, 0960
 Schwartz, P., 0062
 Schydrowsky, D., 0363, 0647
 Seabra, F., 0305, 1133
 Sebastião, M., 0380, 0621
 Sedlacek, G.L., 0443, 0495, 1274, 1283
 Segura, B., 0712
 Segura, J., 0011, 0648
 Seif, J., 0777
 SELA, Secretaría Permanente, 0360, 0765,
 0766, 0814, 0989
 Serbin, A., 0252
 Serra, F., 1054
 Serrano Sanz, J.M., 1515
 Sevilla, E., 1134
 Sharpe, W.F., 0503, 0921
 Sheinis, V.L., 0450
 Shiguiyama, D., 0770
 Shleifer, A., 0273
 Shmeliov, N., 0130
 Siazón, D.L., 0364, 0975
 Sierra, V., 0381
 Silva, C.A.B. da, 1031, 1135
 Silva, M.C., 0517, 1114
 Silva, O. da R., 0791
 Silva, R.L., 0976, 1032
 Silvestre, A., 0504
 Simoens da Silva, L.A., 0505
 Simonsen, M.H., 0453, 0816
 Sindicato de Industriales de Panamá (SIP),
 0977

- Smyth, F., 0244
 Snoeck, M., 0690
 Sojo, A., 1386
 Solá, J., 1055
 Solano, C., 0012
 Solberg, C.A., 0844
 Solé, F., 1033
 Solé, J., 0596
 Solé, J.M., 0649
 Solís, F., 1159
 Solnik, B., 0540
 Solleiro, J.L., 1044
 Soms, E., 0321, 1516
 Soria, R., 0928
 Soria, V.M., 1034, 1056
 Soria Lamban, P., 0539
 Soukiassian, C., 0216
 Sousa, I.S.F. de, 1160, 1178
 Sousa Santos, B. de, 0217
 Sousa Suárez, R., 0561
 Souza, H.R. de, 1122
 Steiner, M., 1517
 Steinherr, A., 0506, 0562, 0771
 Steward, L., 1245
 Stewart, F., 0401, 1340
 Stiglitz, J.E., 0306, 0563, 0650
 Sturzenegger, F., 0394
 Suárez Jordán, M., 1433
 Suárez Pandiello, J., 0597
 Sundberg, M., 0789
 Sunkel, O., 0218, 0307, 0308, 0309, 1219
 Suris, J.C., 1183
 Susaeta, E., 1220, 1241
 Symansky, S., 0580, 0733

 Taguas, D., 0386, 0456, 1227
 Taibo, C., 0239
 Tanzi, V., 0423, 0598, 0599, 0772
 Taracena, L.P., 0219
 Tausch, A., 0131, 0310, 0325
 Tavares, M.C., 0013
 Tavares de Araújo Jr., J., 0365, 0713, 0773
 Taylor-Dormond, M., 1351
 Tealdo, A., 0311, 1136
 Teixeira Dos Santos, F., 0507
 Tejada, P., 0922
 Telsler, L.G., 0564
 Terra, J.P., 0240
 Teubal, M., 0424
 Thomson, M., 0220
 Tió, C., 1161, 1518
 Tironi, E., 1352
 Toboso, F., 0063, 0651
 Todó-Rovira, A., 1434

 Tokatlian, J.G., 0253, 0857
 Tomassini, L., 0221, 0254
 Tonks, I., 0565
 Topalov, C., 0096, 1270
 Torcal, M., 0201
 Torche, A., 1378, 1379
 Tornell, A., 0508, 0600, 0834
 Tomos, I., 0612
 Torre, A. de la, 1035
 Torrelles, E., 1389
 Torrero, A., 0536
 Torres, A., 0693
 Torres, F., 1317, 1461
 Torres, L., 0223
 Torres, O., 0120, 0312, 0425
 Torres, S., 1192, 1221
 Torres Filho, E.T., 0064
 Torres-Rivas, E., 0222
 Tortella, G., 0097
 Tótoro Nieto, D., 0313, 0978
 Trápaga, Y., 1179
 Tremblay, L., 0257, 0623
 Trentin, B., 1297
 Triana, E., 0979, 0980
 Trigo, J., 1507
 Trivelli, P., 1435
 Turpin, D., 0898

 Ulate, F., 0018, 0032, 1238
 Upton, C.W., 0554
 Urbano, A., 0981
 Ureña, E.M., 0132

 Val, I. de, 0900
 Valdés, A., 1349, 1377
 Valdés, F., 0882
 Valdés-Prieto, S., 0714
 Valecillos, H., 0426, 1271
 Valentín, A., 0224
 Valenzuela, J.C., 0033, 0274, 1137, 1286
 Valenzuela, J.S., 1298
 Valério, N., 0275
 Valero, F.J., 0509, 0923
 Valero, J.L., 0899
 Valverde, F., 1436
 Valle, R., 0880, 1481
 Valle, V., 0601
 Valls, J., 1033
 Van Der Ploeg, J.D., 1036, 1138
 Van Eeuwen, D., 0255
 Van Ham, K.J., 0901
 Van Hemelryck, L., 0990
 Vara, M.J., 0143

Varandas, S., 1274, 1283
Varela, M.M., 1183
Varona, J.P., 0715
Vázquez, J.A., 0958, 1323, 1458
Vázquez, J.M., 0770
Vázquez Barquero, A., 1519
Vázquez Platero, R., 1166
Vega, J., 1497
Vega-Centeno, M., 0955
Velarde, J., 0382, 0383, 1324
Velasco, A., 0834
Velasco Barroetabeña, R., 1520
Velázquez, E., 0065
Velázquez, E.J., 0465, 0835
Vélez, C.E., 0455, 1226
Vellutini, R. de A.S., 1168
Verbeke, A., 0710, 0843
Verduzco, B., 1437
Vergara, P., 1216, 1353, 1511
Vesga, R., 0691
Vial, I., 1373
Vial, J., 0366, 0652
Vicente, A. de, 1357
Vidal, G., 0566
Vila, L., 0014, 1354
Vilas, C.M., 0225, 0226
Villarreal, R., 0961
Villaverde Castro, J., 0982, 1521
Vintimilla, M.A., 1325
Viñals, J., 0509, 0923
Viñas, A., 0256, 0384
Vivanco, J.L., 0602
Vogel, K.W., 0866

Von Braun, J., 1139
Von Haldenwang, C., 0227
Wagner, G., 1358
Walter, I., 0529, 0829
Wall, R., 0098, 1313
Wanderley Reis, F., 0228
Webb, D., 0565
Weiss, E., 1246
Werlang, S.R. da C., 0453, 0816
Werneck, R.L.F., 0262, 0452, 0797
White, R., 0241
Wilheim, J., 1222
Willumsen, M.J.F., 0577
Woldenberg, J., 0229
Yagüe, M.J., 0515, 0845
Yano, M., 0276
Yun, H., 0099
Zafra, J., 0100
Zamora, G., 1273
Zamora, R., 0712
Zamosc, L., 1180
Zapatero, J.A., 1306
Zaragoza, J.A., 1522
Zeetano Chahad, J.P., 1260
Zegarra, W., 1181, 1523
Zekri, S., 1162, 1223
Zermeño, S., 0242
Zhangling, W., 1314
Zufiaur, J.M., 1299
Zuleta, A., 1184
Zuleta, G., 0309

INDICE GEOGRAFICO DE LOS ARTICULOS CONSIDERADOS

ARGENTINA

0071, 0102, 0110, 0204, 0211, 0214, 0216, 0260, 0292, 0328, 0332, 0334, 0391, 0394, 0418, 0427, 0489, 0604, 0614, 0619, 0625, 0690, 0695, 0940, 0956, 0963, 1061, 1251, 1275, 1302, 1331, 1403, 1409, 1500.

BOLIVIA

0348, 1416, 1433, 1436.

BRASIL

0068, 0106, 0112, 0155, 0179, 0198, 0200, 0262, 0270, 0283, 0305, 0331, 0335, 0338, 0374, 0387, 0398, 0431, 0437, 0442, 0448, 0452, 0458, 0463, 0505, 0511, 0542, 0558, 0569, 0571, 0576, 0577, 0603, 0608, 0611, 0615, 0616, 0622, 0626, 0675, 0713, 0795, 0797, 0801, 0807, 0808, 0830, 0976, 1021, 1031, 1032, 1063, 1099, 1122, 1132, 1133, 1135, 1160, 1168, 1172, 1174, 1175, 1177, 1178, 1193, 1204, 1205, 1208, 1222, 1235, 1260, 1274, 1283, 1300, 1305, 1308, 1348, 1372, 1374, 1376, 1381, 1384, 1395, 1398, 1401, 1425, 1446, 1448, 1491, 1504.

COLOMBIA

0094, 0111, 0171, 0265, 0330, 0362, 0399, 0413, 0455, 0464, 0607, 0667, 0689, 0691, 0706, 1074, 1154, 1226, 1341, 1361, 1390, 1417.

437

COSTA RICA

0118, 0119, 0120, 0209, 0215, 0312, 0385, 0425, 0790, 0815, 1128, 1170, 1249, 1250, 1321, 1322, 1345, 1351, 1363, 1459.

CUBA

0105, 0127, 0190, 0230, 0294, 0327, 0345, 0346, 0774, 0787, 1005, 1419.

CHILE

0108, 0144, 0149, 0154, 0160, 0168, 0175, 0181, 0196, 0197, 0208, 0232, 0279, 0284, 0285, 0314, 0316, 0318, 0319, 0321, 0329, 0336, 0347, 0366, 0415, 0439, 0441, 0460, 0476, 0483, 0484, 0493, 0550, 0620, 0634, 0642, 0652, 0728, 0786, 0800, 0890, 0984, 0985, 0990, 1004, 1045, 1058, 1059, 1060, 1062, 1069, 1120, 1195, 1196, 1206, 1220, 1239, 1240, 1241, 1259, 1320, 1328, 1338, 1350, 1352, 1353, 1366, 1373, 1378, 1380, 1382, 1383, 1385, 1392, 1397, 1407, 1432, 1435, 1445, 1460, 1469, 1516.

ECUADOR

0223, 0343, 1325, 1364, 1484.

EL SALVADOR

0153, 0220, 0244.

GUATEMALA

0219, 1139.

HONDURAS

0114, 0500, 1106.

MEXICO

0101, 0107, 0109, 0178, 0188, 0203, 0210, 0229, 0242, 0313, 0326, 0339, 0358, 0359, 0361, 0389, 0417, 0527, 0541, 0568, 0610, 0627, 0678, 0681, 0686, 0694, 0701, 0726, 0758, 0759, 0825, 0831, 0841, 0863, 0876, 0882, 0945, 0947, 0957, 0978, 1012, 1034, 1048, 1049, 1056, 1065, 1072, 1085, 1113, 1115, 1121, 1147, 1148, 1158, 1159, 1171, 1173, 1229, 1246, 1265, 1273, 1288, 1290, 1291, 1304, 1309, 1317, 1330, 1368, 1406, 1410, 1412, 1415, 1420, 1421, 1437, 1439, 1461, 1475, 1476.

NICARAGUA

0177, 0180, 0182, 0226.

PANAMA

0166, 0977.

PARAGUAY

0116.

PERU

0104, 0184, 0199, 0234, 0238, 0311, 0342, 0354, 0363, 0403, 0411, 0434, 0462, 0492, 0647, 0679, 0784, 0803, 0805, 0832, 0938, 1036, 1108, 1136, 1138, 1181, 1423, 1426, 1523.

PUERTO RICO

0150.

REPUBLICA DOMINICANA

0159.

URUGUAY

0388, 0405, 0435, 0473, 0594, 1157, 1405, 1428.

VENEZUELA

0057, 0113, 0167, 0266, 0293, 0357, 0400, 0410, 0426, 0444, 0459, 0461, 0465, 0472, 0478, 0491, 0494, 0697, 0702, 0747, 0782, 0783, 0796, 0835, 0983, 1053, 1080, 1117, 1186, 1234, 1271, 1347, 1427.

ESPAÑA

0036, 0067, 0072, 0073, 0074, 0075, 0076, 0078, 0079, 0081, 0082, 0083, 0084, 0086, 0088, 0091, 0092, 0095, 0097, 0099, 0100, 0147, 0169, 0176, 0201, 0224, 0269, 0277, 0324, 0367, 0370, 0373, 0379, 0382, 0383, 0386, 0390, 0422, 0436, 0454, 0456, 0457, 0467, 0470, 0471, 0475, 0486, 0487, 0490, 0496, 0502, 0510, 0513, 0514, 0518, 0519, 0520, 0522, 0528, 0530, 0531, 0532, 0533, 0536, 0537, 0548, 0553, 0555, 0567, 0570, 0572, 0579, 0581, 0586, 0587, 0593, 0596, 0601, 0602, 0605, 0609, 0612, 0613, 0618, 0629, 0632, 0644, 0645, 0648, 0649, 0654, 0664, 0692, 0693, 0705, 0718, 0719, 0720, 0736, 0746, 0749, 0775, 0788, 0821, 0822, 0827, 0838, 0840, 0845, 0846, 0852, 0854, 0868, 0869, 0873, 0878, 0879, 0880, 0899, 0906, 0915, 0928, 0930, 0931, 0932, 0933, 0934, 0935, 0941, 0942, 0944, 0948, 0952, 0954, 0958, 0962, 0967, 0969, 0970, 0974, 0979, 0980, 0981, 0982, 0986, 0987, 0993, 0997, 1009, 1011, 1015, 1024, 1029, 1033, 1037, 1040, 1041, 1042, 1050, 1052, 1054, 1057, 1064, 1067, 1070, 1071, 1073, 1076, 1079, 1082, 1083, 1084, 1089, 1091, 1092, 1093, 1094, 1097, 1098, 1100, 1103, 1107, 1109, 1110, 1123, 1124, 1130, 1131, 1140, 1141, 1142, 1153, 1155, 1156, 1161, 1176, 1183, 1187, 1189, 1190, 1191, 1197, 1201, 1202, 1209, 1210, 1211, 1212, 1214, 1218, 1224, 1225, 1227, 1228, 1230, 1237, 1244, 1247, 1255, 1257, 1272, 1277, 1278, 1281, 1287, 1289, 1292, 1294, 1296, 1301, 1303, 1315, 1318, 1323, 1324, 1326, 1329, 1346, 1355, 1356, 1357, 1362, 1387, 1389, 1438, 1440, 1441, 1442, 1443, 1444, 1449, 1450, 1451, 1452, 1453, 1454, 1457, 1458, 1462, 1463, 1464, 1466, 1467, 1468, 1470, 1471, 1472, 1473, 1474, 1477, 1479, 1481, 1482, 1483, 1485, 1486, 1487, 1488, 1490, 1492, 1494, 1497, 1498, 1499, 1501, 1502, 1503, 1505, 1506, 1507, 1508, 1509, 1514, 1515, 1518, 1520, 1521.

PORTUGAL

0087, 0089, 0093, 0145, 0174, 0297, 0298, 0369, 0395, 0396, 0504, 0507, 0517, 0656, 0688, 0764, 0864, 0937, 0939, 0992, 1010, 1046, 1051, 1087, 1114, 1152, 1167, 1185, 1233, 1254, 1284, 1285, 1307, 1424, 1495, 1496.

ALEMANIA

0077, 0192, 0451, 0512, 0595, 0617, 0833, 0964.

439

ANGOLA

0271, 0421, 0836.

CABO VERDE

0972.

COREA

0257, 0623.

CHINA.

1314, 1411.

ESTADOS UNIDOS

0158, 0202, 0235, 0372, 0630, 0766, 1144, 1306.

FILIPINAS

0420, 1282, 1400.

FRANCIA

0535, 0540, 0557.

GRECIA

0377, 0756.

HUNGRIA

0134.

ISRAEL

0170.

JAPON

0524, 0898, 0949, 1311.

POLONIA

0124.

440

REINO UNIDO

0098, 0565, 1313.

URSS

0080, 0123, 0125, 0128, 0130, 0135, 0142, 0239, 0302, 0450, 0780, 0826, 1038, 1344, 1365.

YUGOSLAVIA

0143, 0429, 0481.

AMERICA CENTRAL

0222, 0225, 0682, 0735, 0740, 0767, 0847, 0848, 0968, 1013, 1095.

AMERICA LATINA

0030, 0047, 0061, 0103, 0122, 0172, 0173, 0183, 0191, 0195, 0205, 0212, 0227, 0261, 0263, 0264, 0267, 0281, 0288, 0289, 0303, 0317, 0333, 0340, 0341, 0344, 0350, 0351, 0352, 0353, 0355, 0356, 0360, 0364, 0365, 0397, 0402, 0414, 0419, 0423, 0432, 0445, 0474, 0477, 0523, 0578, 0598, 0628, 0633, 0635, 0643, 0657, 0662, 0668, 0670, 0672, 0673, 0676, 0680, 0684, 0687, 0704, 0711, 0714, 0732, 0734, 0742, 0744, 0745, 0757, 0765, 0768, 0773, 0791, 0798, 0802, 0804, 0806, 0814, 0817, 0819, 0823, 0857, 0943, 0961, 0973, 0975, 0989, 1000, 1044, 1101, 1105, 1116, 1118, 1143, 1150, 1151, 1165, 1166, 1236, 1276, 1279, 1312, 1336, 1337, 1339, 1342, 1343, 1367, 1393, 1414, 1430, 1447, 1478, 1510, 1513.

CARIBE

0187, 0237, 0252, 0255, 0287, 0337, 0406, 0663, 0721, 0739, 0769, 1370.

CONO SUR

0207, 0213, 0404, 0482, 0731, 0751.

AFRICA

0290, 0412, 1310.

AMERICA

0248, 0666, 0725, 0729, 0812.

EUROPA

0085, 0126, 0529, 0562, 0671, 0771, 0829, 1391, 1465.

ALADI

0716, 0748, 0761.

COMUNIDAD EUROPEA

441

0146, 0148, 0151, 0243, 0256, 0368, 0375, 0376, 0378, 0380, 0381, 0384, 0497, 0573, 0580, 0582, 0583, 0584, 0592, 0599, 0621, 0638, 0717, 0724, 0730, 0733, 0737, 0743, 0754, 0763, 0772, 0849, 0850, 0851, 0853, 0891, 0927, 0965, 0966, 0991, 0995, 1003, 1019, 1043, 1081, 1086, 1146, 1149, 1163, 1164, 1182, 1253, 1256, 1262, 1316, 1455, 1522.

OCDE

0521, 0566.

PACTO ANDINO

0752, 0856.

Colaboradores

Manuel R. Agosin

Economista chileno. Nacido en 1943. En la actualidad, dirige el Programa de Ajuste Estructural y Expansión Comercial de la UNCTAD, en Ginebra, programa en el que se incluyen una serie de actividades de investigación y asistencia técnica en materias relacionadas con el comercio internacional y las políticas comerciales para el desarrollo. Con anterioridad, ha desempeñado varias funciones dentro del quehacer económico de las Naciones Unidas. Entre 1984 y 1988, dirigió los programas de investigación y elaboración de políticas económicas del Centro de Empresas Transnacionales en Nueva York. Entre 1978 y 1984 fue jefe de la Sección a cargo del seguimiento de la coyuntura en los países en desarrollo, en el Departamento de Asuntos Económicos Internacionales de las Naciones Unidas. Entre 1983 y 1988, fue profesor adjunto de Economía en la Universidad de Columbia, Nueva York, donde dictó cursos y seminarios sobre desarrollo económico y problemas económicos internacionales. Ha publicado varios artículos en revistas académicas especializadas. Obtuvo su doctorado en economía de la Universidad de Columbia en 1972 y es licenciado en economía e ingeniero comercial de la Universidad de Chile.

Rudolf Buitelaar

Economista holandés. Estudió Economía del Desarrollo en la Universidad Libre de Amsterdam, donde trabajó posteriormente como in-

vestigador auxiliar. Desde 1985 es funcionario de las Naciones Unidas, primero del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Uruguay, y a partir de 1988 de la División Conjunta CEPAL/ONUJI de Industria y Tecnología, en Santiago de Chile. Autor de varios artículos sobre temas de desarrollo económico en América Latina.

Amparo Carrasco Pradas

Economista española. Licenciada por la Universidad Complutense de Madrid, donde en la actualidad es profesora del Departamento de Análisis Económico en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Especializada en temas de macroeconomía en economías abiertas. Entre sus publicaciones puede destacarse el libro *El mercado interior de la CEE. Perspectivas para la industria española*, Ministerio de Industria y Energía, en colaboración con Arturo González Romero.

Carlos Catalán

Chileno. Sociólogo e investigador de FLACSO en Chile, donde coordina, además, el área de Publicaciones y Extensión. Realizó sus estudios de Licenciatura en la Universidad Católica de Chile y de post-grado en la Universidad de Roma. Ha sido profesor investigador del Instituto de Sociología de la Universidad Católica y director ejecutivo de CENECA. Es autor de diversas

publicaciones sobre temas de cultura y comunicación.

Isaac Cohen

Político guatemalteco. En la actualidad es el Director de la Oficina de Washington de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas. Obtuvo una licenciatura en Derecho y Ciencias Sociales en la Universidad de San Carlos de Guatemala y un doctorado en Ciencia Política en el Instituto de Altos Estudios Internacionales de la Universidad de Ginebra, Suiza. Antes de asumir el cargo actual, fue oficial de Asuntos Económicos en la oficina de México de la CEPAL. También ha sido consultor de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centro Americana (SIECA) y del Banco Central de Guatemala, así como profesor de Ciencia Política en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Entre sus publicaciones se encuentra: *Regional Integration in Central America* (Lexington, Mass., D.C. Heath and Company, 1972) y numerosos artículos en revistas especializadas. Esta es la primera vez que una revista editada en España cuenta con su colaboración.

Mario Damill

Argentino. Licenciado en Economía por la Universidad de Buenos Aires -UBA-, con estudios de pos-grado en la Universidad de São Paulo, Brasil. Es profesor de Macroeco-

nomía en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y en el Programa de Estudios en Teoría Económica del Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES) de Buenos Aires. Es Investigador Asociado del Centro de Estudios de Estado y Sociedad -CEDES- de Buenos Aires, e Investigador Asistente del CONICET, en temas de macroeconomía. Ha sido consultor del Ministerio de Trabajo de Brasil, de la Secretaría de Hacienda de Argentina, de PRE-ALC/OIT, de la Confederación General Económica de la República Argentina y de CEPAL. Entre sus diversas publicaciones pueden mencionarse, por ejemplo: *Las relaciones financieras en la economía argentina*. Ediciones del IDES, Buenos Aires, 1988; *Déficit fiscal, endeudamiento externo y desequilibrio financiero*. Ed. Tesis, Buenos Aires, 1989 (ambas en colaboración con R. Frenkel, J.M. Fanelli y G. Rozenwurcel, e "Hiperinflación en Argentina: 1989-1990", en Butelman, A., et al, *Elecciones y política económica en América Latina*. Ed. Tesis-Norma, Buenos Aires, 1991 (en colaboración con Roberto Frenkel).

Ricardo Ffrench-Davis Muñoz

Economista chileno. Director de Estudios del Banco Central de Chile desde abril de 1990 y Subgerente del mismo entre 1964 y 1970. Doctor en Economía de la Universidad de Santiago. Ha sido profesor-investigador de la Universidad Católica y en las Universidades de Oxford y de Boston, y en institutos de España, Francia, Italia y Suecia. Es profesor de posgrado en el Instituto de Estudios Internacionales y en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Chile. Fue director de CIEPLAN y su Vicepresidente desde su fundación. Es autor o editor de 9 libros y ha escrito más de 80 artículos sobre economía internacional, desarrollo económico y economía chilena y latinoamericana.

Sus trabajos han sido publicados en 8 idiomas y en más de 20 países. Ha sido o es miembro de los consejos editoriales de varias revistas especializadas de circulación internacional, *El Trimestre Económico* y *Latin American Research Review*, entre ellas. Además ha coordinado importantes grupos de investigación internacionales, en particular sobre los temas de la deuda externa y la economía internacional. Es integrante del Comité de Desarrollo de las Naciones Unidas, el cual reúne a 24 personalidades técnicas de todo el mundo y Consejero electo de la Asociación de Estudios Latinoamericanos de los Estados Unidos (LASA). Algunas de sus publicaciones incluyen, *Políticas económicas en Chile, 1952-70* (Santiago, 1973); *Economía Internacional* (México, 1979 y 1985); *Relaciones financieras externas* (editor, México 1983); y "Latin America in the International Economy since the mid-50s" (*Cambridge History of Latin America*, en prensa).

Gustavo H.B. Franco

Economista brasileño, nacido en 1956. Licenciado en Ciencias Económicas (1975) y Master en Economía del Sector Público (1982) por la Pontificia Universidade Católica de Rio de Janeiro. M.A. (1985) y Ph. D. (1986) en Economía por la Universidad de Harvard. Desde 1986 es profesor del Departamento de Economía de la P.U.C., donde en la actualidad presta sus servicios como profesor asociado. Ha sido, además, economista de la Fundación Getúlio Vargas de Rio de Janeiro, profesor visitante del Center for International Affairs (Boston) y del Center for European Studies (Harvard). Ha realizado actividades de consultoría para diversas organizaciones internacionales (The Economist, CEPAL, UNCTAD, OECD Development Centre) y para distintos organismos públicos e instituciones privadas brasileñas.

Autor de cinco libros, dos sobre la historia de Brasil (*Reforma Monetaria durante a Transição Republicana* y *A Década Republicana: o Brasil e a Economia Internacional, 1888, 1900*), otros dos sobre las experiencias hiperinflacionarias de Europa en los años 20 y las experiencias más recientes en América Latina y, el último, (en coautoría con Winston Fritsch), *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Brasil: Issues and Trends* (de próxima publicación por el Centro de Desarrollo de la OCDE). Autor de más de 40 artículos publicados en revistas brasileñas, europeas y de otros países de América Latina. Desde inicios de 1990 es colaborador-articulista regular de *Folha de São Paulo*.

Winston Fritsch

Brasileño. Ingeniero y M.Sc. en Ingeniería por la Universidad Federal de Rio de Janeiro, y Ph. D. en Economía por la Universidad de Cambridge. Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidade Católica de Rio de Janeiro. Con anterioridad fue director de la Facultad de Economía y Administración de la Universidade Federal de Rio de Janeiro y Decano del Centro de Ciencias Sociales de la P.U.C. Ha realizado labores de consultoría para diferentes organismos multilaterales, distintos órganos de administración pública brasileña y empresas. Ha publicado extensamente sobre problemas de política económica en Brasil, tanto a nivel macroeconómico como de política industrial, con especial énfasis en sus dimensiones internacionales.

Arturo González Romero

Economista español. M.A. y Ph.D. in Economics por la Universidad de Essex. Profesor Titular de

Teoría Económica en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Profesor visitante en la Universidad de California (San Diego). Investigador Principal en la Fundación Empresa Pública y colaborador de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía de España. Forma parte del Grupo de Expertos de la Comisión de la CEE sobre Encuestas de Coyuntura. Autor de diversos artículos sobre economía internacional, comercio y desarrollo y economía industrial en revistas españolas e internacionales. En la actualidad es jefe de la Asesoría Económica del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (España).

Martine Guerguil

Economista francesa. Maestría en Economía en la Universidad de París (Panthéon-Sorbonne) y en Ciencias Políticas en el Instituto de Estudios Políticos de París. Actualmente se desempeña como funcionaria de la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología.

Carlos Herrera Amighetti

Economista costarricense, obtuvo su Maestría en Administración en el Instituto de Estudios Superiores de Administración, Caracas, Venezuela. Fue Viceministro de Economía, ha ejercido distintos cargos públicos y ha sido consultor en diferentes entidades públicas y privadas. Consultor de UNCTAD en varios proyectos en el área de política comercial y de negociaciones internacionales. Autor de diversos trabajos y monografías acerca de la política comercial, desarrollo industrial, negociaciones económicas internacionales y ajuste estructural de la economía de Costa Rica.

Saúl Nestor Keifman

Argentino. Licenciado en Economía por la Universidad de Buenos Aires. Cursó estudios de posgrado en el Programa de Estudios en Teoría Económica del Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES) de Buenos Aires. Ha sido profesor en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, el IDES y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Argentina. También ha sido profesor visitante en la Universidad Nacional de Río Cuarto y la Universidad Nacional de Rosario. Es Investigador en el Área de Relaciones Internacionales de la FLACSO/Argentina, en la cual se desempeña desde 1985. Ha sido Becario del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Ha publicado diversos trabajos en revistas especializadas y libros colectivos, sobre política comercial argentina y sobre el proceso de ajuste y negociación de la deuda externa en Argentina y América Latina.

Patricio Leiva

Economista por la Universidad de Chile y estudios de Doctorado en la Universidad de París. Representante de Chile ante la Ronda Uruguay. Asesor del Ministerio de Relaciones Exteriores. Director del Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI). Ha sido Consultor Internacional de la CEPAL, ILPES, SELA, UNCTAD y Centro de Comercio Internacional; Director de Política Económica de la Junta del Pacto Andino; Prosecretario de la Secretaría de Chile para Asuntos de la Integración Latinoamericana. Profesor de la Escuela de Economía de la Universidad de Chile.

Carla Macario

Economista mexicana. Maestría en Economía en la Universidad de

Ciencias Sociales de Grenoble, Francia, y Master of Arts in Economics en la Universidad de Missouri-Columbia, Estados Unidos. Candidato a Ph.D. en Economía en la Universidad de Missouri-Columbia. Trabajó en el Gobierno mexicano y en la Universidad de Missouri-Columbia. Actualmente se desempeña como funcionaria de la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología.

Roberto Madrid Contreras

Economista chileno, subdirector del Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI) con sede en Santiago de Chile. Es Ingeniero Comercial y licenciado en Ciencias Económicas en la Universidad de Chile. Ha sido consultor del ILPES y de la Dirección Económica de la Cancillería Chilena, asimismo ha sido profesor invitado en el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Actualmente es el Coordinador del Comité Chileno de la Conferencia para la Cooperación Económica en el Pacífico (PECC), instancia que reúne a diversos países de Asia, Oceanía y América. Entre sus trabajos se encuentran: *La inserción de Chile en los mercados internacionales* como coautor con Carlos Ominami (Chile, 1989); *Hacia Nuevos Horizontes*, (Chile, 1991) este último corresponde al Informe anual, sobre la economía mundial del CLEPI de cuyo equipo redactor forma parte desde el primer número.

Fernando de Mateo Venturini

Mexicano. Licenciado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Maestro en Economía por El Colegio de México y por la Johns Hopkins University. Director General de la Unidad de Estudios de Comercio Exterior de la

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México. Delegado de México en las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT en materia de servicios. Delegado de México en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, en el área de servicios no financieros. Ha participado en conferencias y reuniones de diferentes organismos internacionales, tales como la UNCTAD, el GATT, la OCDE, la Asamblea General de las Naciones Unidas, el ECOSOC, el SELA y la CEPAL, entre otros. Es autor de numerosos libros y artículos especializados en economía y comercio internacional y en la economía de los servicios.

Marcus Noland

Norteamericano. Licenciado en Economía por el Swarthmore College y doctor por la Johns Hopkins University. Desde 1985 es investigador asociado en el Institute for International Economics de Washington. Desde 1990 es profesor en el Departamento de Economía de la University of Southern California. Además ha sido profesor visitante en la Graduate School of Policy Science de Saitama University en Japón e investigador visitante en el Korea Development Institute de Seúl. Ha recibido becas de la Sociedad Japonesa para la Promoción de la Ciencia y el Consejo para las Relaciones Internacionales. Es coautor (con Bela Balassa) de *Japan in the World Economy* (1988) y autor de *Pacific Basin Developing Countries: Prospects for the Future* (1990), ambos publicados por el Institute for International Economics. Además de estos libros ha escrito numerosos artículos académicos sobre economía internacional y las economías del Pacífico Asiático. También ha sido consultor del Banco Mundial, la New York Stock Exchange y el Advisory Committee on Trade Policy and Negotiations (ACTPN).

José Antonio Ocampo Gaviria

Colombiano. Economista y Sociólogo de la Universidad de Notre Dame. Ph.D. en Economía de la Universidad de Yale. Premio Nacional de Ciencias de Colombia en 1988. Miembro de número de la Academia Colombiana de Ciencias Económicas. Ha sido Director del Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico, CEDE, de la Universidad de los Andes, en Bogotá, Director de FEDESARROLLO y Asesor del Gobierno Colombiano en Asuntos Cafeteros. Actualmente es Asesor del Consejo Directivo de Comercio Exterior de Colombia. Ha sido profesor de Economía Internacional, Macroeconomía, Economía Colombiana, Historia Económica de Colombia e Historia del Pensamiento Económico de la Universidad de los Andes en Bogotá. Autor y editor, entre otras, de las siguientes obras: *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, (Bogotá, Siglo XXI, 1984); *Historia económica de Colombia*, (Bogotá, Siglo XXI, 1987); *Lecturas de economía cafetera*, (Bogotá, Tercer Mundo, 1987); *Planes antiinflacionarios recientes en América Latina*, (México, Fondo de Cultura Económica, 1987); *Economía poskeynesiana*, (Fondo de Cultura Económica, 1988); *Colombia y la deuda externa*, (Bogotá, Tercer Mundo, 1988); e *Introducción a la macroeconomía colombiana*, (Bogotá, Tercer Mundo, 1989). Ha publicado varios artículos en revistas especializadas sobre teoría del comercio internacional, macroeconomía e historia económica colombianas.

Wilson Peres Núñez

Asesor Técnico Principal del Proyecto CEPAL/PNUD "Diseño de políticas para el fortalecimiento de la capacidad de innovación tecnológica y elevación de la competitividad internacional en el ámbito empresarial latinoamericano". Ha sido profe-

sor en el Centro de Investigación y Docencia Económicas de México, y la Universidad de California, San Diego. Consultor de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y de la organización de Estados Americanos (OEA). Ha tenido una larga experiencia como profesor invitado y conferencista en universidades españolas, tales como la Universidad Autónoma de Madrid, la Universidad de Oviedo, la Universidad de Valencia y la Universidad de Valladolid. Sus publicaciones recientes incluyen, *Foreign Direct Investment and Industrial Development in México*, OECD, 1990; *From Globalization to Regionalization*, OECD, 1990; y *El Estado empresario en México: ¿Agotamiento o Renovación?*, Siglo XXI, México, 1988.

Gert Rosenthal

Economista guatemalteco. En la actualidad es Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de Naciones Unidas.

Guillermo Sunkel

Sociólogo chileno. Doctorado en Sociología en el Centro de Estudios Culturales de la Universidad de Birmingham, Inglaterra. Se desempeña como investigador de FLACSO en Chile, en el área de educación y cultura. Es autor de diversas publicaciones entre las cuales destacan los libros, *El Mercurio: 10 años de educación político-ideológica*, (ILET, 1982) y *Razón y Pasión de la prensa popular* (ILET, 1985).

Adriaan Ten Kate

Holandés. Doctor en Matemáticas y Física por la Universidad Libre de Amsterdam. Doctor en Economía por la Universidad Erasmus de Rot-

terdam con una tesis sobre la medición de indicadores de la protección. Ha sido profesor en la Universidad Católica de Nimega, la Universidad Erasmo de Rotterdam, el Instituto de Estudios Sociales de La Haya, la Universidad de Guadalajara (México), la Universidad Nacional Autónoma de México y la Universidad Nacional de Heredia (Costa Rica). Ha trabajado en el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México como asesor del Banco Mundial. Actualmente se desempeña como consultor en la Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio con EEUU y Canadá de México. Ha publicado numerosos artículos en revistas académicas y entre sus libros hay que destacar *Measuring Nominal and Effective Protection*, Avebury (1987).

Ercan Uygur

Economista turco. Licenciado en Economía por la University of Warwick y Doctor en Economía por la University of East Anglia, ambas

en el Reino Unido. Es catedrático de Economía en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Ankara. Es asesor desde 1988 del Banco Central de Turquía, y desde 1990 del Instituto Estatal de Estadísticas de Turquía. Desde 1990 es Redactor-Jefe de la revista mensual turca *Economía, Gestión y Finanzas*. Es autor de numerosos artículos en revistas académicas, y entre sus libros hay que destacar *Policy, Productivity, Growth and Employment in Turkey, 1960-1989*, OIT (1991).

Leonardo Villar Gómez

Colombiano. Economista y Magister en Economía de la Universidad de los Andes, Bogotá. M.Sc. en Economía y Estudios Doctorales en la London School of Economics. Ha sido Investigador de FEDESARROLLO y Editor de la revista *Coyuntura Económica* de esta institución, y Asesor del Consejo Directivo de Comercio Exterior de Colombia. Actualmente es Vicepresidente Técnico de la Asociación Bancaria de Colombia y, como tal, dirige la revista *Banca y*

Finanzas. Ha sido también Profesor de Macro y Microeconomía, Comercio Internacional, Economía Latinoamericana y Teoría y Política Monetaria, en las Universidades de los Andes y Nacional de Colombia. Ha publicado varios artículos en revistas especializadas sobre economía colombiana, macroeconomía y comercio internacional.

Larry E. Westphal

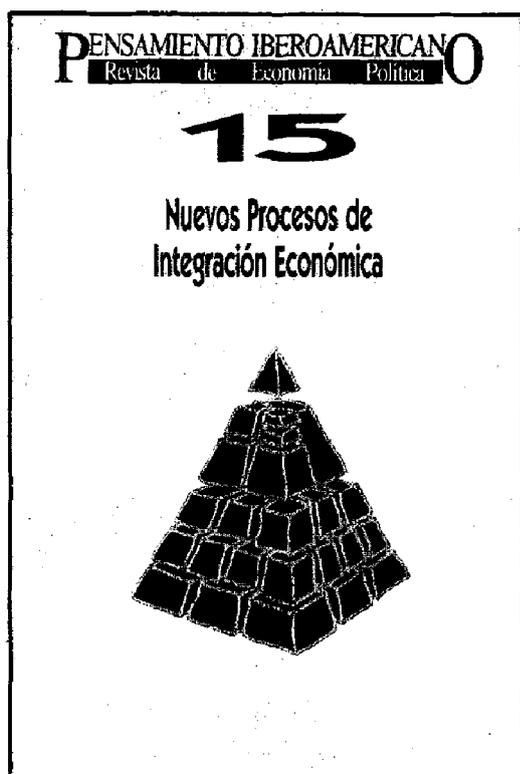
Catedrático de Economía en el Swarthmore College en Pennsylvania. Estudioso del comercio y el desarrollo, tiene numerosas publicaciones en revistas especializadas. Ha sido economista del Banco Mundial.

Gustavo Zuleta

Economista chileno. Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción y Master en Economía por Georgetown University. Fue Asistente de Investigación y Consultor de la CEPAL. Actualmente se desempeña como Asesor del Ministerio de Hacienda de su país.

Nuevos Procesos de Integración Económica

Enero–Junio 1989



Coincidiendo con la presidencia española en las Comunidades Europeas, se presentan en este *Tema Central* una serie de reflexiones que pretenden profundizar en las experiencias de integración económica vividas en Europa y América Latina, incidiendo especialmente en las expectativas de estos procesos para el próximo futuro y las consecuencias que pueden derivarse para las relaciones entre ambas áreas. Esta sección se complementa con una aportación documental que recoge el Acta Unica Europea y los recientes acuer-

dos entre Argentina, Uruguay y Brasil, así como una selección bibliográfica de la literatura sobre integración económica, publicada en los últimos años en Europa y América Latina.

Enfoques Globales: Gert Rosenthal: *Repensando la integración*; Rudiger Dornbusch: *Los costes y beneficios de la integración económica regional. Una revisión.*

Perspectiva Histórica: Juan Mario Vacchino: *Esquemas latinoamericanos de integración. Problemas y desarrollos*; Joan Clavera: *Historia y contenido del Mercado Unico Europeo.*

Efectos Económicos: Eduardo Gana Barrientos: *Propuestas para dinamizar la integración*; Comisión de las Comunidades Europeas: *Una evaluación de los efectos económicos potenciales de la consecución del mercado interior de la Comunidad Europea*; Alfredo Pastor: *El Mercado Unico Europeo desde la perspectiva española*; Augusto Mateus: "1992": *A realização do mercado interno e os desafios da construção de um espaço social europeu.*

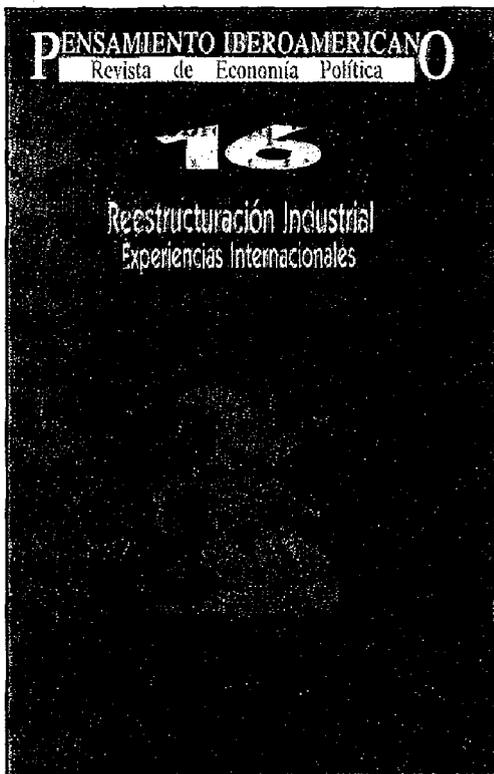
Las relaciones CEE-América Latina: Luciano Berrocal: *Perspectiva 1992: El Mercado Unico Europeo. ¿Nuevo desafío en las relaciones Europa-América Latina?*

Documentación: Reproducción de diferentes textos sobre los procesos recientes de Integración Económica en América Latina y Europa; Sara González: *Orientación bibliográfica sobre nuevos procesos de integración en América Latina y Europa: 1985-1988.*

Reseñas Temáticas: Se presentan 8 trabajos en los que se examinan un conjunto de 138 artículos publicados, básicamente, entre 1988 y 1989. Realizadas por: Nicolás Eyzaguirre, François Le Guay, Luciano Tomassini (latinoamericanas); Luis Vicente Barceló, Jaime del Castillo y otros, José Antonio Nieto Solís, Ernö Pálfa Sagüés (españolas); Mario Murteira (portuguesa).

Reestructuración Industrial. Experiencias Internacionales

Julio-Diciembre 1989



La crisis de mediados de los años 70 ha afectado principalmente al sector industrial. Tanto los países desarrollados como el resto de países han experimentado una profunda conmoción en sus estructuras industriales, siendo las producciones más tradicionales aquéllas que más ampliamente han sido afectadas.

Esta experiencia ha servido para señalar el camino que han seguido (o deben seguir) las distintas regiones y países: reestructurar sus sistemas industriales, al tiempo que se procura ganar en competitividad internacional "auténtica" mediante la incorporación del progreso técnico.

A estudiar dicha problemática dedica este número de la revista su *Tema Central*.

Presentación por Gert Rosenthal.

Bases de la Competitividad: Dieter Ernst: *Tecnología y competencia global. El desafío para las economías de reciente industrialización*; Cristiano Antonelli: *La difusión internacional de innovaciones. Pautas, determinantes y efectos*.

Desarrollo e Industrialización: Aníbal Pinto: *Notas sobre industrialización y progreso técnico en la perspectiva Prebisch-CEPAL*; Fernando Fajnzylber: *Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina*; Daniel M. Schydowsky: *La eficiencia industrial en América Latina: Mito y realidad*.

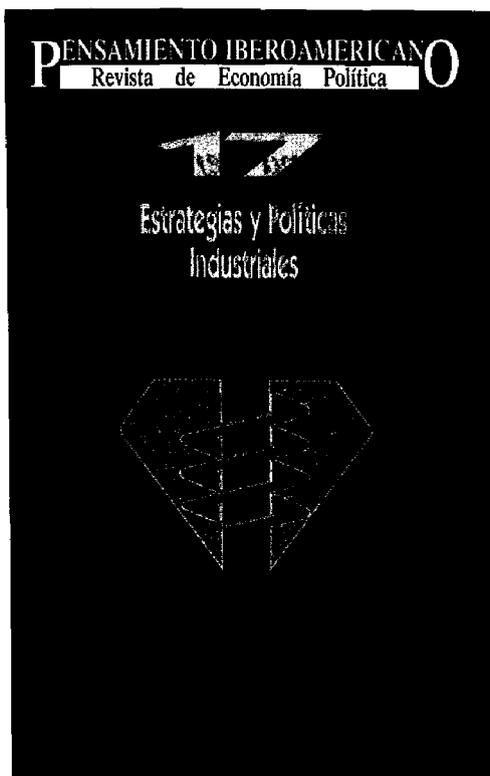
Comparaciones Internacionales: Pitou Van Dijck: *Análisis comparativo entre América Latina y el Este Asiático. Estructura, política y resultados económicos*; Gary Gereffi: *Los nuevos desafíos de la industrialización. Observaciones sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica*; Ignacy Sachs: *Desarrollo sustentable, bio-industrialización descentralizada y nuevas configuraciones rural-urbanas. El caso de la India y el Brasil*.

Figuras y Pensamiento: *En recuerdo de Ignacio Ellacuría*, por José Antonio Gimbernat.

Reseñas Temáticas: Se incluyen 6 reseñas temáticas que analizan 100 artículos de revistas latinoamericanas y españolas, realizadas por: *Rudolf Buitelaar, Isaías Flit, Miguel Korzeniewicz, Guillermo Sunkel* (latinoamericanas); *Juan A. Vázquez* (española).

Estrategias y Políticas Industriales

Enero–Junio 1990



La preponderancia alcanzada por las políticas de demanda en la postguerra mundial, debido entre otros factores al influjo del pensamiento keynesiano, ha cedido terreno a políticas dirigidas a reestructurar la oferta. El cambio del escenario internacional, provocado por la crisis, y la emergencia de nuevas economías competidoras han llevado a políticos y economistas a la convicción de que es necesario subrayar los factores de oferta, al tiempo que los avances en la teoría de la competencia imperfecta han conducido a superar la vi-

sión mecanicista de los ajustes económicos, abriendo el campo a los planteamientos estratégicos y a las políticas económicas de intervención. Todo ello encaminado a sanear y a ampliar la estructura productiva y a dotarla de mayor competitividad en la escena internacional. Este vasto campo es el que pretende abordar el presente número, siquiera de manera parcial, desde la perspectiva de las políticas industriales y de los comportamientos de las empresas.

Políticas Industriales Nacionales:

Casos latinoamericanos: José Tavares de Araujo Jr. y otros: *Proteção, competitividade e desempenho exportador de economia brasileira nos anos 80*; Alejandro Jadresic: *Transformación productiva, crecimiento y competitividad internacional. Consideraciones sobre la experiencia chilena*; José Manuel Salazar y Eduardo Doryan: *La reconversión industrial y el Estado concertador en Costa Rica*; Jacques Marcovitch: *Política industrial e tecnológica no Brasil: Uma avaliação preliminar*.

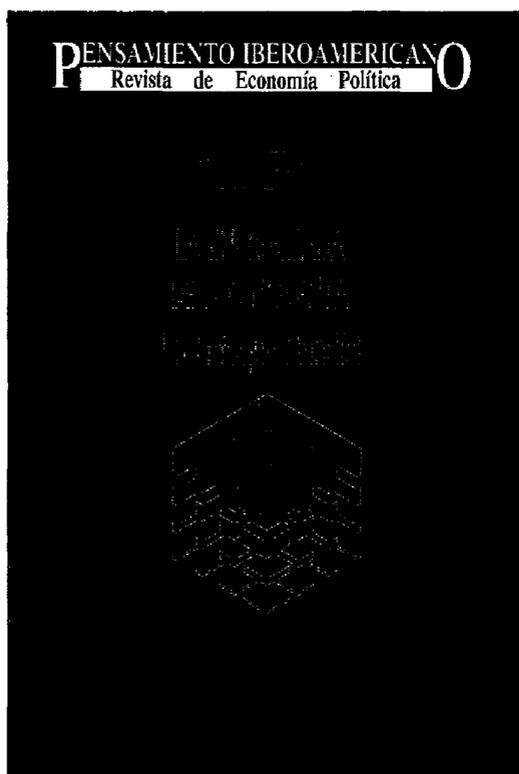
Casos europeos: Mikel Buesa y José Molero: *Crisis y transformación de la industria española: base productiva y comportamiento tecnológico*; Rafael Myro: *La política industrial y la recuperación de la industria española*; Jaime Andrez: *A política industrial em Portugal*; Paolo Guerrieri: *Patrones de especialización comercial y competitividad internacional: el caso italiano*.

Análisis de procesos sectoriales de reconversión industrial: Jorge Méndez: *La industria metalmeccánica y la reestructuración industrial en Colombia*; Roberto Bisang: *Transformación productiva y competitividad internacional. El caso de las exportaciones siderúrgicas argentinas*; Eduardo Arguedas: *Reconversión de la industria química; una opción para el desarrollo de Costa Rica*; Jorge Beckel: *Cooperación técnica industrial en el ámbito empresarial latinoamericano*.

Reseñas Temáticas: Se incluyen 8 reseñas temáticas que analizan 140 trabajos, realizadas por: Lia Haguenaer, Eugenio Lahera, Alejandro Rofman, María Jesús Vara (latinoamericanas); Pablo Bustelo, Claudio Cortellese, Pascual Díaz y Fernando Luengo, Arturo González Romero (españolas).

La Encrucijada de los Noventa: Un Enfoque Mundial

Julio-Diciembre 1990



El contenido del *Tema Central* de esta edición aborda las profundas transformaciones que están teniendo lugar en las relaciones Norte-Sur y Este-Oeste, así como los cambios en los ámbitos ideológicos, políticos, geoestratégicos, económicos y medioambientales que condicionarán el desarrollo mundial en los años 90.

El análisis de los temas pendientes que dejan como herencia las dos décadas anteriores se complementa con el intento prospectivo de vislumbrar las líneas fundamentales del orden mundial en gestación, de sus retos y sus posibilidades.

Como no podía ser de otro modo, las aproximaciones a los temas tratados son interdisciplinarias y, junto con el tratamiento global de los problemas, privilegian el estudio de las perspectivas del mundo en desarrollo.

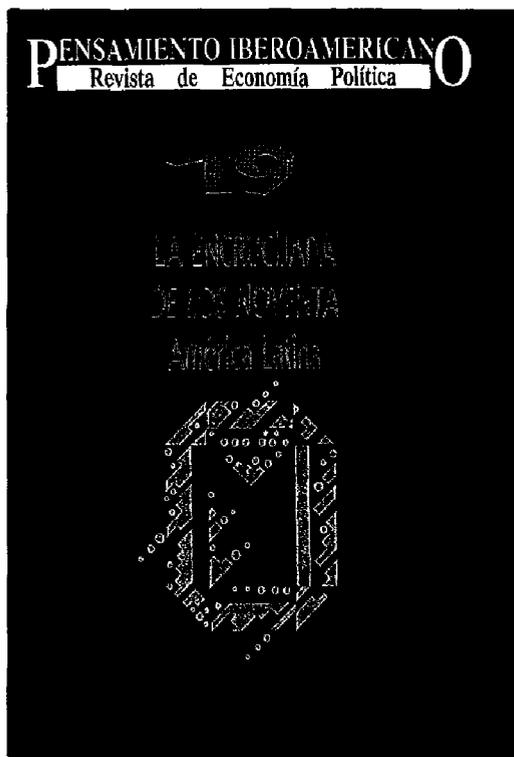
Perspectivas de la Economía Mundial: Angus Maddison: *El crecimiento postbélico y la crisis: una visión global*; Manuel R. Agosin: *Cambios estructurales y nueva dinámica del comercio mundial*; Monica Baer: *Mudanças e tendências dos mercados financeiros internacionais na década de oitenta*.

Los Cambios Sociopolíticos y Económicos en Europa: Ralf Dahrendorf: *Caminos hacia la libertad: la democratización y sus problemas en la Europa central y oriental*; Adam Przeworski: *¿Podríamos alimentar a todo el mundo? La irracionalidad del capitalismo y la inviabilidad del socialismo*; Tamas Szentes: *La transición desde las "economías de planificación centralizada" a las "economías de mercado" en la Europa del este y la URSS: la ruptura final con el stalinismo*; Claus Offe: *Bienestar, nación y república. Aspectos de la vía particular alemana del socialismo al capitalismo*; João M. G. Caração: *Prospectiva, complexidade e mudança na Europa de hoje*.

El Tercer Mundo ante la Década de los Noventa: Albert O. Hirschman: *¿Es un desastre para el Tercer Mundo el fin de la guerra fría?*; Carlos Fortín: *Las perspectivas del Sur en los años noventa*; Ravi Kanbur: *Pobreza y desarrollo: El informe sobre el Desarrollo Humano y el informe sobre el Desarrollo Mundial. 1990*; David Pearce: *Población, pobreza y medio ambiente*.

Figuras y Pensamiento: *Primer Premio Iberoamericano de Economía "Raúl Prebisch"*, por Juan Muñoz García; *Palabras del Profesor Víctor L. Urquidí en la ceremonia de entrega del Premio Iberoamericano de Economía "Raúl Prebisch"*; *Una nota breve sobre la obra de Víctor Urquidí*, por Carlos Bazdresch Parada; *Referencias representativas de la obra de Víctor Urquidí*, por Carlos Bazdresch Parada.

Reseñas Temáticas: Se incluyen 6 reseñas temáticas que analizan 171 artículos de revistas latinoamericanas y españolas, realizadas por: *Alfredo Costa-Filho, Ernesto Ottone, Ana Sojo, Luciano Tomassini* (latinoamericanas); *Albert Carreras, Ana Isabel Escalona* (españolas).



La Encrucijada de los Noventa América Latina

Enero-Junio 1991

José Antonio Ocampo: *Perspectivas de la economía latinoamericana en la década de los noventa.*

Enrique V. Iglesias: *La difícil inserción internacional de América Latina.*

Gert Rosenthal: *América Latina y el Caribe: Bases de una agenda de desarrollo para los años noventa.*

Luiz Carlos Bresser Pereira: *La crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o crisis fiscal?*

Juan Carlos Tedesco: *Estrategias de desarrollo y educación: el desafío de la gestión pública.*

Ennio Rodríguez: *América Latina ante el abismo creciente de su rezago tecnológico.*

Bernardo Kliskberg: *¿Cómo será la gerencia en la década del noventa?*

Víctor Tokman: *Pobreza y homogeneización social: Tareas para los noventa.*

Francisco Weffort: *Notas sobre a crise do Estado-Nação.*

José Matos Mar: *Los pueblos indios de América y el indigenismo.*

Bruce Bagley y Juan Gabriel Tokatlian: *Narcotráfico y relaciones internacionales.*

U.S.A.-América Latina en los ochenta.

Helio Jaguaribe: *A social democracia e as condições da América Latina e do Brasil.*

José Miguel Insulza: *Estados Unidos y América Latina en los noventa.*

Piero Gleijeses: *Reflexiones sobre la victoria norteamericana en Centroamérica.*

Homenaje a Aníbal Pinto

Artículos de José Serra, Eric Calcagno y Enzo Faletto.

Revisión bibliográfica a cargo de Héctor Assael.

Secciones Informativas

Reseñas Temáticas.

Revista de Revistas Iberoamericanas.

Cuadernos Hispanoamericanos

DIRECTOR
Félix Grande

SUBDIRECTOR
Blas Matamoro

REDACTOR JEFE
Juan Malpartida

500

La lengua española: Confluencias de dos mundos

Volumen especial de *Cuadernos Hispanoamericanos* con motivo del número 500 de su historia (enero 1948-febrero 1992).

Números extraordinarios
dedicados a los anteriores directores de la Revista

LUIS ROSALES
N^{os} 257-258

PEDRO LAIN ENTRALGO
N^{os} 446-447

JOSE ANTONIO MARAVALL
N^{os} 477-478

La historia y el presente de nuestras culturas bajo una mirada crítica y testimonial

Precio de suscripción por un año (14 números): España: 7.000 pts. Europa: 80\$ (correo aéreo: 120\$). Iberoamérica: 70\$ (aéreo: 130\$). USA y el resto del mundo: 75\$ (aéreo: 140\$). Ejemplar suelto: 650 pts. más gastos de envío.

Pedidos y correspondencia: Administración de **Cuadernos Hispanoamericanos**
Instituto de Cooperación Iberoamericana. Agencia Española de Cooperación Internacional.
Avda. de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid (España). Teléfonos (91) 583 83 99 y 583 83 96

Tema Central

M. Agosin

Liberalización comercial en América Latina: Lecciones y perspectivas

R. Ffrench-Davis, P. Leiva y R. Madrid

Liberalización comercial y crecimiento en Chile: 1973-89

A. Ten Kate

Apertura y ajuste estructural en México

F. de Mateo

Servicios: Proteccionismo y liberalización en México

M. Damill y S. Keifman

Liberalización comercial e hiperinflación: Argentina 1989-1991

W. Fritsch e G. Franco

Política comercial no Brasil: Passado e presente

C. Herrera

Costa Rica: Un proceso de apertura gradual

J. A. Ocampo y L. Villar

El proceso de apertura económica en Colombia

E. Uygur

Políticas comerciales y éxito exportador en Turquía

M. Noland

Política comercial y desarrollo en el Pacífico Asiático

L. Westphal

Política industrial, apertura y éxito exportador: Corea del Sur