

20

COMERCIO, APERTURA Y DESARROLLO

Las Nuevas Temáticas



Volumen Especial
10.º ANIVERSARIO

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

20

Julio-Diciembre 1991

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>
<i>Primera Década de Pensamiento Iberoamericano</i> , por Enrique V. Iglesias	7
Introducción Editorial	11
<i>Prólogo</i> , por Gustavo Villapalos	13
El Tema Central: «Comercio, Apertura y Desarrollo. Las Nuevas Temáticas»	15
<i>Presentación</i> , por Vijay Kelkar	17
Grandes Tendencias en el Sistema de Comercio Internacional	21
Jagdish Bhagwati, <i>El sistema de comercio internacional</i>	23
Gary C. Hufbauer, <i>Las perspectivas del comercio mundial en los noventa y sus implicaciones para los países en desarrollo</i>	43
Robert Z. Lawrence, <i>Perspectivas del sistema de comercio mundial e implicaciones para los países en desarrollo</i>	53
Diana Tussie, <i>La Ronda Uruguay, el sistema de comercio internacional y los países en desarrollo: Consideraciones preliminares</i>	79
Francisco Javier Prieto, <i>La promoción de exportaciones de servicios en América Latina</i>	101
Comercio e Integración Regional	125
Parvin Alizadeh y Stephany Griffith-Jones, con Manuel R. Agosin, <i>La integración europea y sus consecuencias para los países en desarrollo. Algunas sugerencias de respuestas estratégicas</i>	127
Eduardo Gitli y Gunilla Ryd, <i>La integración latinoamericana frente a la Iniciativa de las Américas</i>	149
Nuevas Consideraciones Teóricas sobre el Comercio Internacional	165
Giovanni Dosi, <i>Una reconsideración de las condiciones y los modelos del desarrollo. Una perspectiva "evolucionista" de la innovación, el comercio y el crecimiento</i>	167

José Antonio Ocampo, <i>Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo</i>	193
Las Evidencias Empíricas	215
Helmut Forstner y Robert H. Ballance, <i>Especialización internacional en el comercio de manufacturas. Una determinación empírica de sus principales determinantes</i>	217
Kamal Abd-El-Rahman, <i>Competitividad internacional de la empresa y políticas industriales multisectoriales</i>	243
Nuevas Consideraciones sobre la Política Comercial y Financiera	251
Manuel R. Agosin, <i>Reforma comercial y crecimiento: Una reseña de la temática y evidencia preliminar</i>	253
Yilmaz Akyüz, <i>Comercio y finanzas: Disyuntivas del ajuste estructural</i>	285
Figuras y Pensamiento	309
Exposición del Profesor Aníbal Pinto a Raíz de la Concesión del Premio Iberoamericano de Economía "Raúl Prebisch"	311
Reseñas Temáticas	317
Renato Baumann, <i>A integração no Cone Sul: Instrumento de modernização?</i> (pág. 319); Pablo Bustelo, <i>Estrategias comparadas de industrialización: América Latina y el este de Asia</i> (pág. 325); José Luis García Ruíz, <i>Apertura económica: ¿Big Bang o gradualismo?</i> (pág. 331); Roberto Madrid, <i>La economía mundial desde una perspectiva latinoamericana</i> (pág. 335)	
Revista de Revistas Iberoamericanas	343
- Sistema de clasificación temática de los artículos considerados	345
- Índice de artículos	351
- Índice de publicaciones periódicas consideradas	437
- Índice de autores	445
- Índice geográfico de los artículos considerados.....	457
Colaboradores en este número	463

Primera Década de Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política

Hace diez años, durante 1981, comenzó a tomar cuerpo entre un pequeño grupo de economistas y científicos sociales de España y América Latina una idea que venía germinando desde fines de la década anterior, al calor de encuentros que al comienzo fueron esporádicos e informales y luego comenzaron a hacerse cada vez más frecuentes y sistemáticos.

Hasta mediados de los años 70 sólo se conocían de referencia unos pocos autores cuya obra había trascendido a la literatura internacional -entre ellos Sampedro, Rojo y Fuentes Quintana, de un lado, y Prebisch, Urquidí, Furtado, así como la obra institucional de la CEPAL, del otro. Algunos afortunados de generaciones más recientes se encontraban y conocían por acaso en los principales centros académicos de Estados Unidos, Inglaterra o Francia. Muy pocos habían cruzado el Atlántico buscando un conocimiento directo y personal de las respectivas realidades nacionales y sus investigadores e intérpretes. Las oportunidades de hacerlo eran escasísimas.

Para quienes han venido participando, conociéndose y beneficiándose crecientemente del denso y fructífero intercambio intelectual latinoamericano en estas áreas del saber, que transcurre ahora en forma natural, como si siempre hubiera sido así, resultará difícil recordar o creer que hasta no hace mucho tiempo, entre los dos continentes, al menos en estas materias, nuestra cultura y lenguas comunes, más que unirnos, nos aislaban.

Para superar esta extraña paradoja hizo falta un esfuerzo deliberado de mentes lúcidas como las de Don Manuel de Prado y Colón de Carvajal y Juan Velarde, que encabezaban el Instituto de Cooperación Iberoamericana y la Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos, donde se realizaron los primeros encuentros sistemáticos entre especialistas de ambas regiones, y del ya mencionado Raúl Prebisch. Desde la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL apoyé con todo entusiasmo esta iniciativa, tanto institucional como personalmente.

Con el decidido apoyo de un pequeño pero voluntarioso grupo de personas convencidas de la importancia de esta tarea, entre los que se destacaban Gabriel Guzmán, Juan Muñoz, Jesús Sainz, Angel Serrano, Oscar Soberón, Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel, y otros, los últimos de los cuales han estado o están en la redacción de la revista, y con el respaldo de las instituciones mencionadas, se fueron configurando ideas y actividades que, teniendo carácter permanente y acumulativo, permitieron corregir definitivamente la anomalía detectada. Había el convencimiento que

ello redundaría en un intercambio intelectual y conocimiento personal enriquecedor para ambas partes. Así nació *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, y de ahí también sus peculiares características.

Quien haya seguido la trayectoria de *Pensamiento Iberoamericano* durante esta década convendrá en que el calificativo de revista resultó insuficiente para esta verdadera empresa de cooperación académica e intelectual entre los países del ámbito ibérico. Ahí están los veinte macizos volúmenes publicados, que constituyen una auténtica biblioteca, una obra de referencia documental única sobre el desarrollo económico, social y político de estos países en la segunda mitad del Siglo Veinte. Ellos contienen el riquísimo y original acervo de conocimiento acumulado, producto de la experiencia, la investigación y la reflexión de una legión de calificados especialistas en ciencias sociales, agrupados en centros de investigación universitarios o bien independientes, y enriquecidos por el acrecentado conocimiento personal e intercambio académico interiberoamericano.

Sería difícil exagerar lo que han contribuido a ello los múltiples seminarios y reuniones realizados en España, Portugal y varios países latinoamericanos que respaldan el Tema Central de la mayoría de los veinte números de la Revista. O lo que representan el extraordinario registro bibliográfico que contienen sus reseñas temáticas y el registro clasificado de miles de los artículos publicados durante la última década por una docenas de las más importantes revistas del área que contiene su Tesoro.

8

A ello se agrega esta entrega conjunta de los números 20 y 21, con que se celebra su décimo aniversario. Son el resultado de un importante seminario sobre la nueva dinámica de los mercados internacionales y las recientes reformas de las políticas de comercio exterior, realizado en El Escorial, dentro del marco de los Cursos de Verano de la Universidad Complutense, con asistencia de los más destacados especialistas iberoamericanos, estadounidenses y europeos provenientes de las principales instituciones de investigación sobre dichas políticas.

Es oportuno mencionarlo porque constituye un ejemplo de cómo la Revista ha ido evolucionando de una primera etapa dedicada a los temas propios de la problemática del desarrollo de postguerra a los que constituyen el meollo de la gran transformación económica, social y política del mundo actual; de cómo, gracias a la capacidad de convocatoria que ha adquirido, ha ido incorporando a los más destacados autores internacionales en los principales temas emergentes, de cómo ha sabido asociarse a instituciones nacionales e internacionales de reconocido prestigio, de dentro y fuera del área iberoamericana; y de cómo ha contribuido vigorosamente a ir conformando una densa red de vinculaciones intelectuales y conocimiento personal, que constituyen actualmente un activo de inapreciable valor para el fortalecimiento de las relaciones de cooperación, financieras, comerciales, empresariales, políticas, culturales y científicas entre los países de la nueva Comunidad Iberoamericana, cuya primera e histórica cita se realizó en Guadalajara, México.

Además, en virtud del tiempo transcurrido, el elevado nivel intelectual y prestigio de las personalidades involucradas, y los profundos cambios políticos acaecidos, especialmente el retorno a la democracia, se ha producido un proceso de incorporación de numerosos de los especialistas que fueron conformando el entorno intelectual de la Revista a las más destacadas posiciones de liderazgo en sus respectivas sociedades. Ellos se han ido constituyendo así en actores claves de los procesos de reorganización y modernización socioeconómica, política y cultural en que se encuentran empeñados todos nuestros países.

Al cumplir sus diez primeros años de vida corresponde felicitar calurosamente a esta Revista por la tarea tan fructífera cumplida hasta ahora, formular también votos para que persista en ella y ofrecerle todo el apoyo necesario para que pueda continuar realizando su valioso aporte. Estimularla por último a que continúe en esta nueva etapa incorporando a sus actividades el contexto de un mundo en profunda transformación y que se globaliza aceleradamente. Esto representa un gran desafío: hay que integrarse positiva y creativamente a su dinámica, lo cual requiere profundizar y fortalecer tanto las identidades culturales propias como las universalmente compartidas.



Enrique V. Iglesias

Presidente del

Banco Interamericano de Desarrollo

Introducción

Editorial

Con el ejemplar que tiene el lector en sus manos alcanzamos los diez primeros años de existencia de un proyecto intelectual ambicioso y singular.

Al elegir el tema que debería incorporar la revista en tan señalada ocasión nos pareció oportuno prestar atención a uno de los aspectos más clásicos pero, también, más oportuno y actual del análisis económico y de la economía del desarrollo. En efecto, la composición y dinámica del comercio internacional y las políticas comerciales han tenido siempre un papel protagónico en los debates sobre las estrategias más adecuadas para impulsar la industrialización y el desarrollo de los países subdesarrollados. Por otro lado, sería difícil encontrar otro ámbito del análisis económico en el que la distancia entre las prescripciones teóricas ortodoxas y los problemas reales haya dado lugar a tantas paradojas, y a no menos conocidas y fructíferas polémicas, como es la teoría del comercio internacional.

Como en otras ocasiones, los artículos que componen el volumen especial contenido en esta y la siguiente entrega de la revista fueron debatidos en un Seminario Internacional organizado específicamente con tal finalidad.

Bajo el título "Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo" y con el patrocinio conjunto de las instituciones coauspiciadoras de la revista y de la *Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)*, celebramos entre los días 8 al 12 de julio de 1991 en las instalaciones del Euroforum Infantes (San Lorenzo de El Escorial, Madrid, España) y dentro del marco de los Cursos de Verano de la *Universidad Complutense de Madrid*, la conferencia donde se presentaron y discutieron los materiales que ahora presentamos.

En esta oportunidad, también, las facilidades y el apoyo prestado por las instituciones copatrocinado-

ras del seminario fueron factores fundamentales para garantizar el éxito del proyecto. Por un lado partíamos de una base ya sólida por el hecho de que la UNCTAD aportaba varios años de trabajo y reflexión previos canalizados a través del proyecto de investigación y asistencia técnica "*Políticas Comerciales para los Países en Desarrollo en el Decenio de 1990*", dirigido por *Manuel R. Agosin*, a la sazón Editor invitado en este número, en el cual se habían analizado las combinaciones óptimas de política comercial para países en desarrollo a la luz de los cambios que se están produciendo en el sistema de comercio internacional y de la globalización creciente de los mercados. Por otro lado, la generosidad y la completa disponibilidad de la *Universidad Complutense de Madrid* y muy especialmente de su Rector *D. Gustavo Villapalos*, nos permitieron disfrutar de unas inmejorables condiciones para el desarrollo de las sesiones de trabajo. Aprovechamos la ocasión de la publicación de este volumen especial para agradecer la generosa cooperación de las instituciones y las personas citadas.

* * *

En el pasado, como resultado de la experiencia decimonónica y del período interbélico y sus secuelas -entre ellas la desaparición del mercado financiero internacional- la realidad económica de postguerra se caracterizó por un fuerte proteccionismo y por severas restricciones cambiarias tanto en los países industrializados como en los exportadores primarios.

Estas circunstancias estimularon el desarrollo de teorías y políticas proteccionistas y de intervención estatal. En los países industriales con el fin de recuperarse de la crisis, lograr el crecimiento con pleno empleo y redistribuir el ingreso. Una de las principales manifestaciones concretas de este programa fue la protección de su agricultura. En los países

subdesarrollados con el propósito de salir del atraso mediante amplios programas de modernización, entre los que se favoreció y protegió especialmente la industrialización.

En el período de postguerra los países industriales lograron restablecer el comercio y las finanzas internacionales, y avanzaron considerablemente en su liberalización, sobre todo entre ellos. No obstante, mantuvieron la protección de sus agriculturas y otras barreras de acceso a sus mercados.

En el mundo subdesarrollado, después de un período de crecimiento muy dinámico, la industrialización sustitutiva se fue agotando en algunos países que no supieron reorientarla hacia una estrategia exportadora, como hicieron con tanto éxito algunos otros. La crisis de la deuda externa puso fin al debate que se originó sobre los méritos de una y otra, pues hizo imperativo el ajuste e impulsó la reestructuración, mediante la adopción generalizada de políticas de liberalización, desregulación, apertura externa, privatización y reducción de rol del Estado.

En estas circunstancias, se produce una situación paradójica. Son ahora los países subdesarrollados los que están en la vanguardia de las tendencias liberalizadoras del comercio, abriendo sus mercados más o menos indiscriminadamente a los productos de los países industrializados, mientras éstos se otorgan acceso preferencial entre ellos, pero insisten en mantener la protección a la agricultura y aumentan el proteccionismo no arancelario a muchos productos tradicionales, a las nuevas exportaciones no tradicionales y, en especial, a las manufacturas procedentes de los países que han adoptado las estrategias exportadoras preconizadas por ellos.

Por otra parte, existe simultáneamente una tendencia a la regionalización del sistema de comercio internacional. Aunque se esté muy lejos de la formación de bloques regionales excluyentes, la propensión al regionalismo en sus políticas comerciales por parte de la Comunidad Europea y los Estados Unidos es preocupante. La exacerbación de dichas tendencias en el futuro podría tener efectos muy nocivos sobre América Latina, región que se encuentra en plena transformación de su estrategia de desarrollo hacia una apertura no negociada a los mercados internacionales.

Además, una revisión en profundidad de las nuevas teorías del comercio internacional, en especial de la incidencia de fenómenos tan relevantes en la actualidad como la tecnología y los flujos financieros, lleva a la conclusión que el crecimiento económico, más que una consecuencia de la liberalización del comercio exterior, es el resultado de políticas activas de industrialización y de promoción de una nueva inserción en la economía internacional, y de la capacidad de las autoridades económicas de manejar el tipo de cambio y de orientar los flujos financieros hacia la producción de bienes transables.

En contraste con estas conclusiones existen presiones internacionales sobre los países en desarrollo, derivadas de la globalización de la economía mundial, para que renuncien al manejo autónomo de sus políticas económicas, no solo las comerciales sino también otras cada vez más distantes del comercio exterior. Los países que deseen mejorar su acceso a los mercados de los países centrales tendrían que adoptar de hecho las políticas y reglamentaciones nacionales imperantes en ellos. Este proceso se está dando, por ejemplo, en el contexto de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Empero, estas tendencias impedirían la adopción de políticas activas consideradas necesarias para la promoción del desarrollo.

De este modo estamos nuevamente ante la urgente necesidad de explorar en toda su amplitud la relación entre políticas comerciales y las estrategias de desarrollo, dadas las actuales y previsibles características de la estructura y dinámica del comercio exterior y de la economía mundial. Este es el propósito del conjunto de trabajos que se reúnen en la primera parte de este volumen especial de aniversario, que lleva el número 20.

El número 21 que lo acompaña constituye su complemento, pues pasa revista a la experiencia de las políticas comerciales de apertura y liberalización llevadas a cabo en los últimos años en América Latina y países de otras regiones con el fin de realizar un examen comparativo de las mismas y extraer las lecciones consiguientes.

El Director

Prólogo

Constituye para mí una gran satisfacción prologar esta edición de *Pensamiento Iberoamericano* con la que la revista alcanza sus primeros diez años de existencia. Satisfacción justificada por varios motivos.

En primer lugar, por el hecho de haber colaborado como anfitriones del Seminario Internacional que dio lugar a los materiales presentados ahora, reunión que despertó un gran interés internacional, como lo demuestra el alto nivel de los participantes y el amplio número de países e instituciones universitarias y de investigación representadas.

En segundo lugar, por el valor simbólico de este encuentro de intelectuales y científicos sociales de América, Portugal, España y otros países europeos cuyas aportaciones ven la luz precisamente a principios de este año 1992 en que conmemoramos el Quinto Centenario de uno de los hechos más significativos de la historia de la humanidad. Estos últimos años del siglo XX están teniendo algo en común con los últimos años del siglo XV: en ambos momentos nuestra concepción y nuestra idea del mundo ha cambiado aceleradamente. Vivimos hoy un momento histórico peculiar en el que asistimos a alteraciones muy notables del panorama político mundial que pueden conducir a un orden internacional más justo y solidario sobre la base de una mayor apertura e integración económica mundial.

13

Un tercer motivo de satisfacción radica en el interés y la trascendencia del tema objeto de discusión y análisis en las aportaciones contenidas en los dos números de este volumen. En efecto, el tema de la política comercial en países en desarrollo ha suscitado agitados debates en todo el período de la postguerra. El consenso inicial en torno a la necesidad de impulsar la industrialización a través de políticas de sustitución de importaciones comenzó a debilitarse en la década de los sesenta, imponiéndose a lo largo del decenio siguiente una visión muy diferente que enfatizaba las virtudes del libre juego de las fuerzas del mercado, la neutralidad de los incentivos otorgados por la política económica y el crecimiento impulsado por las exportaciones. Sin embargo, aún hoy no existe claridad ni acuerdo generalizado acerca de los elementos constituyentes de una política comercial óptima que contribuya a la expansión del comercio y al desarrollo acelerado.

De cualquier modo sí existe un consenso generalizado en torno a la necesidad de crear un potencial exportador sólido en la definición de cualquier estrategia de desarrollo. Consenso que resulta de la percepción ampliamente compartida del carácter difícilmente reversible de los intensos procesos de internacionalización. En los países en desarrollo, además, el énfasis en la promoción de exportaciones ha constituido una preocupación prioritaria. A la necesidad de evitar la marginalidad internacional, abriéndose espacios en el mercado mundial, se agregan en este caso

consideraciones relativas al endeudamiento externo, la falta de dinamismo de las estructuras productivas, la fuerte dependencia de las importaciones de bienes de capital y los problemas de financiación que de allí se derivan.

Se comprende fácilmente, a la luz de los argumentos enunciados, la importancia del esclarecimiento de todos estos temas, objeto de discusión en un momento en el cual un gran número de países en desarrollo han iniciado profundas reformas en sus políticas de comercio exterior.

Por último, es también muy importante para nosotros el haber colaborado en esta importante empresa intelectual con instituciones tan significativas en el acercamiento de nuestros pueblos respectivos como la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de Naciones Unidas, instituciones coauspiciadoras de *Pensamiento Iberoamericano*. Las actividades de extensión cultural son un factor cada vez más necesario para que la Universidad recupere el liderazgo social que tuvo hace unas décadas, para que se produzca la necesaria conexión de esta Institución con los agentes sociales y con los problemas más relevantes de su entorno, para la formación integral del individuo en definitiva. Esto es lo que venimos intentando desde este Rectorado a través, entre otras iniciativas, de los *Cursos de Verano de la Universidad Complutense*. En estos empeños, la necesaria apertura hacia el mundo a la que obliga la integración del planeta entero en una unidad técnica forzosamente solidaria, encuentra en América Latina un marco idóneo y prioritario de relación. En este sentido las ventajas de coherencia y solidez otorgadas por una lengua y una base cultural comunes, contrastan con la posición más bien pasiva que mantiene la comunidad iberoamericana frente a los avances científicos, cuyos frutos suele recibir desde otras zonas de la moderna civilización.

14

Con iniciativas como ésta que tengo la honra de prologar, pensamos que puede contribuirse, de forma modesta pero eficaz, a mejorar el conocimiento real, no retórico, de los problemas mutuos, a desterrar algunas de nuestras maldiciones modernas como el desinterés y la pereza intelectual y a acercarnos a los ideales que, como nos ha recordado recientemente el profesor Marichal, han constituido el continuo afán de los más preclaros pensadores y hombres de acción latinoamericanos: la consecución de un mundo más justo, más solidario, más civilizado.

Estoy seguro de que esta iniciativa no constituye más que el inicio de una más fructífera relación entre las instituciones que representamos.

Gustavo Villapalos
*Rector Magnífico de la
Universidad Complutense de Madrid*

El Tema Central

Comercio, Apertura y Desarrollo Las Nuevas Temáticas

Los cambios recientes que se están produciendo en el sistema de comercio internacional, las consecuencias de los procesos de integración regional en curso y la consideración de los nuevos enfoques teóricos del comercio son los objetos de interés de los artículos que componen el *Tema Central* de esta edición. Todos estos aspectos son abordados teniendo presentes las consecuencias que sus dinámicas y tendencias pueden suponer para los países en desarrollo y, muy especialmente, para los de América Latina.

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 Kisic, 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.

Las ponencias relativas a las grandes tendencias del sistema de comercio internacional, los procesos de integración regional y la consideraciones teóricas sobre la política comercial son el objeto de este número. El número 21, por su parte, aborda los análisis de las experiencias nacionales de reforma de las políticas comerciales en América Latina y en algunos países asiáticos.

En la sesión inaugural del Seminario tomaron la palabra D. Gert Rosenthal, Secretario Ejecutivo de CEPAL, D. Alfonso Carbajo, Presidente de la Agencia Española de Cooperación Internacional, D. Joaquín Estefanía, Director del diario "EL PAIS", D. Jesús Silva Herzog, Embajador de México en España, D. Juan Gabriel Valdés, Embajador de Chile en España, D. Angel Serrano, Consejero Delegado de la Sociedad Estatal Quinto Centenario (España) y D. Vijay Kelkar, Director y Coordinador de Programas de Comercio Internacional en UNCTAD. A continuación reproducimos las palabras de D. Vijay Kelkar a modo de presentación de ambos números.

(1) El equipo directivo de *Pensamiento Iberoamericano* quiere expresar aquí su gratitud a D. Gustavo Vilapalos, 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.

Vijay Kelkar (*)

Presentación

Es para mí un placer dirigirme a esta Conferencia por parte de UNCTAD. Nos agrada mucho colaborar con el ICI y con la CEPAL en la organización de esta reunión, que abordará temas esenciales para el desarrollo de América Latina y, en realidad, para todos los países en desarrollo. Agradecemos además a la Universidad Complutense de Madrid por haber hecho posible esta reunión al ofrecernos, con tan poca anticipación, alojamiento y demás facilidades en este maravilloso edificio.

Varios de los trabajos que se presentarán aquí son el producto de un proyecto de investigación y de asistencia técnica en el área de políticas comerciales para el desarrollo. No quisimos dejar pasar esta oportunidad de difundir y compartir con Uds. los resultados de dichos trabajos, aun cuando ellos no constituyen todavía productos finales. Muchos de los estudios de casos ya realizados se refieren a países latinoamericanos. Además, estamos seguros de que el diálogo que tendremos esta semana alrededor de los temas de esta Conferencia inyectará nuevos impulsos al proyecto.

17

Aun cuando ha sido visto como un aspecto esencial desde hace tiempo, el estudio sistemático de la política comercial y su relación con el desarrollo constituye un nuevo esfuerzo por parte de UNCTAD. Las discusiones sobre este tema se dividen entre las que apoyan el libre comercio y las que privilegian una sustitución de importaciones practicada por un número cada vez menor de países. El mundo definitivamente ha cambiado, pero nuestras percepciones se ajustan con lentitud. Nuestro objetivo es el de retomar algunas de las viejas inquietudes que han ocupado a los estudiosos del desarrollo por décadas y darles una mirada nueva. Paralelamente quisiéramos encontrar sugerencias prácticas para nuestras actividades de asistencia técnica en el área de política comercial, las cuales se encuentran en plena expansión.

Constituye una regla general decir que la economía mundial está en un proceso de globalización a través del comercio, de los flujos financieros, de la inversión extranjera directa y de otras actividades por parte de las empresas transnacionales. Sin embargo, el significado de la globalización, en términos de una ruptura con el pasa-

(*) Director y Coordinador de Programas de Comercio Internacional en la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD.

do y de un cambio en los paradigmas de nuestro análisis, son aspectos que requieren esclarecimiento. Confío en que los ilustres investigadores aquí presentes podrán contribuir a iluminarnos al respecto.

Otra tendencia fundamental de la economía internacional, paralela a la de la globalización, es la regionalización. Estamos en presencia de la formación de grandes bloques económicos, encabezados por la Comunidad Económica Europea, por un lado y por Estados Unidos, del otro. Hasta qué punto Japón está también formando su propio bloque comercial con los países del Sudeste Asiático es todavía asunto de debate. Hay una preocupación natural en los países en desarrollo ante la posibilidad de ser excluidos eventualmente de los mercados mundiales más dinámicos. Los encargados de la formulación de políticas en los países en desarrollo quieren saber más sobre cuáles son las implicaciones de esos bloques para sus posibilidades de desarrollo, cuál sería una respuesta adecuada a su formación, y cómo ellos afectarían al sistema de comercio internacional y, por ende, al clima en el cual necesariamente formularían sus políticas comerciales.

Al respecto, tenemos una serie de interrogantes que todavía no han sido resueltos. Primero, la creación de bloques podría cuestionar la noción de que los países en desarrollo deben integrarse a la "economía internacional", pura y simplemente. La pregunta obvia es, "¿cuál economía internacional?"

18

La aparición de acuerdos comerciales regionales podría también tener consecuencias importantes para los países latinoamericanos. Recientemente algunos países de América Latina han iniciado negociaciones con Estados Unidos para establecer una zona de libre comercio. ¿Cuál será la mejor forma de proceder? ¿Cada país individual debería negociar acuerdos separadamente, o sería mejor negociar conjuntamente entre todos o entre una mayoría de los países del Hemisferio Occidental? Acuerdos bilaterales separados parecerían ser la opción menos deseable, por una serie de razones que no detallaré. Hasta ahora, la integración en América Latina no ha llegado más allá de una buena intención aún por concretarse. Parece, sin embargo, que las condiciones para que una integración real se concrete son ahora más favorables que nunca, por el hecho de que un número creciente de países de la región está adoptando políticas comerciales bastante similares y liberales. Sería una lástima si se dejara pasar esta oportunidad.

Existen varios temas claves en relación con la política comercial que constituyen un segmento de la Conferencia. Hasta hace poco, la teoría económica del bienestar planteaba sin ambigüedades que el comercio internacional sin trabas era lo óptimo. Sin embargo, el desarrollo reciente de la teoría del comercio pone en duda este planteamiento. Factores tales como las economías de escala, el "aprender haciendo", y las imperfecciones de los mercados argumentan todos en favor de un enfoque más intervencionista de la política comercial. El papel creciente de la tecnología en la determinación de quién obtiene los mayores beneficios del comercio,

también refuerza la idea de que una intervención gubernamental —por cierto juiciosa— es indispensable.

No obstante, todavía no tenemos una idea clara de cuáles son los elementos constituyentes de la intervención óptima y qué habría que hacer para que la intervención en el libre juego de los mercados acelere el desarrollo en vez de retardarlo. Sería útil si nuestros ilustres participantes pudieran esclarecer el significado práctico de estas nuevas conclusiones para los países en desarrollo.

Esta conferencia también tratará temas tales como política cambiaria, el impacto sobre las opciones de política comercial de las políticas hacia el financiamiento internacional, la relación entre política comercial y comportamiento económico, y políticas comerciales para el sector de servicios. Son todos temas de mucho significado para los países en desarrollo, para quienes cambiar su inserción en la división internacional del trabajo se ha convertido en la tarea principal del desarrollo.

La última parte de la Conferencia será dedicada a la experiencia reciente en liberalización comercial de los países latinoamericanos. Empezando en Chile, a mediados de los años setenta, la ola liberalizadora ha ganado tanto terreno que pareciera haberse constituido en la característica principal de las políticas de los años noventa.

Las experiencias de Chile al respecto serán, sin duda, de interés para otros países de la región que inician un camino similar. Aun cuando sea algo prematuro sacar conclusiones de las experiencias de otros países latinoamericanos, sería de interés para la región hacer un intercambio, durante esta semana, de puntos de vista sobre los problemas encontrados en este trayecto hacia una política comercial más liberal.

Los beneficios de una liberalización a ultranza están, sin embargo, lejos de ser comprobados. De hecho, a mi entender, no está claro que una liberalización drástica sea condición necesaria para alcanzar un crecimiento sostenido de las exportaciones. La experiencia de Chile parece más bien indicar que la economía responde bastante lentamente a los impulsos negativos de la liberalización, y que una política más activa de promoción de exportaciones podría tener mejores resultados.

Tendremos también la ocasión de familiarizarnos con la experiencia en política comercial del Sudeste Asiático. Esos países han promovido las exportaciones de manufacturas durante largo tiempo, en algunos casos desde principios de los años sesenta. Ellos son, obviamente, los grandes ejemplos de éxito entre los países en desarrollo. Sin embargo, la liberalización comercial en esos países se está realizando sólo ahora, una vez consolidado un sector industrial fuerte. Tenemos también un invitado de Turquía, que nos presentará la experiencia de su país en promover exportaciones de manufacturas, siendo ésta más reciente y relativamente exitosa. Hasta qué punto esas experiencias puedan ser trasladadas a América Latina es una pre-

gunta abierta, a la cual espero que los participantes en esta Conferencia podrán encontrar respuestas.

Permítanme finalmente expresar mi convicción de que esta Conferencia es una manera excelente y fructífera de celebrar el décimo aniversario de la revista publicada conjuntamente por el ICI y la CEPAL, *Pensamiento Iberoamericano*. Estoy convencido de que la publicación de los trabajos y del debate de esta Conferencia constituirá una contribución importante a la discusión de temas tan vitales para América Latina. En UNCTAD creemos que, al contribuir al éxito de esta conferencia y la posterior publicación, estamos cumpliendo con nuestro mandato principal de ser útiles a los países en desarrollo en el área que nos compete.

Grandes Tendencias en el Sistema de Comercio Internacional

Aunque es probable que el comercio crezca en los próximos años más rápidamente que la producción mundial, favoreciendo las estrategias de desarrollo de aquellos países que están orientando sus economías hacia afuera, **Jagdish Bhagwati** y **Gary Hufbauer** señalan algunas tendencias preocupantes de años recientes, destacando que las medidas proteccionistas y el acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados parecen haberse convertido en características inamovibles del comercio internacional. Por otro lado existen presiones crecientes sobre los países en desarrollo, derivadas de la globalización de la economía mundial, para que éstos renuncien al manejo autónomo de sus políticas económicas y adopten las políticas y reglamentaciones imperantes en los países centrales. Dichas tendencias son subrayadas por **Robert Lawrence**, mientras que **Diana Tussie** muestra cómo ese proceso se está manifestando de forma muy evidente en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT.

La necesidad del manejo de políticas activas, a pesar de dichas presiones, es enfatizada por **Francisco Prieto**, quien se centra en las perspectivas de las políticas de promoción de exportaciones en servicios, el componente más dinámico del comercio mundial en la actualidad.

Jagdish Bhagwati

El Sistema de Comercio Internacional(*)

Introducción

El vigesimoquinto aniversario de la fundación de la UNCTAD es una ocasión digna de conmemorar; y no precisamente por sus fracasos, que inevitablemente acompañan la andadura de toda organización internacional dedicada a atender las complejas cuestiones económicas de unos países en desarrollo con objetivos y limitaciones dispares, sino por sus éxitos, relegados injustificadamente al olvido.

Aquí quiero describir solamente tres de sus muchos éxitos intelectuales, relacionados con la temprana consideración, por parte de la UNCTAD, de algunos temas que han atraído el interés del mundo académico y provocado llamamientos, en los foros nacionales e internacionales, a favor de cambios en la política económica.

i) Como economista especializado en comercio internacional, debo recordar que el problema de la protección del valor añadido, o protección efectiva como ahora la denominamos, se planteó en la UNCTAD repetidamente en el decenio de 1960, cuando los portavoces de los países en desarrollo llamaron la atención sobre el escalonamiento en las estructuras arancelarias y sobre los distorsionadores incentivos que proporcionaban para desplazar la industria manufacturera hacia los países desarrollados. Esto, que ahora forma parte del acervo de conocimientos habitual, no era tan claro cuando la UNCTAD se encaró con el problema.

ii) Análogamente, así como la exigencia de ampliar la disciplina del GATT a los servicios, impulsada por los Estados Unidos, ha atraído la atención sobre estos últimos desde comienzos del decenio de 1980, y la Ronda Uruguay se emplea a fondo en este tema, no es muy conocido el hecho de que la UNCTAD fue precursora en el análisis de los servicios como problema comercial y de desarrollo. Esta actividad precoz y precursora de la UNCTAD en la esfera de los servicios me fue revelada claramente una vez que fui invitado a pronunciar en Ginebra, hace años, la conferencia anual de la Asociación Internacional de Seguros. El doctor Giarini, mi anfitrión, me comentó entonces que, al informar a un distinguido miembro de la

23

(*) Artículo publicado originalmente en el *IDS Bulletin*, Vol. 20, núm. 1, enero 1990 (INSTITUTE OF DEVELOPMENT STUDIES, SUSSEX). *Pensamiento Iberoamericano* agradece a los editores y al profesor JAGDISH BHAGWATI la posibilidad de reproducir este trabajo cuyo origen se encuentra en el discurso de apertura pronunciado por el autor en el Simposio celebrado con ocasión del XXV Aniversario de la UNCTAD, Ginebra, 18 y 19 de Septiembre de 1989. Original en inglés, traducido por CELER.

asociación que yo iba a disertar sobre el comercio de servicios, por ser éste un tema que estaba siendo estudiado activamente por el GATT, aquel replicó: "Mmmm. El GATT. ¿De qué se trata? ¿Es quizás una especie de UNCTAD?"

iii) Finalmente, debo mencionar la destacada labor realizada por la UNCTAD en relación con la migración de trabajadores cualificados de los países en desarrollo, así como con los remedios a aplicar en el plano de las políticas. Mientras que originalmente el interés se centraba en estimaciones conceptualmente débiles e irremediablemente engañosas de los costes que ello suponía para los países en desarrollo y de los beneficios obtenidos por los países desarrollados, la UNCTAD abordó pronto el estudio de dichos flujos mediante esquemas analíticos mucho más depurados, examinando aspectos novedosos del fenómeno, como las posibles respuestas de política fiscal. Fue así uno de los partícipes activos en las transformaciones intelectuales y de la política económica que tuvieron lugar en el decenio de 1970 en relación con el planteamiento y análisis de las corrientes migratorias de personal cualificado procedente de los países en desarrollo¹.

Esta es también una buena oportunidad para rendir tributo a Raúl Prebisch, el primer Secretario General, que merece nuestro recuerdo tanto como la propia UNCTAD. Fue él quien configuró tan magníficamente a la UNCTAD en sus etapas formativas. Abierto a las nuevas ideas, consultaba a todo el mundo, incluso a economistas contrarios a sus propios puntos de vista, y extraía su fortaleza, y la de la UNCTAD, de la amplitud de su pensamiento y de su capacidad para combinar la excelencia en materia económica con la búsqueda abnegada del progreso social y económico de los países en desarrollo. Recuerdo los primeros Grupos de Expertos, en uno de los cuales presté mis servicios durante el año 1962, sobre el tema "Liberalización del comercio entre países en desarrollo" (lo que ahora se conoce como comercio "Sur-Sur" y que incluso en la UNCTAD se estudia sin acordarse, ni sacar partido, de sus precoces trabajos sobre el tema). En esos Grupos se reunían, por períodos de tres semanas, no unos representantes aleccionados para convencer sobre puntos de vista políticos, sino eminentes economistas en sus campos respectivos, que permanecían encerrados hasta que lograban elaborar un documento de primera categoría. Aquellas tradiciones, reflejo de la actitud seria, incisiva y comprometida con que Prebisch asumía sus responsabilidades, constituyen un preciado recuerdo para las personas de mi generación que fuimos testigos del nacimiento de la UNCTAD y consagramos nuestras energías a sus primeros afanes.

¹ Este trabajo fue realizado por la UNCTAD bajo la dirección del Dr. SURENDRA PATEL, con la colaboración de distinguidos economistas y juristas de todo el mundo.

La Evolución del Sistema de Comercio: Multilateralismo frente a Unilateralismo y a Regionalismo

El sistema de comercio internacional se caracteriza por dos tendencias encontradas. Por un lado tenemos los actuales esfuerzos de la Ronda Uruguay para introducir nuevas disciplinas en sectores antiguos (p.ej. el textil) y viejas disciplinas en nuevos sectores (p.ej. los servicios y la agricultura). Estos esfuerzos tienen un alcance tanto mayor cuanto que abarcan aspectos "no comerciales" que hasta ahora no estaban comprendidos en el ámbito del GATT de modo claro: por ejemplo, las medidas de inversión relacionadas con el comercio o las cuestiones acerca de la propiedad intelectual².

En contraposición a este ejercicio multilateral, advertimos una serie de tendencias opuestas en la política comercial de dos importantes áreas: la Comunidad Europea y los Estados Unidos. En el decenio de 1980, estas dos regiones del globo se han caracterizado por una erupción de proteccionismo, que ha adoptado dos formas: por un lado, medidas que transcurren por la "vía alta", como las restricciones voluntarias a la exportación (RVE), los convenios sobre ordenación de mercados (COM) y demás disposiciones restrictivas para el comercio, y de otro lado medidas de la "vía baja", con las que los proteccionistas se aferran a la aplicación de las disposiciones sobre derechos compensatorios (DC) o sobre medidas antidumping (AD) contenidas en la legislación sobre prácticas comerciales leales³.

25

Igualmente preocupantes son otros dos aspectos de la reciente política comercial de las citadas regiones.

Unilateralismo

En primer lugar, el giro reciente de la política comercial de Estados Unidos hacia el *unilateralismo*. Este concepto se relaciona con tres tendencias distintas de la actual política norteamericana: (i) búsqueda de concesiones comerciales unilaterales por parte de otros países; (ii) negativa a someterse, como ocurre dentro del GATT, a los procedimientos que se aplican a los demás países para determinar la existencia de posibles violaciones de los derechos comerciales propios; y (iii) definición de nuevas prácticas de "comercio desleal", y consecuentemente de nuevas disciplinas y derechos comerciales, mediante el empleo de especificaciones unilate-

² Es cierto que están implicados aspectos comerciales, pero también lo están en el "tráfico de drogas", que sin embargo no se incluye entre los objetivos del GATT.

³ Para un examen de estas tendencias recientes, véase BHAGWATI (1988, cap. 3).

rales y de amenazas de castigo en caso de incumplimiento, en lugar de negociación de los correspondientes tratados.

Este unilateralismo, reflejado en el reforzamiento del artículo 301 de la *Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988 y en las consiguientes actuaciones "super-301", del 25 de mayo de 1989, contra Japón, India y Brasil, señala el abandono de determinados principios clave defendidos por el GATT; en especial, la definición de unos derechos comerciales que están a disposición de todos los miembros del GATT, y el sometimiento de cada uno de éstos a los mismos procedimientos de resolución de controversias (en relación con presuntas violaciones de los derechos comerciales) que son impuestos a los demás.

La actitud mencionada supone también alejarse del criterio convencional, aplicado por el GATT, de la reciprocidad de las concesiones comerciales, basado en la fórmula de la "primera diferencia". En lugar de reducciones *mutuas* "equilibradas" de las barreras comerciales, utilizadas desde la última guerra mundial en tantas rondas negociadoras sobre temas comerciales, Estados Unidos parece haber adoptado últimamente un método original para avanzar hacia un comercio más libre: pedir a *los otros* que liberalicen, empleando para ello, no la convicción nacida de los aliados que suponen las concesiones comerciales ofrecidas, sino la *amenaza* de dejar en suspenso las propias obligaciones comerciales en caso de que no sean satisfechas las exigencias planteadas.

26

En segundo lugar, la conjunción de Europa 1992 y del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá permite presentir con claridad que el sistema de comercio internacional avanza hacia la creación de bloques regionales, en contraposición al multilateralismo preconizado por el GATT. El ALC representa un giro completo en relación con el inveterado rechazo de Estados Unidos a invocar el Artículo XXIV del GATT para desarrollar las iniciativas regionales.

¿Qué gravedad debemos atribuir a estos dos cambios? La pregunta es sumamente oportuna, desde el momento en que Estados Unidos sigue siendo la principal fuerza de la economía mundial, aunque sólo lo sea porque, incluso pareciendo flaquear en cuanto a su capacidad o disposición para liderar la defensa del multilateralismo, no resulta evidente ninguna inclinación de la CE ni, en particular, de Japón a ocupar ese puesto. En todo caso, posiblemente se avecine un período de incertidumbre y dificultades que ponga en peligro el sistema liberal de comercio que ha venido funcionando, pese a sus imperfecciones, en torno al GATT.

Con respecto al unilateralismo, mi apreciación es que el talante nacional dominante en Estados Unidos, y que pesa sobre su Gobierno, favorece precisamente el unilateralismo. Es muy posible además que este clima persista, ya que se asienta sobre determinadas concepciones que han echado firmes raíces en el Congreso.

Son varias las razones por las que algunos norteamericanos consideran que su

país tiene derecho hoy a obtener algo a cambio de nada en el terreno de las concesiones comerciales. En lo que respecta particularmente a Japón, esta consideración proviene de juicios tales como los siguientes: (i) Japón no está haciendo honor a sus antiguas obligaciones, esto es, "hace trampas", en la medida en que sus importaciones no guardan proporción con sus concesiones comerciales, y por tanto debería esforzarse más en este terreno y permitir un incremento de las importaciones; sus concesiones comerciales unilaterales tan sólo servirían para reconducir el volumen actual de importaciones hasta los niveles implícitos en anteriores compromisos; (ii) Japón tiene un superávit comercial grande y persistente, y por tanto está obligado a agilizar la liberalización de su comercio; y (iii) Japón es "diferente" y, como consecuencia de la divergencia entre sus gustos e instituciones y los nuestros, no pudimos calcular correctamente la *exigua magnitud* del incremento de nuestras exportaciones derivada de sus anteriores concesiones comerciales, de forma que cedimos demasiado, lo que legitima nuestra petición de que Japón, *ex post*, haga esfuerzos adicionales⁴.

En mi opinión, ninguno de estos argumentos, ni otros similares, resisten el más ligero examen; pero tienen fuerza política y persistirán. En cambio, el argumento más plausible utilizado por Estados Unidos cada vez que se formulan demandas unilaterales de liberalización del comercio tiene que ver con el trato especial y diferencial dado a los países en desarrollo.

Se pretende, mediante el argumento que denomino de la "mayoría de edad", que estos países en desarrollo, principalmente Corea del Sur y Taiwan, han vivido como parásitos hasta ahora, al haber disfrutado de un trato especial y diferencial en el GATT, merced al cual han podido aplicar aranceles y otras barreras al comercio aprovechándose de las reducciones generalizadas de las barreras comerciales adoptadas por los países desarrollados desde la posguerra, al amparo de la cláusula de nación más favorecida, sin condiciones de ningún tipo. En términos de la reciprocidad de "primera diferencia", han logrado concesiones comerciales descompensadas a su favor, con las que a los otros países se les ha permitido el acceso generalizado a sus mercados en medida mucho menor que la permitida a ellos en relación con los mercados de los países desarrollados. En el caso de países como Corea del Sur y Taiwan, que han accedido a la "mayoría de edad" tanto en términos de exportaciones como de renta per cápita, esta "acción afirmativa" ya no está justificada. Tienen que asumir la plenitud de sus obligaciones como miembros del GATT, al igual que los países desarrollados. Esto significa, evidentemente, que han de bajar de forma unilateral las barreras comerciales o, lo que es lo mismo, hacer mayores concesiones, en las futuras negociaciones, de las que esperan conseguir.

⁴ He enumerado otros argumentos adicionales, valorando sus méritos respectivos, en una ponencia reciente, "US trade policy today" presentada en la Conferencia sobre Política Comercial de Estados Unidos celebrada en la Universidad de Columbia el 9 de septiembre de 1989.

Dentro de la lógica de la reciprocidad, el argumento es suficientemente sólido. El trato especial y diferencial a los países en desarrollo nunca ha sido otorgado por los restantes miembros del GATT como un "beneficio" permanente, por la sencilla razón de que el GATT se asienta precisamente en la hipótesis de simetría de los derechos y obligaciones y en la reciprocidad de primera diferencia como método de negociación para reducir las barreras, con lo cual cualquier exención de las obligaciones simétricas ha de ser legitimada. En el caso de los países en desarrollo, esta legitimación se ha basado en argumentos vinculados al carácter incipiente de la industria y a problemas de balanza de pagos (como se refleja especialmente en el Artículo XVIII(b)). Pero el estado de desarrollo de muchos países ha cambiado; y el fundamento teórico para eximir a cualquiera de ellos de las obligaciones de libre acceso al mercado, con razones tales como la situación de la balanza de pagos, ha desaparecido también⁵. Por ambos motivos, el argumento de la "mayoría de edad" para solicitar concesiones unilaterales de Corea del Sur y de Taiwan ha adquirido consistencia lógica, y no solamente en Estados Unidos. (Más adelante volveré sobre el tema de las concesiones especiales y diferenciales en general, en el contexto del modo en que los países en desarrollo pueden encajar hoy en el sistema comercial).

28

Cuando uno está realmente convencido de que le asiste el derecho a conseguir algo a cambio de nada, en el terreno de las concesiones comerciales, la consecuencia inmediata es que el método de negociación del GATT, según el cual las concesiones comerciales se *negocian*, no resulta precisamente el más adecuado para atender las necesidades propias. Las concesiones unilaterales, desequilibradas, tan sólo se pueden conseguir, por lo general, por métodos que permitan el uso de la propia fuerza. Poniendo en entredicho el acceso al propio gran mercado interior, amenazando con represalias de tipo arancelario, un país poderoso está ciertamente en condiciones de exigir con éxito esta clase de concesiones desequilibradas y unilaterales. Las técnicas del artículo 301 y super-301 propiciadas por la Ley de Comercio de 1988 son por consiguiente los instrumentos naturales de una nación comercialmente poderosa que se siente agraviada y desea obtener concesiones unilaterales de las demás.

La transición hacia este tipo de unilateralismo agresivo ha sido impulsada además por nuevos intereses exportadores. Para las multinacionales de dimensión global, el empleo del poder nacional para "abrir mercados extranjeros", esgrimiendo medidas amparadas en el artículo super-301, resulta aceptable en cuanto que les permite asegurarse el acceso privilegiado a aquéllos. La apertura de mercados extranjeros, en el marco del GATT, debe tener lugar siempre sobre una base multilateral, de nación más favorecida. Por el contrario, las concesiones unilaterales, conseguidas mediante amenazas, conducen con mayor probabilidad a que las naciones que se ven

⁵ Sobre estos problemas, véase el espléndido análisis de WOLF (1987) y ANJARIA (1987).

forzadas a hacerlas respondan a las demandas de apertura de mercados *desviando* sus importaciones de los países menos fuertes hacia el país poderoso que plantea tales exigencias. El gobierno norteamericano es consciente de estos problemas, los cuales, sin embargo, son inseparables del enfoque basado en el artículo 301, y constituyen su rasgo más atractivo para los grupos de presión nacionales que, obedeciendo a intereses exportadores, están detrás de las iniciativas en apoyo de su aplicación.

No obstante, no son solamente estos intereses los que impulsan hoy en día al unilateralismo, materializado en actuaciones al amparo del artículo 301. También está presente la ideología aportada por la teoría económica. Se trata de una historia al mismo tiempo intrincada e interesante.

Ante todo es preciso que recuerde a mis amigos de los países en desarrollo que los viejos teóricos del comercio internacional, como yo, cuando desarrollamos la teoría de la política comercial en la posguerra, *no* éramos antiintervencionistas, sino "adecuadamente intervencionistas". Durante los decenios de 1960 y 1970, teóricos como Harry Johnson y yo mismo, entre otros, dilucidamos la índole de la intervención adecuada capaz de afrontar las distintas formas de fallos del mercado ("distorsiones"). De esta manera fuimos los pioneros en desplazar la atención, centrada hasta entonces en la mezquina persecución de un utilitarismo mercantilista, hacia la inclusión de objetivos denominados "no económicos" dentro de las funciones de utilidad convencionales, diseñando intervenciones adecuadas para poder alcanzarlos. El concepto generalizado de que nuestro trabajo científico favorecía el *laissez faire*, e incluso un libre comercio sin paliativos, es, a despecho de cualquier consideración, una conclusión basada en la ignorancia, atributo por desgracia omnipresente. Dicha noción ha adquirido aún mayor vigencia a causa de los recientes argumentos, desafortunados y poco convincentes, esgrimidos por algunos jóvenes teóricos del comercio en el sentido de que el libre comercio era la teoría predicada como "única verdad", hasta que se puso de moda, en el análisis de la teoría del comercio, la competencia imperfecta en los mercados de productos (pasando así por alto la enorme variedad de otras imperfecciones del mercado analizadas por los teóricos del comercio en los decenios de 1960 y 1970).

29

En realidad, a todos los economistas de los países en desarrollo que han caído en las redes de estas doctrinas y creen erróneamente que las "nuevas" teorías por fin han dado la razón a su propia afición al proteccionismo, permitiéndoles practicarlo sin trabas, les espera una sorpresa. Porque los partidarios de la "teoría del comercio estratégico" (basada en modelos de competencia imperfecta) en los Estados Unidos también se inclinan hacia el unilateralismo en el panorama político de su país, y no sólo teóricamente, sino mediante su reciente actitud de aceptar de buen grado ser utilizados por los intereses de los grupos de presión en favor de una política agresiva, encaminada a hundir por la fuerza las barreras comerciales de los países extranjeros, incluidos los que se encuentran en desarrollo. ¡En pocas palabras, estos eco-

nomistas de los países en desarrollo se encontrarán con que su preciosa protección, lejos de ser sostenida, está siendo puesta en peligro por sus amigos entre los "nuevos" teóricos del comercio!

Los anteriores teóricos del comercio, entre los que me cuento, enseñamos a los países en desarrollo, y también a los demás, que el *proteccionismo*, como reflejo instintivo para corregir todo tipo de imperfecciones del mercado, no era una buena solución, y que la intervención debía ser diseñada de forma que el fallo del mercado quedase debidamente subsanado mediante la aplicación, en los casos precisos, de instrumentos *internos*. Cuando surgió el GATT, prestamos nuestro apoyo a esta institución multilateral, en la creencia de que instituciones de este tipo sirven para proteger al débil frente al fuerte.

Pero observemos a los nuevos teóricos del comercio, con su insistencia exclusiva en la política de comercio estratégico (esto es, en modelos de oligopolio para mostrar que los aranceles pueden desplazar parte del exceso de beneficios hacia el propio país). Estas teorías se concentran en el hecho de que la actuación predatoria puede ser ventajosa cuando se trata de política comercial. Si es así, claramente se advierte que los poderosos tomarán tal posibilidad como pretexto, si no como justificación, para hacer alardes de fuerza, lo que no está al alcance de los débiles. Esta teoría se limita a añadir un nuevo rasgo de fealdad a la teoría tradicional de la política comercial elaborada en la posguerra. Sin embargo, se presta a ser enarbolada por los fuertes para su empleo en contra de los débiles.

30

De esta forma, mis amigos de los países en desarrollo hallarán que los "nuevos" argumentos se transforman en cómplices del allanamiento violento de las mismas barreras comerciales que creían ver justificadas con esas nuevas teorías. La aplicación, el 25 de mayo, de las medidas super-301 de Estados Unidos a Brasil e India debería haberles sobresaltado, instruyéndoles mejor que cualquier discurso que yo pudiera hacer.

Por lo que toca al GATT y al multilateralismo, algunos de los más enérgicos defensores de la teoría del comercio estratégico no han vacilado en atacar al GATT y apoyar un unilateralismo agresivo, olvidándose de los costes que éste tiene para el sistema comercial y de los intereses de los más débiles. Por su parte, las empresas multinacionales no han tardado en designarles para que apoyen con sus escritos las posturas defendidas por los grupos de presión que representan hoy a buena parte del influyente sector empresarial norteamericano⁶. Esta combinación del mundo de

⁶ Véanse dos recientes folletos en papel couché, financiados y ampliamente difundidos por EASTMAN KODAK de Rochester, Nueva York, y escritos por respetables economistas, identificados de forma destacada como sus autores, en los que se defienden posiciones a favor de los fabricantes, atacando equivocadamente al GATT, y abogando por opciones de política comercial tales como el bilateralismo agresivo. Me parece que esto representa un nuevo giro en las relaciones entre los economistas académicos y las multinacionales, traspasa los límites de la consultoría y de la peritación judicial que tanto han proliferado recientemente entre los académicos, y suscita interrogantes acerca de la credibilidad de la profesión.

los intereses y del mundo académico hace que contemplemos la propensión de Estados Unidos hacia un unilateralismo agresivo como una fuerza más poderosa de lo que sería si existiese únicamente uno u otro de esos dos factores.

Regionalismo

El crecimiento del regionalismo es una cuestión distinta, a propósito de la cual no me parece que se deba deducir ninguna tendencia a partir de dos únicas observaciones: Europa 1992 y el ALC.

Ante todo, un apunte histórico. En el decenio de 1960, cuando la Comunidad Europea (CE) había llevado a la creación de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y se planteaba en todo el mundo el establecimiento de bloques y agrupaciones regionales, tales como el Area Latinoamericana de Libre Comercio (Atlántico Norte), no teníamos entre nosotros a un clarividente Lester Thurow para decirnos que el GATT estuviera muerto y que el mundo se estaba fragmentando en bloques regionales. Pero sí teníamos a otros muchos que pensaban igual y albergaban idénticos temores. La "tendencia" no llegó a tomar arraigo. Es posible que esta vez tampoco lo haga, y entre los escépticos se cuentan varios conspicuos analistas de la política comercial norteamericana.

En segundo lugar, es preciso reconocer que la conjunción de Europa 1992 y el ALC es, en gran medida, fortuita. Cada uno de estos dos fenómenos obedece a motivaciones y a circunstancias históricas completamente distintas. El atractivo que el ALC tiene en Estados Unidos estriba en que, desde el punto de vista político, el público lo percibe como un impulso espectacular *para desarrollar el comercio*, con el que se compensa el creciente empuje político del proteccionismo.

31

Se considera asimismo positivo el hecho de que, en el marco del ALC, se hayan realizado progresos en la negociación del comercio de servicios. Estos progresos se consideran además como un factor de impulso, no solamente por su carácter ejemplificador, sino también por las amenazas implícitas (si es preciso, Estados Unidos seguiría avanzando en el tema de los servicios, juntamente con otras naciones "de igual parecer", en caso de que fracasaran las conversaciones del GATT), en favor del progreso de las negociaciones multilaterales sobre servicios de la Ronda Uruguay.

Otro mérito indiscutible del ALC ha sido la inclusión, por iniciativa y ante la insistencia de Canadá, de un procedimiento para la revisión de las decisiones nacionales en materia de "comercio desleal". En un mundo en que las naciones se lanzan mutuamente acusaciones de comercio desleal, los métodos tradicionales de resolución de estas cuestiones quedan pronto anticuados. El método tradicional según el cual (por ejemplo) cuando los norteamericanos reclaman, son las instituciones nor-

teamericanas las que resuelven, como hacía el juez Dee de la China medieval, actuando al mismo tiempo como fiscal y como juez, carece de sentido en el mundo de hoy. Cada vez es más acusada la necesidad de aplicar a estos casos procedimientos neutrales e imparciales, como los que prevé el GATT para la resolución de controversias. El ALC representa una auténtica contribución en este sentido, desbrozando el terreno para modelos futuros de cambio institucional destinados a atender mejor y a limitar los daños producidos por el comercio desleal.

Por el contrario, Europa 1992 responde al objetivo completamente distinto de conseguir que el Mercado Común sea más común todavía, dando los últimos pasos, los más difíciles y casi insuperables, hacia la unificación política y económica que el Tratado de Roma había adoptado ya como meta.

No obstante, la coincidencia de estos dos espectaculares acontecimientos, junto con la recelosa visión que se tiene del GATT desde la colina del Capitolio, y la indiferencia ante la transgresión de las normas GATT que representan las acciones previstas al amparo del artículo 301 de la Ley de comercio de 1988, han hecho pensar a muchos que, pese a las declaraciones del Gobierno en contra y a sus esfuerzos en la Ronda Uruguay, el compromiso norteamericano con el multilateralismo ha terminado. Es la hora del regionalismo. El mundo se está fragmentando en bloques comerciales.

32

Por desgracia, la influencia de una tendencia configurada a partir tan sólo de dos observaciones puede convertirse en realidad. Ha contribuido, por ejemplo, a crear la sensación en el Lejano Oriente de que un bloque regional estructurado en torno al Japón podría ser también necesario en esa región de un mundo en el que los bloques proliferan. Ello tendría como resultado, con toda probabilidad, debilitar los esfuerzos consagrados al éxito de la Ronda Uruguay y al inmenso empeño por reformar el GATT para acomodarlo a las necesidades del mundo moderno.

En mi opinión, por tanto, es absolutamente necesario que Estados Unidos rechace la tentación de avanzar en la dirección de mecanismos regionales de este tipo, rehuendo el señuelo de concertar acuerdos especiales con México y con otros países, y transmitiendo el mensaje inequívoco de que el ALC ha sido un acontecimiento único, al igual que lo fue la unión europea y lo será su culminación, la Europa de 1992⁷. Aquí se encierra la gran sabiduría, aunque conlleve menores beneficios inmediatos⁸.

⁷ Por lo tanto rechazo, no solamente el buen sentido económico, sino también la oportunidad política de las recientes recomendaciones DORNBUSCH-KODAK para promover acuerdos regionales y bilaterales, basándose en que el acceso preferencial, por delante de otros países exportadores (sean o no suministradores eficientes), es uno de los "beneficios" que traen consigo tales acuerdos.

⁸ En la cuarta sección examinaré el problema, relacionado con esto, del comercio Sur-Sur.

La Función de las Multinacionales

El papel que representan las empresas multinacionales como una de las principales fuerzas del sistema de comercio mundial es innegable. Solamente haré unas pocas observaciones clave, que apuntan hacia problemas más profundos.

i) Su participación en la contención del proteccionismo manifiesto de las importaciones ha sido considerable. La creciente globalización de la economía mundial, con inversiones que se entrecruzan en toda la esfera terrestre, dando lugar a lo que he denominado fenómeno de la "tela de araña", ha hecho surgir un cúmulo de intereses cuya conveniencia está ligada a un sistema comercial más libre y abierto. La reacción ante la fuerte competencia de las importaciones no se limita ya a una opción unidireccional, como es el proteccionismo, desde el momento en que se multiplican las inversiones en el extranjero: las empresas inspiradas por Schumpeter han respondido a menudo expatriándose hacia localizaciones menos costosas. En la actualidad, con el aumento generalizado de las inversiones, el proteccionismo se presenta como una alternativa todavía peor: si la protección que yo introduzco lleva a una escalada de medidas proteccionistas en otras partes, los beneficios de las empresas de dimensión global no dejarán de ser puestos en entredicho. Las multinacionales se han convertido, por consiguiente, en una fuerza cada vez más importante que se opone al proteccionismo abierto⁹.

ii) Sin embargo, esta mayor globalización ha producido otro efecto que no carece de riesgos. La creciente tendencia de las multinacionales a cruzarse en el camino de las demás, fenómeno que fue advertido por vez primera por Stephen Hymer en los años 70 y que se ha denominado inversión cruzada, significa que actualmente existe una fuerte sensibilización respecto al principio de la "igualdad" en el terreno de juego, de la competencia "verdaderamente leal", del rechazo de que los otros disfruten de alguna ventaja artificial que dificulte injustamente la competitividad en un mundo cruel en el que prevalece la rivalidad. Esta tendencia se ha agudizado especialmente en Estados Unidos, donde sus sectores dependientes del comercio estuvieron sometidos mucho tiempo a una fuerte presión a causa de una importante sobrevaloración del dólar, hasta que el Convenio Plaza comenzó a rectificar la situación. Sus efectos han sido, como es sabido, la tendencia a considerarlo todo como "prácticas comerciales desleales", desde los hábitos de compra del ama de casa japonesa hasta el sistema minorista de distribución del Japón, la prohibición de la carne de vacuno alimentada con hormonas por parte de la CE o el desarrollo de la normalización en el programa comunitario de 1992, para mencionar únicamente algunos ejemplos.

⁹ Para un análisis detallado de este problema, véase BHAGWATI (1988, cap. 4).

Se trata sin duda de un camino peligroso. Porque, en última instancia, hay que estar dispuesto a dejar muchas cosas como están, tal como solíamos hacer antes. Si empezamos a presentar públicamente la clase de problemas que he esbozado como casos en los que haya que aplicar el concepto de comercio "desleal", acabaremos considerando legítimos planteamientos como los siguientes: si Bangladesh tiene salarios bajos, es por su política demográfica (o más bien por la ausencia de ésta), con lo que el argumento de la "mano de obra indigente" para impedir sus exportaciones textiles comienza a adquirir legitimidad. Al consentir tales generalizaciones de la doctrina del "juego limpio" en el comercio internacional, los gobiernos y los economistas (cómplices de semejantes concepciones) coadyuvan a hacer fracasar la idea de que un sistema comercial abierto, entre países con instituciones y preferencias dispares, sea posible y beneficioso. Ya es hora de que los economistas que perciben las excelencias de un sistema comercial más libre militen en contra de tales nociones absurdas y tendencias peligrosas, que evidentemente conducen a que el sistema de comercio caiga en manos de grupos de presión que van en pos de unos intereses estrechos y sectoriales, lejos del interés del país o de un sistema de comercio mundial ordenado y eficiente.

34 iii) La función desempeñada por las multinacionales en la apertura de mercados es un valor positivo. Por fin tenemos un grupo de presión que ejerce una fuerza opuesta a los proteccionistas de las importaciones, cuyo poder en las sociedades pluralistas hemos lamentado desde la época de Pareto¹⁰. Pero también aquí tenemos la otra cara de la moneda. Como ya he mencionado, los "lobbies" de las multinacionales exportadoras pueden hacer uso y abuso del proceso de la política comercial tanto como los grupos proteccionistas frente a las importaciones, a los que estamos más acostumbrados. Por ejemplo, tales "lobbies" tienden cada vez más a utilizar el "déficit de la balanza comercial" de Estados Unidos para solicitar del Representante del Comercio Exterior de dicho país actuaciones agresivas al estilo de la super-301, que redundan en su beneficio inmediato, pero que ponen en peligro el sistema de comercio centrado en el GATT, del mismo modo que (especialmente en los países en desarrollo), las "dificultades en materia de cambios" suelen citarse constantemente para justificar la protección frente a las importaciones. Cuando las actuaciones del tipo del super-301 conducen a la desviación del comercio, a las ampliaciones voluntarias de las importaciones (AVI), como ha sucedido y seguirá sucediendo, el resultado es lo que podría llamarse con propiedad "proteccionismo de las exportaciones", con lo cual resulta completo el paralelismo con las medidas de restricción voluntaria de las exportaciones y con la protección frente a importaciones.

¹⁰ Esta influencia benigna de los nuevos "lobbies" exportadores ha sido señalada de forma independiente por tres estudios recientes: BHAGWATI (1988), MILNER (1988), y DESTLER y ODELL (1987).

Los Países en Desarrollo

Volveré ahora la atención hacia los países en desarrollo y a su función actual dentro del sistema de comercio mundial, a la luz de lo que acabo de decir sobre las tendencias existentes.

i) ¿Cómo encajan hoy los acuerdos especiales y diferenciales dentro del sistema? Tenemos aquí dos aspectos distintos. En primer lugar, están los acuerdos de este tipo referentes al acceso a los mercados de los países desarrollados. Esto tiene que ver, naturalmente, con el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG). Pero, en segundo lugar, los acuerdos de este tipo también conciernen al acceso a *los mercados de estos países* por parte de los países desarrollados. En este punto, la cuestión consiste en saber si se debe permitir que los países en desarrollo sigan exentos de la disciplina del GATT, a través del uso prácticamente automático del Artículo XVIII(b), invocando motivos relacionados con el carácter incipiente de la industria y con problemas de balanza de pagos para regular el acceso a sus mercados tanto como puedan desear, al tiempo que disfrutan del mayor acceso a los mercados de los países desarrollados.

Creo que es correcto afirmar que en la actualidad existe una práctica unanimidad en que el SPG no ha hecho gran cosa en favor de los países en desarrollo. Son muchos los estudios académicos que lo confirman. Quizás era algo inevitable, desde el momento que las concesiones hechas no tenían mucho valor; y para quienes creen que las concesiones comerciales llegan (excepto para quienes pueden utilizar la fuerza) solamente cuando se ofrece algo a cambio, este resultado del SPG "basado en el altruismo" no resulta sorprendente. Solamente añadiré otras dos observaciones. En primer lugar, el valor del SPG ha disminuido en la medida en que los niveles arancelarios han descendido desde el inicio del propio sistema. El sistema tiene una reducida importancia práctica; no vale el esfuerzo político necesario para mantenerlo en marcha. Para los países menos desarrollados, sin embargo, puede que aún sí valga la pena. En segundo lugar, el calendario para su supresión sí debe ser estudiado, incluso en el caso de los países más grandes y desarrollados. Por ejemplo, la eliminación del SPG en el caso de Brasil y de otros países endeudados equivale, en realidad, a elevar los aranceles que gravan sus exportaciones, lo que evidentemente sería un error en este estado de cosas.

El tema más importante es el relativo al acceso recíproco al mercado de los países en desarrollo. En este contexto, como he señalado antes, el problema que se plantea de forma acuciante es la revisión, o al menos la aplicación más estricta, del Artículo XVIII(b), y la abolición del trato especial y diferencial a los países en desarrollo con resultados notables, como es el caso de Corea del Sur y de Taiwan. Creo que esta "graduación" o reconocimiento de categoría es procedente, y que en vez de plantear objeciones, los países en desarrollo deberían aceptar dicho principio

y atraer a Corea del Sur y Taiwan, con sus birretes y togas respectivos, a la ceremonia de graduación. El GATT es una institución basada en el concepto de simetría de los derechos y obligaciones para todos sus miembros, excepto cuando existen razones poderosas para una "acción afirmativa". No existiendo tales razones en el caso de los países de reciente industrialización, deberían ser suprimidos de la lista de los que impiden el acceso a su mercado, a pesar de pertenecer al GATT. De hecho, la modificación del Artículo XVIII(b), o una interpretación más estricta y restrictiva del mismo, serviría también para instigar a los países desarrollados a poner en práctica unas políticas comerciales más abiertas, que a largo plazo solamente les pueden aportar beneficios.

ii) ¿Qué actitud conviene adoptar en cuanto a los servicios? Los países en desarrollo han estado divididos al respecto, aunque la mayor parte de ellos contemplan con aprensión la liberalización del comercio de servicios. En este punto, considero que las ventajas que supone para ellos son mayores de lo que se pensó en principio. Hace tiempo que les vengo animando a participar en las negociaciones, en lugar de rechazarlas por completo; y al fin observo que esto es lo que ha sucedido, y que también han adoptado mi recomendación de que vinculen el derecho de establecimiento con el derecho de entrada (no de inmigración), a fin de proporcionar mano de obra cualificada, semicualificada y sin cualificar para el sector de servicios¹¹.

36

Recientemente he indicado, junto con Andre Sapir (1989), que la manera óptima de proceder sería que los países desarrollados acordasen entre ellos un pacto relativo a los servicios, ya que los países en desarrollo seguirán teniendo reservas a propósito de sectores, como el bancario y el de seguros, que consideran parte de su infraestructura, y a cuyo respecto no están en condiciones de aceptar las consecuencias de una liberalización basada en reglas, que puede llevarles a "perder todo". *Sin embargo*, a la vista de estos legítimos temores de los países en desarrollo, los países desarrollados deberían ofrecerles cláusulas incondicionales de nación más favorecida por un período determinado, por ejemplo 15-20 años, durante el cual disfrutarían realmente de derechos sin tener obligaciones. No obstante, sería preciso añadir dos estipulaciones. Como ocurre con las economías de planificación centralizada en el GATT, durante el período de aplicación de las cláusulas incondicionales de nación más favorecida, los países en desarrollo asumirían obligaciones cuantitativas: por ejemplo, India aceptaría tres nuevos bancos cada año. En segundo lugar, al término del período, los países en desarrollo aceptarían obligaciones basadas en "reglas", volviendo a la situación de nación más favorecida condicional, con lo que perderían sus derechos en caso de no aceptar obligaciones simétricas. Este plan tiene la ven-

¹¹ Me he ocupado de estos temas extensamente en los últimos cuatro años, no sólo en mi Conferencia de Ginebra, sino también en *The Economic Times* (India), *The World Economy* y *The World Bank Economic Review*.

taja de que haría que los países en desarrollo viajasen en el mismo barco, en vez de dejarles fuera del mismo, como proponen algunos defensores de la línea dura; les proporcionaría el tiempo necesario para familiarizarse con los problemas, aceptando a la vez determinadas obligaciones de carácter moderado y manejable, sin consentirles "barra libre" de forma indefinida. Se trata de proponer un procedimiento moderado y de cooperación, con el cual se pretende hallar un lugar común para todos.

iii) ¿Qué decir de los derechos de propiedad intelectual? Una vez más, aunque mi opinión personal al respecto es que no se trata propiamente de un tema del GATT sino de pareceres encontrados sobre lo que deberían ser los derechos de patente apropiados y sobre la forma de reconciliar estas diferencias, ya es demasiado tarde para plantear la cuestión en tales términos. Lo que los países en desarrollo pueden hacer es proponer que el problema sea regulado entre los países desarrollados, consintiéndose mutuos derechos y obligaciones en la forma que prefieran, y hasta incluyéndolos dentro del GATT en forma de Código, el cual no se aplicaría a los países en desarrollo, como tampoco las sanciones del GATT, hasta que éstos, de forma voluntaria, se adhiriesen a él. En pocas palabras, es preciso superar la oposición a incluir el tema dentro del GATT; pero dejando intacto el derecho de los países en desarrollo a no aceptar nuevas obligaciones si no lo desean. Por otra parte, considero que los fraudes notorios, como es el caso de la falsificación de marcas y de productos, deben ser tratados como tales; y estas cuestiones han de ser separadas enérgicamente del problema de las patentes, controversia donde es legítimo mantener puntos de vista dispares en cuanto a la duración deseable para los derechos de patente, etc., a despecho de lo que afirmen los negociadores comerciales de determinados países de la OCDE.

iv) La cuestión de la *resolución de las controversias* es sin duda sumamente importante en la actualidad. Me explicaré. Sabemos que existe un abuso constante de los mecanismos del "comercio leal", en la CE y en Estados Unidos, para moderar el flujo de las importaciones. Una forma de abordar el problema sería servirse de la Ronda Uruguay para dificultar tal abuso. Pero tanto las prácticas recientes de la CE (estudiadas de modo espléndido por Brian Hindley y Patrick Messerlin) como la legislación norteamericana de 1988 (encaminada en la dirección *contraria*, la de facilitar el empleo eficaz de los mecanismos de los derechos compensatorios (DC) y de las medidas antidumping [AD]), demuestran que probablemente ése no sería un rumbo apropiado. Un procedimiento alternativo, que no resuelve el problema pero puede ser de utilidad, consiste en avanzar hacia el reforzamiento de los mecanismos de resolución de controversias previstos por el GATT, aumentando su alcance y eficiencia, como método para lograr unos sistemas relativamente imparciales y neutrales de revisión de las acusaciones de empleo de mecanismos DC o AD dirigidas contra los rivales extranjeros. Puesto que Japón y los países del Lejano Oriente son los que han tropezado más frecuentemente con estos problemas, podrían proporcio-

nar una alineación natural de fuerzas regionales que, convenientemente alentada por los países en desarrollo, formaría una alianza para que este asunto sea planteado en la Ronda Uruguay.

v) Los países en desarrollo deben mantener una postura firme en contra de la inminente modificación de la *cláusula de salvaguardias* (Artículo XIX) encaminada a hacer posible una actuación selectiva contra determinados suministradores. Es bien sabido que esta modificación legitimaría la utilización actual de las RVE y los COM en contra de aquellos suministradores a los que se considera conveniente atacar desde el punto de vista político, en lugar de reducir las importaciones de manera no discriminatoria y permitir así que los suministradores eficientes reduzcan sus exportaciones en menor cuantía que los ineficientes. Y puesto que los países en desarrollo poseen al mismo tiempo escaso peso político y fuertes ventajas comparativas, en relación con muchas clases de bienes en los que es posible invocar el Artículo XIX, no les conviene, como tampoco conviene a un régimen de comercio mundial eficiente, ceder en el Artículo XIX a la antigua aspiración de la CE de sancionar el uso discriminatorio de las restricciones, aspiración que, según se ha informado, Estados Unidos (igualmente bajo la influencia de grupos de presión nacionales) parece compartir en las actuales negociaciones. Este es igualmente un punto en el que los intereses de los países en desarrollo coinciden con el de las naciones del Lejano Oriente, siendo Japón su aliado natural.

38

vi) Finalmente, permítaseme algún comentario sobre el tema del comercio Sur-Sur. Se trata de un fenómeno vigente y de un objetivo de la política económica; y encaja dentro de las tendencias a la regionalización, siempre que se crea en la existencia de tales tendencias. Pero desearía expresar algunas ideas acerca de su importancia actual como objetivo de política.

Durante el decenio de 1960, muchos, entre los que me incluyo, escribimos y debatimos a favor de la liberalización preferencial del comercio entre los países en desarrollo, ante la perspectiva de un crecimiento generalizado de la sustitución de importaciones al amparo de las barreras nacionales al comercio. Argumentábamos que era posible obtener el mismo grado de sustitución de importaciones a favor de las manufacturas, *con un coste menor*, si los países en desarrollo reducían sus barreras comerciales recíprocas. En pocas palabras, se había producido ya una "destrucción del comercio" en los países en desarrollo, causada por sus barreras comerciales; la liberalización Sur-Sur implicaría simplemente una nueva "creación de comercio", redistribuyendo las industrias entre los países en desarrollo y proporcionándoles mayores ingresos. Ghana, por ejemplo, producía y protegía por entonces textiles y calzado, al igual que Nigeria. Así pues, les sería posible especializarse, aumentando la producción de textiles en Ghana y de calzado en Nigeria, con lo que sus respectivos niveles totales de producción industrial no se verían alterados, pero en cambio sus ingresos serían mayores. Este razonamiento se veía reforzado por la

idea de que no era posible lograr economías de escala en mercados pequeños y protegidos.

Pero la experiencia resultante de la orientación al exterior de los países del Lejano Oriente, la percepción de que para sacar provecho del comercio es preciso lanzarse e integrarse en la economía mundial, y la observación de que países como la India, que practican desde antaño la sustitución de importaciones, consiguen un nivel de industrialización *inferior*, a la larga, que los países orientados al exterior, como Corea del Sur, son factores que quitan mucha fuerza a los razonamientos del decenio de 1960 a favor del comercio Sur-Sur.

El argumento de que la economía mundial es cada vez más proteccionista y que por tanto no es posible hallar nuevos mercados en el extranjero, lo que *exige* el desarrollo del comercio Sur-Sur, se remonta a Ragnar Nurkse, en el decenio de 1950, y ha sido revitalizado recientemente por Arthur Lewis. Francamente, no encuentro muchas pruebas que avalen una tesis semejante. Es cierto que en la actualidad el proteccionismo es mayor que antes: el decenio de 1980 no ha sido precisamente reconfortante. Pero, como demuestran incontables estudios, el comercio ha seguido creciendo, en particular el de los países en desarrollo, y el proteccionismo ladrador ha sido más activo que el proteccionismo mordedor¹². Por consiguiente, precipitarse en brazos del proteccionismo o de las alternativas regionales, sucumbiendo a este nuevo pesimismo exportador, sería, en mi opinión, un error.

39

Economías de Planificación Centralizada

Las economías de planificación centralizada (EPC) se hallan en una etapa de transición sorprendente e impredecible. Partiendo de regímenes económicos de "cantidades fijas", avanzan a diferentes velocidades hacia la adopción de mecanismos de mercado y de precios que sustituyan a los planificadores y burócratas del centro, teniendo por meta sistemas económicos de "reglas fijas". Su rumbo actual hacia la reforma de los precios ha sido duramente afectado por unos gastos presupuestarios excesivos que, combinados con una avalancha de efectivo, han llevado a una peligrosa situación de "inflación reprimida" en la URSS, donde los precios siguen aún intervenidos, y de inflación rampante en Polonia, donde los precios han sido liberalizados. Es evidente que el Sr. Gorbachov hará bien en someter este nuevo problema *macroeconómico* a control, *antes* de entrar en la reforma (es decir, flexibilización) de los precios para buscar la eficiencia *microeconómica*¹³.

¹² Los motivos de esta discrepancia han sido examinados por extenso en BHAGWATI (1988, cap. 3), apoyándose en la obra de muchos economistas, entre ellos ROBERT BALDWIN y ANNE KRUEGER.

¹³ Véase el análisis de DESAI (1989).

En tanto las EPC continúen en esta etapa de transición, es difícil ver de qué forma se las podría integrar plenamente en un sistema GATT basado en reglas. Porque, si bien por un lado podrían acceder al mercado de los miembros de la OCDE que pertenecen al GATT, ¿cómo puede un sistema orientado a la cantidad ofrecer un acceso comparable a sus propios mercados, especialmente ahora que este tipo de "reciprocidad" se ha convertido en una cuestión extremadamente sensible? El método utilizado por el GATT con sus actuales miembros EPC ha consistido en imponerles la obligación de una determinada ampliación anual de las importaciones globales. ¿Estarán dispuestos los países de la OCDE a aceptar esta clase de obligaciones, en vez de un acceso al mercado que permita vender lo que se quiera, exclusivamente sometido a compromisos arancelarios, por parte de los países EPC más grandes e importantes, como son China y la Unión Soviética?

Mi respuesta es que sí. Porque ciertamente existe la voluntad *política* de ayudar a estos países a que se integren en la economía mundial. El GATT debería sin duda admitir en su seno a China y a la Unión Soviética, imponiéndoles las mismas obligaciones cuantitativas que a sus otros miembros EPC más antiguos, en relación con las importaciones. Pero la posibilidad de que dichas EPC, a su vez, asuman obligaciones recíprocas de acceso al mercado, después de haber introducido en los respectivos países las reformas de precios y un régimen económico razonablemente orientado al mercado, es un tema que debe ser debatido formalmente, e incorporado en el momento de la admisión dentro del GATT, de forma que se eviten los roces posteriores causados por el problema del equilibrio en las obligaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ANJARIA, S. (1987): "Balance of payments and related issues in the Uruguay Round of trade negotiations", *World Bank Economic Review*, Vol. 1, núm. 4, septiembre, pp. 647-668.
- BHAGWATI, J. (1988): *Protectionism*. MIT Press, Cambridge (Mass).
- BHAGWATI, J. y A. SAPIR (1989): "Trade-off Offers Answer to GATT Impasse", *The Financial Times*, 22 de marzo, 1989.
- DESAI, P. (1989): "Perestroika, Prices and the Rouble Problem", *Harriman Institute Forum*, noviembre, Working paper, Economics Department, agosto.
- DESTLER, I.M. y J. ODELL (1988): *The Politics of Anti-Protection*. Institute for International Economics, Washington, D.C..
- MILNER, H. (1988): *Resisting Protectionism*. Princeton University Press, Princeton.
- WOLF, M. (1987): "Differential and more favourable treatment of developing countries in the international trading system", *World Bank Economic Review*, Vol. 1, núm. 4, septiembre, pp. 669-688.

Gary C. Hufbauer

Las Perspectivas del Comercio Mundial en los Noventa y sus Implicaciones para los Países en Desarrollo (*)

Un Panorama Prometedor

Las previsiones económicas son siempre arriesgadas. Sin embargo, vislumbro un comercio internacional próspero en los años noventa. En mi opinión, sería mucho más arriesgado para los países en desarrollo el basar sus políticas en un juicio pesimista de la situación comercial mundial en lugar de hacerlo sobre una proyección optimista.

Para ser concreto, el motor OCDE de la economía mundial está funcionando sin problemas, y el equilibrio de fuerzas políticas favorece la profundización de la liberalización comercial más que la aparición de nuevas restricciones comerciales. Los países del área de la OCDE están disfrutando de un crecimiento económico que, sin ser espectacular, es bueno (ver Cuadro 1). En los países de la OCDE las tasas anuales de crecimiento real de 2 al 3 por 100 parecen compatibles con tasas de inflación del 4 al 5 por 100 y de desempleo del 6 al 7 por 100. Suponiendo que Alan Greenspan, Helmut Schlesinger y Yasushi Mieno no se embarquen en una campaña para eliminar la inflación, no hay razón para que los países del área de la OCDE no continúen disfrutando de tasas de crecimiento real del 2 al 3 por 100 anual durante los años noventa. La posibilidad de desajustes del lado de la oferta, tales como escaseces de petróleo o desastres agrícolas, parece remota; las demandas salariales de las organizaciones laborales son moderadas, los déficits fiscales presentan una tendencia a la baja y el ahorro mundial parece adecuado para financiar una tasa considerable de formación de capital.

Más aún, a pesar de las dificultades en las negociaciones de la Ronda Uruguay,

(*) 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 CARMEN VARA MARTIN.

CUADRO 1
RESUMEN DEL PANORAMA ECONOMICO EN LOS PAISES DE LA
OCDE (TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL; 1989-1992)

	1989	1990	1991	1992
PNB real:				
EE.UU.....	2,5	0,9	(0,2)	3,1
Japón.....	4,7	5,6	3,5	3,5
Alemania.....	3,8	4,5	2,8	2,2
OCDE (Europa).....	3,3	2,8	1,4	2,4
OCDE Total.....	3,3	2,6	1,1	2,9
Inflación:				
EE.UU.....	4,1	4,1	4,0	3,6
Japón.....	1,9	1,9	2,3	1,9
Alemania.....	2,6	3,4	4,0	4,2
OCDE (Europa).....	5,6	5,8	5,7	5,1
OCDE Total.....	4,4	4,3	4,4	3,8
Desempleo:				
EE.UU.....	5,3	5,5	6,7	6,3
Japón.....	2,3	2,1	2,2	2,3
Alemania.....	5,6	5,1	5,0	5,1
OCDE (Europa).....	8,5	8,0	8,7	9,0
OCDE Total.....	6,4	6,2	7,1	7,1

FUENTE: OCDE, *Economic Outlook*, julio 1991, p. viii.

la tendencia de las políticas comerciales se inclina hacia la liberalización, más que hacia la restricción. Durante el período 1983-1989, la producción mundial de manufacturas creció a una tasa del 5,0 por 100 anual, mientras que el comercio mundial de manufacturas creció al 7,5 por 100. Incluso aunque no se produzcan cambios espectaculares en el ritmo de liberalización comercial durante los noventa, puede esperarse un margen similar para el crecimiento del comercio sobre el crecimiento de la producción, mientras avanzan los procesos de integración y especialización mundial. Desde la perspectiva de los países en vías de desarrollo, el comercio mundial ofrece grandes oportunidades, no sólo de crecimiento hacia afuera, impulsado por las exportaciones, sino también de racionalización interna de sus economías. En los años 60 Bela Balassa ya sostenía estas ideas que hoy siguen resultando válidas.

Tres Nubarrones

Dicho esto, es necesario señalar la existencia de tres nubarrones en el horizonte del comercio mundial. El primero está relacionado con la acusada reducción de los costes de transporte y telecomunicaciones que data desde, al menos, los años veinte (ver Cuadro 2). Desde 1930, los costes de los fletes oceánicos se han reducido en términos reales por un factor de 2, los costes por pasajero aéreo por un factor de 6, y los costes de las comunicaciones telefónicas trasatlánticas por un factor de 74. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, las naciones industriales deben ser felicitadas tanto por haber permitido que los costes decrecientes de las telecomunicaciones y del transporte se ajusten solos en unos mercados mundiales cada vez más integrados, como por haber reducido explícitamente las barreras arancelarias y las no arancelarias. Pero, desde 1980, los costes del transporte aéreo de mercancías y pasajeros se han incrementando en términos reales, y los costes de telecomunicaciones han disminuido a un ritmo mucho menos espectacular. Los costes de transporte y telecomunicaciones pueden representar una contribución pequeña al crecimiento del comercio en los años noventa

El segundo motivo de preocupación se refiere a la relativización del apoyo de

45

CUADRO 2
COSTES DE TRANSPORTE Y COMUNICACIONES
(en dólares de 1990)

	Flete oceánico medio y tasas portuarias por tonelada de carga	Coste medio de transporte aéreo (por milla y pasajero)	Coste de una llamada de 3 minutos de Nueva York a Londres
1920	95	n.d.	n.d.
1930	60	0,68	244,65
1940	63	0,46	188,51
1950	34	0,30	53,20
1960	27	0,24	45,86
1970	27	0,16	31,58
1980	24	0,10	4,80
1990	29	0,11	3,32

FUENTE: HUFBAUER, GARY: «World Economic Integration: The Long View», *International Economic Insights*, mayo-junio 1991, Cuadro 1, p. 26

las grandes empresas a la causa de la liberalización multilateral del comercio. Hasta 1980, las empresas multinacionales líderes identificaron estrechamente sus propios intereses corporativos con la liberalización comercial perseguida por las rondas negociadoras del GATT. En las siete rondas negociadoras que se mantuvieron entre la Ronda de Ginebra en 1947 y la de Tokyo en 1979, los países negociadores podían contar casi automáticamente con el apoyo de grupos de negocios como la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, la Business Roundtable, el Keidanren, y la Federación de Industria Británica. Este apoyo, fuerte y de base amplia, ayudó no sólo a organizar los mandatos negociadores iniciales de los Estados Unidos y de ciertos países europeos clave (y más tarde la Comunidad Europea), sino que también ayudó a asegurar la puesta en práctica de las decisiones finales.

En los ochenta tuvieron lugar dos hechos que cambiaron la calidad del apoyo de la industria a la liberalización multilateral. El programa de la Europa de 1992 hizo tomar conciencia a las empresas europeas de los enormes beneficios que resultarían de la eliminación de barreras no-arancelarias y barreras constituidas por reglamentaciones técnicas y contratos públicos dentro de la misma Europa. Comparada con el objetivo de Europa 1992, la Ronda Uruguay tenía un interés secundario. En los últimos años de la década, el reto de ampliar la Comunidad para incluir países de la EFTA y la Europa del Este representó una nueva distracción. Dentro del área Norteamericana, el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (firmado en 1989) y el futuro Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA) concentraron la atención de muchas de las grandes empresas estadounidenses y canadienses en los beneficios inmediatos de la liberalización comercial regional, en oposición a los beneficios, más lejanos, que se derivarían de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Mientras tanto, un nuevo enfoque de política comercial estaba siendo utilizado con grandes resultados por los Estados Unidos: esfuerzos unilaterales focalizados para ganar acceso a mercados extranjeros. Estos esfuerzos fueron reforzados por la amenaza, implícita y explícita, de una denegación de acceso al mercado estadounidense. El "unilateralismo agresivo" se reflejó en la Sección 301, tal y como quedó tras las enmiendas de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, las negociaciones para la Apertura de Mercados en Sectores Específicos (MOSS) y por la Iniciativa de Impedimentos Estructurales entre Estados Unidos y Japón, los artículos Especial 301 y Super 301 de la *Omnibus Trade Act* de 1988 y por provisiones individuales de la Ley de 1988 que responden a las quejas de la comunidad estadounidense de propiedad intelectual y de las empresas norteamericanas de telecomunicaciones. Mediante el uso de estos nuevos instrumentos de política, las compañías estadounidenses podían reparar sus agravios referidos al acceso a mercados extranjeros sin

invertir recursos corporativos en la tarea, más complicada, de liberalizar todo el sistema de comercio, incluyendo el mismo mercado estadounidense¹. A pesar de lo positivos que puedan ser los resultados de algunos episodios particulares -por ejemplo, la apertura de los mercados financiero y de superconductores en Japón y el mantenimiento del acceso a los mercados financiero y agrícola europeos- el resultado global fue el de demostrar a las empresas poderosas la eficacia de una liberalización no multilateral. La lección no se le escapó a la Comunidad Europea, quien creó su propio Nuevo Instrumento Comercial; y las autoridades japonesas están sin duda usando métodos similares en sus negociaciones con China, Indonesia, Tailandia y otras naciones asiáticas.

El tercer nubarrón en el cielo del sistema de comercio mundial -que se deriva de las conclusiones anteriores- es que el GATT debe, con una frecuencia cada vez mayor, compartir el papel protagonista con otras instituciones. Las acciones de la Comunidad Europea son mucho más decisivas a la hora de marcar las dimensiones y el ritmo de la liberalización comercial europea que cualquier iniciativa que pueda propugnar el GATT. Dentro de Norteamérica, las negociaciones entre México, Canadá y Estados Unidos podrían resultar de igual importancia. Si el presidente Bush convierte su Iniciativa para Las Américas en una Zona de Libre Comercio del Hemisferio Occidental, las negociaciones subsiguientes estarán ciertamente en el centro de las preocupaciones latinoamericanas a lo largo de los años noventa. Al mismo tiempo, el concepto de la *Asian Pacific Economic Cooperation* (APEC) podría desarrollarse más allá de un mero mecanismo de consultas.

47

Al mismo tiempo, es igualmente importante el sorprendente giro que algunos países han realizado hacia la liberalización unilateral. Los economistas hemos predicado desde hace ya tiempo que la liberalización unilateral tenía sentido en aspectos tales como la racionalización de la producción, el incremento de la competitividad y la desaparición del impuesto oculto que la protección de importaciones impone sobre las exportaciones. De repente, estas viejas máximas se han reafirmado, normalmente en el contexto de reformas económicas drásticas después de un estancamiento o colapso económico. En los años ochenta, Turquía, Chile, México, Corea, Nueva Zelanda, Australia, Polonia, Checoslovaquia y otras naciones han eliminado unilateralmente sus aranceles y liberalizado sus cuotas, sin esperar concesiones recíprocas en el GATT u otros foros. Algunos de estos países alteraron drásticamente las prácticas ortodoxas y liberalizaron sus importaciones incluso en medio

¹ Este aspecto fue enfatizado por J. MICHAEL FINGER, "That Old GATT Magic No Longer Casts Its Spell", Banco Mundial, 1991

CUADRO 3
COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE PAISES EN DESARROLLO
ANTES Y DESPUES DE LA LIBERALIZACION COMERCIAL

	Número de casos	Tasa anual de crecimiento real de las exportaciones	
		En los años anteriores a la liberalización (a)	En los años posteriores a la liberalización (b)
Total casos	31	4,4	11,0
Casos precedidos por restricciones graves	19	1,7	11,2
Casos precedidos por restricciones moderadas	12	8,4	10,7
Casos con liberalización comercial sostenida	16	6,2	14,1
Casos con liberalización comercial interrumpida	15	2,1	7,9

FUENTE: MICHAELY, MICHAEL; DEMETRIS PAPAGEORGIU y ARMEANE M. CHOKSKI, (Eds.): *Liberalizing Foreign Trade: Lessons of Experience in the Developing World*, Vol. 7, 1991, Cuadro 12.3, p. 191.

(a) Los 4 años anteriores a la liberalización.

(b) Los 4 años posteriores a la liberalización, incluyendo el año en que se realizó.

48

de graves dificultades de balanza de pagos. Juzgando por un estudio del Banco Mundial los resultados derivados de la reforma comercial, desde el punto de vista del crecimiento de las exportaciones, han cumplido ampliamente la promesa de la profesión económica (ver Cuadro 3).

Nuevas Tareas para el GATT

Dada la experiencia de los ochenta, parece razonable concluir que la solución que proporciona el GATT para la liberalización comercial no es ni necesaria ni suficiente. La fórmula multilateral del GATT no es necesaria porque los grupos regionales y los esfuerzos unilaterales apuntan la vía para nuevos modelos de liberalización comercial. La fórmula GATT no es suficiente porque la vieja fórmula de negociación mercantilista está mostrando signos de agotamiento. En el antiguo esquema de negociación, cada jugador cambiaba la baza de un mayor acceso a sus propios mercados por un mejor acceso a los mercados de los otros jugadores. Ahora es más difícil seguir ese juego debido al alto número de participantes (de 30 a 40 países activos en las negociaciones en la Ronda Uruguay) y porque las "fichas" de acceso al

mercado tienen formas muy dispares (por ejemplo intercambio de protección de la propiedad intelectual por liberalización de contingentes en productos textiles). En las primeras décadas de negociaciones del GATT, las concesiones arancelarias mutuas eran intercambiadas entre unos 5 a 10 jugadores principales. Las negociaciones de la Ronda Uruguay implican a muchos países, y los intercambios son tan complejos que las negociaciones quedan a menudo obstaculizadas.

Sin embargo, mi recomendación fundamental para los países en desarrollo es que defiendan el GATT. Incluso aunque el GATT ya no represente la vanguardia de la liberalización comercial, va a cumplir otras funciones vitales en los años noventa. Dos de las más importantes serán el establecer una vigilancia estrecha de las políticas comerciales de los países miembros y los bloques regionales, y proporcionar un foro de resolución de conflictos donde el miembro más pequeño del GATT pueda enfrentarse con éxito a las prácticas comerciales del más grande.

Mirando hacia el futuro, el GATT puede representar nuevos e importantes cometidos, muchos de ellos de gran interés para los países en vías de desarrollo. Cuando les llegue el momento a los grupos regionales de ampliarse y profundizarse -un proceso en marcha con la Europa del 92 y la posible inclusión de Austria, Suecia y otros países en la Comunidad Europea, y la negociación del Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio- el GATT debería ser invitado a enviar delegados para supervisar las negociaciones. La tarea de estos delegados será sugerir vías para realizar la profundización y ampliación de las organizaciones regionales de modo que se sigan cumpliendo las obligaciones multilaterales de las partes. Los Estados Unidos, Canadá y México pueden dar ejemplo en este punto concreto invitando a delegados del GATT a las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano.

Los países en desarrollo deberían también dirigirse al GATT para pedir una gama mejorada de instrumentos de supervisión comercial. Como una extensión natural del Mecanismo de Revisión de Política Comercial, el GATT debería ser animado a evaluar hasta qué punto el recurso a la excepción de balanza de pagos y de protección de industria naciente es adecuado. Además, el GATT podría crear servicios de investigación y mecanismos judiciales comunes para manejar los casos de "antidumping" y aranceles compensatorios, y de conflictos de infracción de la propiedad intelectual. La maquinaria del GATT eliminaría la necesidad de que los países miembros corrieran con el gasto de establecer sus propios mecanismos. Aseguraría también la existencia de un conjunto de procedimientos comunes y decisiones más consistentes en toda una serie de casos. Con el tiempo, podría incluso persuadirse a los Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón de que usaran estos servicios del GATT.

Otro área en el que los países en vías de desarrollo podrían utilizar al GATT para mejorar los mecanismos mundiales de administración comercial sería la de desarrollar un servicio de aduanas internacional. En muchos países, la administración de aduanas se encuentra lastrada por la corrupción y las irregularidades. Parte de la respuesta podría ser crear un servicio internacional de aduanas formado, a su vez, por trabajadores de los países participantes. Finalmente, los países en desarrollo deberían recurrir al GATT para que liderase el establecimiento de relaciones adecuadas entre la política comercial y la política medioambiental. El "viejo paradigma", que argumentaba en contra de una relación entre cuestiones de comercio y medioambientales se basaba en tres preceptos:

i) Grupos de expertos estudiaban las cuestiones de contaminación transfronteriza a un ritmo deliberado; y su examen se limitaba a asuntos estrictamente definidos en términos de impacto físico en países vecinos (por ejemplo, el Rhin, o la lluvia ácida).

ii) Cada país era completamente libre para fijar sus propios estándares sanitarios y de seguridad que determinaban la posibilidad de venta de ciertos bienes y servicios en el mercado local; y esos estándares podían discriminar entre productos nacionales y extranjeros, hubiera base científica para la discriminación o no.

iii) Cada país era perfectamente libre a la hora de continuar produciendo con su propia elección de estándares medioambientales, siempre que el daño al medio fuera local.

Un "paradigma nuevo", que está haciendo su aparición en las negociaciones europeas y las del Tratado Norteamericano entre México, Canadá y Estados Unidos tiene su base en tres principios bastante diferentes:

i) Los problemas de contaminación transfronteriza deberían ser tratados con urgencia y dinero; además, el concepto de "transfronterizo" ha sido ampliado para incluir acciones nacionales que disminuyen la diversidad de las especies animales o vegetales (por ejemplo, ballenas, delfines, bosques tropicales).

ii) La revisión internacional de los estándares sanitarios y de seguridad es apropiada cuando esos estándares discriminan bienes y servicios extranjeros y no pueden ser justificados de forma científica.

iii) Es apropiado que un país critique los bajos estándares medioambientales de sus socios comerciales a pesar incluso de que la degradación medioambiental sea estrictamente local, si esos estándares más bajos atraen producción de un país con estándares más altos.

A medida que el nuevo paradigma se vaya afirmando, será necesario aclarar muchos detalles como, por ejemplo, la forma de establecer normas básicas internacionales y formas apropiadas de represalias comerciales. Si los países en vías de desarrollo desean participar en el proceso de toma de decisiones, deberían impulsar al Comité de Medioambiente del GATT a diseñar propuestas concretas, antes de que los acuerdos alcanzados dentro de la Comunidad Europea y la Zona de Libre Comercio Norteamericana se conviertan en la norma internacional.

Robert Z. Lawrence

Perspectivas del Sistema de Comercio Mundial e Implicaciones para los Países en Desarrollo(*)

La economía mundial se ha globalizado de forma creciente. La reducción de los costes del transporte y de las comunicaciones, la convergencia internacional en las capacidades tecnológicas entre países desarrollados y la expansión de las empresas multinacionales con implantación global, han convertido a muchos países en sustitutos próximos desde un punto de vista geográfico. En este entorno, pequeñas diferencias en las prácticas institucionales y cambios en la competitividad relativa pueden tener amplios efectos en el comercio internacional y en los flujos de inversión.

La globalización ha generado al menos dos tipos diferentes de respuesta en el sistema de comercio mundial. Para aquellos países cuyas políticas siguen la lógica de las anteriores tendencias económicas, la respuesta se ha centrado en la armonización de las diferencias nacionales: si dichas tendencias conducen a la integración, lo mismo debe ocurrir con las prácticas institucionales y las normas legales. Por supuesto, en un mundo con prácticas institucionales diferentes, alcanzar la armonización puede resultar extremadamente difícil. Por ello, en el pasado las reglas de comercio internacional han puesto el énfasis en la "integración débil", es decir en la supresión de las barreras aduaneras y en la eliminación de aquellas prácticas que discriminan, de forma intencionada, los productos y empresas extranjeras. Sin embargo, existen demandas crecientes de "integración profunda" que tratan incluso de eliminar aquellas políticas que puedan discriminar involuntariamente a los países no miembros¹. Esta integración más intensa implica, obviamente, un recorte de la soberanía nacional.

La respuesta alternativa a la creciente globalización es resistir o eludir las presiones del mercado para asegurar "resultados equitativos". Esto implica realizar esfuerzos para controlar el comercio (a través de contingentes) y la inversión (a través

(*) Este trabajo fue preparado para la UNCTAD, aunque en él también se recogen aspectos inicialmente desarrollados en estudios anteriores patrocinados por el Programa de Investigación sobre Globalización y Regionalización del Centro de Desarrollo de la OCDE, dirigido por CHARLES OMAN. Quiero agradecer las orientaciones y los comentarios recibidos de MANUEL AGOSIN, CHARLES OMAN y los participantes en el Seminario "Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo" en el cual fue presentada una versión preliminar del trabajo. Quiero agradecer también a KASHIF MANSORI su ayuda a lo largo del trabajo. Original en inglés, traducido por JOSÉ CARLOS FARINAS GARCÍA.

¹ Las medidas del Mercado Interior Europeo-1992 y la Iniciativa entre EE.UU. y Japón sobre Impedimentos Estructurales son ejemplos en que el objetivo es la integración profunda.

de requisitos formales sobre contenido nacional de los productos y sobre resultados). El ejemplo más importante a este nivel es el sistema de comercio regulado de productos textiles del Acuerdo Multifibras.

Pero la armonización o la regulación globales son particularmente complejas. Por ello, buena parte de las respuestas institucionales a la globalización han tenido lugar a un nivel inferior (subglobal). Durante la década de los ochenta, algunos de estos esfuerzos han tenido también como objetivo la armonización: el proyecto de mercado interior en la Comunidad Europea y las conversaciones entre Estados Unidos y Japón sobre Apertura de Mercados en Sectores Específicos (MOSS) y la Iniciativa sobre Impedimentos Estructurales (SII).

Por otra parte, ha habido también iniciativas de carácter subglobal cuyo objetivo ha sido la regulación del comercio: "los acuerdos de restricción voluntaria", los acuerdos de comercio regulado que han proliferado contra Japón y otros países exportadores asiáticos y los acuerdos que han establecido cuotas y regulado precios

GRAFICO 1
MATRIZ DE POLITICAS COMERCIALES

PARTICIPACION

54

Unilateral	Restricciones Cuantitativas	Aranceles compensatorios Chile años'80	Super 301
Bilateral	Acuerdo USA-Japón sobre Semiconductores	Areas de Libre comercio	Iniciativa de Impedimentos Estructurales USA-Japón
Regional Plurilateral	COMECON	Areas de Libre Comercio	EUROPA-92
Global	Acuerdo Multifibras	GATT	OCDE 2000?

Comercio Regulado

Integración Débil

Integración Profunda

OPCIONES DE POLITICA COMERCIAL

en el comercio de semiconductores. Las respuestas a la globalización sugieren una matriz como la que se recoge en el Gráfico 1. En uno de sus ejes se consideran las opciones de política comercial: "integración profunda" y comercio regulado ocupan las posiciones extremas, y la supresión de barreras comerciales y de otras prácticas

discriminatorias - "integración débil" - ocupan la posición intermedia. El segundo eje está definido por la amplitud de los países miembros afectados: los acuerdos bilaterales y globales ocupan las posiciones extremas, y los acuerdos regionales y multilaterales ocupan las posiciones intermedias.

Desde una perspectiva sistémica las relaciones comerciales globales estarán afectadas por los desarrollos que tengan lugar en cada una de las cuadrículas. En este trabajo se concentra la atención en cuatro de ellas para diseñar escenarios referidos al sistema de comercio internacional de la década de los noventa. Asimismo, se considerarán las consecuencias de dichos escenarios para los países en desarrollo. Dada la incertidumbre existente acerca de las perspectivas de la Ronda Uruguay es difícil, cuando no aventurado, establecer una proyección acerca de cómo puede evolucionar el sistema de comercio mundial en la próxima década. A pesar de ello, en este trabajo se discuten cuatro escenarios principales: i) Prolongación del régimen de comercio basado en el sistema GATT; ii) Desarrollo de bloques de comercio regional; iii) Evolución hacia un sistema de comercio regulado; y iv) Profundización del sistema GATT junto a una mayor integración económica.

¿Cuál de estos escenarios predominará sobre los restantes? La respuesta a esta pregunta se ha convertido en objeto de interés para los países en desarrollo. El éxito obtenido por las economías del este asiático que han aplicado políticas de apertura comercial, ha tenido un efecto demostración sobre buena parte de los países en desarrollo. Estos se han convencido con el paso del tiempo de que el comercio puede ser motor del crecimiento. Los problemas de la deuda han hecho que la captación de inversión extranjera directa se convierta en una fuente importante de capital y, por otra parte, los programas adoptados por indicación de organizaciones como el Banco Mundial o el FMI han hecho de la liberalización comercial un componente fundamental de las políticas de ajuste en estos países. El éxito de estas políticas dependerá crucialmente no sólo de la respuesta económica interior que se produzca en cada país, sino también de un entorno internacional adecuado.

El contexto internacional es importante para los países en desarrollo porque condiciona su facilidad de acceso al mercado internacional y por las demandas recíprocas que genera en las políticas de los países en desarrollo. En mi opinión, el acceso al mercado internacional de los países en desarrollo será diferente bajo escenarios distintos. Como se discute en mayor detalle a continuación, la localización regional y el patrón de especialización de productos juegan un papel importante al afectar a las posibilidades de acceder al mercado internacional.

Las preocupaciones de los países en desarrollo están relacionadas también con las obligaciones a las que han de enfrentarse para obtener facilidades de acceso al mercado internacional. A este respecto, mi conclusión más importante es que *con independencia del escenario que prevalezca en el sistema de comercio mundial, las*

presiones que se van a producir sobre los países en desarrollo para que incrementen su integración global -y las consiguientes reducciones de soberanía y del grado de control nacionales- se incrementarán. En consecuencia, los países en desarrollo que intenten incrementar su comercio exterior y atraer mayores inversiones, experimentarán presiones crecientes para abrir sus economías y aproximar sus prácticas comerciales a las de los países desarrollados. En todos los escenarios es probable que se debilite el trato preferencial hacia países en desarrollo.

Los cuatro escenarios señalados implican obligaciones crecientes para los países en desarrollo. *El sistema GATT* está evolucionando en la dirección de imponer a los países en desarrollo una participación de carácter pleno, es decir, que las concesiones arancelarias estén condicionadas a la aceptación de obligaciones crecientes. Las *iniciativas regionales* incluirán crecientemente a los países en desarrollo, individualmente o en grupos, aunque su participación exigirá que proporcionen a los bienes, servicios e inversiones de los países desarrollados condiciones recíprocas de acceso a sus mercados. Como tendencia, han de producirse una aproximación a los sistemas de regulación de los países desarrollados y una reducción de las políticas industriales de carácter intervencionista. El escenario de *comercio regulado* podría ser selectivo y más costoso para aquellos países considerados como cerrados al comercio internacional; en estos casos, las presiones se dirigirán también a una adecuación de las normas nacionales con las internacionales. Por último, los países en desarrollo que participen en acuerdos de *integración profunda* no sólo tendrán que eliminar sus barreras arancelarias sino, además, adoptar normas internacionales de carácter más general.

56

Las tendencias anteriores indican un cambio de gran trascendencia. Durante años, los países en desarrollo han reclamado y recibido exenciones a las reglas GATT. En los acuerdos regionales y en el SGP dispusieron de acceso garantizado -aunque limitado- sin obligaciones de carácter recíproco. El mayor reto de cara al futuro será reconciliar los requerimientos crecientes derivados de una mayor integración con el uso de estrategias de desarrollo basadas en el principio de la industria naciente. A continuación se examinan los cuatro escenarios señalados para considerar después sus implicaciones para los países en desarrollo.

Prolongación del Sistema GATT

El GATT ha sido un instrumento que ha facilitado un comercio más libre. Desde el final de la IIª Guerra Mundial, las tarifas arancelarias se han reducido con rapidez en todo el mundo. Entre los principales países industrializados, los niveles de protección arancelaria, en valores medios, se han reducido por debajo del 5 por

100². A pesar de estos resultados, hay una insatisfacción considerable con el sistema GATT y la actual Ronda Uruguay de negociaciones comerciales está dirigiendo su atención hacia este problema. Sus quince grupos de trabajo se pueden agrupar en tres grandes áreas: *acceso creciente a los mercados*, que incluye un comercio más libre en productos agrarios, textiles y en recursos naturales y la reducción o supresión de los restantes aranceles así como de medidas no arancelarias; *extensión del GATT a nuevas áreas*, fundamentalmente comercio en servicios, normalización y refuerzo de los derechos de propiedad intelectual, así como requisitos de inversión relacionados con el comercio que imponen los gobiernos; y *reforzamiento de las reglas GATT* en especial de aquellas que se refieren a prácticas antidumping, subvenciones, normalización de productos, licencias de importación, "salvaguardias" (protección temporal de importaciones) y resolución de controversias. Por tanto, la Ronda Uruguay está cubriendo un conjunto de problemas amplio y ambicioso.

En el momento en que se escribe esto, es imposible saber cuál va a ser el grado de cumplimiento de los objetivos planteados por la Ronda Uruguay³. Si ésta fracasa o, lo que sería igualmente significativo, es percibida como un fracaso, no es previsible que la evolución del sistema de intercambios mundial se produzca bajo un régimen basado en las reglas GATT. Aunque los resultados ya alcanzados por el GATT no se vean afectados, manteniéndose en la posición previa al inicio de la Ronda los aranceles y reglas comerciales, en la práctica el fracaso alentará las consecuencias negativas de las numerosas tendencias centrífugas que imperan actualmente en el sistema -tales como el comercio regulado y los bloques de comercio regional-. Sin embargo, incluso si los resultados de la Ronda se perciben como un éxito, esto es, si se realizan progresos importantes hacia una mayor liberalización en las áreas de negociación, el GATT tal y como está estructurado en el momento presente, podría jugar un papel cada vez menor, aunque todavía importante, en la regulación de las relaciones económicas entre países.

57

La concepción original del GATT se basó en la supresión de aranceles de acuerdo al principio de nación más favorecida, como medio de alcanzar el libre comercio. Aunque con el paso del tiempo su alcance se ha ampliado, el GATT se mantiene basado, esencialmente, en el principio de "integración débil", es decir en la idea de que el comercio internacional puede ser regulado, primordialmente, dando cuenta de los problemas tal y como surgen en las fronteras, o allí donde se adoptan decisiones explícitas que discriminan al resto del mundo⁴.

² *Economic Report of the President, 1989*, p. 151.

³ Véase JEFFREY J. SCHOTT, *The Global Trade Negotiations: What Can be Achieved?*, Washington, D.C., Institute for International Economics, septiembre 1990.

⁴ Este sería el caso de un sistema GATT reestructurado, como el propuesto por JACKSON. Véase JOHN H. JACKSON, *Restructuring the GATT System* (New York: Council on Foreign Relations Press, Royal Institute of International Affairs, 1990).

Desde este punto de vista, las diferentes prácticas nacionales que *afecten* al comercio deben ser toleradas siempre y cuando los agentes que operen en cada economía tengan un tratamiento homogéneo y no discriminatorio contra terceros y/o siempre y cuando no causen perjuicios a otras naciones. Por esta razón, es improbable que, al menos durante algún tiempo, el sistema GATT actual proporcione el lugar de encuentro adecuado para la negociación de una integración económica mundial más profunda. Por el contrario, como señalaré más adelante en relación con el siguiente escenario, es más probable que una integración profunda sea completada a nivel regional o entre países desarrollados, antes de ser objeto de negociación seria a escala GATT.

Bloques de Comercio Regional

El espectro de una fragmentación global está cuestionando en su conjunto al sistema de comercio mundial. Se teme el retroceso en el avance hacia una integración global como la ocurrida en las últimas cuatro décadas, a medida que la economía mundial se descompone en tres bloques de comercio regional, cada uno de ellos centrado en una moneda principal y cerrado al resto de áreas⁵.

Los excluidos de dichas experiencias temen respecto de cada una de las iniciativas regionales actualmente en curso⁶. El proyecto de mercado interior europeo para 1992 es visto con preocupación por los temores a que i) esta iniciativa desvíe más comercio del que cree; ii) con el crecimiento económico de los países miembros la CE comience, de forma creciente, a preocuparse por asuntos internos e ignore sus relaciones con el exterior y iii) una Comunidad Europea más centralizada pueda ser dominada por las preferencias de sus miembros más proteccionistas y éstos introduzcan nuevas barreras respecto al exterior.

Una segunda preocupación es que Japón lidere un bloque en el sudeste asiático, fundamentalmente al desplazar su industria manufacturera fuera del propio mercado interior. Y la tercera preocupación se relaciona con las iniciativas de EE.UU. en el hemisferio oeste.

Uno de los temores es que este tipo de acuerdos podría tener efectos sustanciales de desviación de comercio. Un segundo temor es que, como en el caso de la CE,

⁵ Véase una reconstrucción histórica en CHARLES KINDLEBERGER, *The World in Depression 1929-1939*, University of California Press, 1986, p. 280.

⁶ Véanse, para una discusión sobre el problema de los bloques comerciales, JAGDISH BHAGWATI, *The World Trading System at Risk*, Princeton University, 1991, pp. 58-80; ANDREW STOECKEL, DAVID PEARCE y GARY BANKS, *Western Trade Blocs: Game, Set or Match for Asia-Pacific and the World Economy*, Canberra, Australia, Centre for International Economics, 1990; JEFFREY J. SCHOTT, (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1989; y RICHARD S. BELOUS y REBECCA S. HARTLEY, (eds.), *The Growth of Regional Trading Blocs in the Global Economy*, Washington, D.C.: National Planning Association, 1990. Véanse también RUDIGER DORNBUSCH, "Policy Options for Freer Trade: The Case for Bilateralism" en ROBERT Z. LAWRENCE y CHARLES L. SCHULTZE (eds.), *An American Trade Strategy: Options for the 1990s*, Washington, D.C., Brookings Institution, 1991.

EE.UU. podría verse apartado de iniciativas de carácter global, lo que sería un obstáculo importante a la liberalización, dado su papel de liderazgo en el sistema comercial de postguerra. Un tercer temor es que las naciones asiáticas respondan a las iniciativas europeas y de EE.UU. con respuestas proteccionistas. Parece claro que cualquier movimiento hacia el propio mercado interior de EE.UU. y de la CE podría tener efectos de tipo dominó. Una Europa Fortaleza alentaría, en países no europeos excluidos de dicho mercado, a pensar en la formación de su propio bloque comercial junto a otros países vecinos. Un bloque asiático dirigido por Japón haría tambalearse el sistema de comercio global al incrementar las demandas de un comercio regulado.

¿Bloques regionales integrados? Sin embargo estas preocupaciones podrían no estar justificadas. Una mayor integración regional no debe estar necesariamente asociada con mayores barreras arancelarias. De hecho como el GATT reconoce, tal tendencia podría tener efectos positivos sobre el resto del mundo si los bloques regionales que surjan se mantienen abiertos al comercio exterior.

Barreras comerciales con el exterior

Los bloques de comercio regional abiertos al exterior pueden incluso promover y facilitar la liberalización externa, esto es, el comercio entre países de distintos bloques. Con la notable excepción del sector agrario (una excepción de la que no hay que culpar únicamente a la CE), la creciente integración regional entre los seis países miembros originales de la CE estuvo asociada con una amplia participación en reducciones arancelarias de carácter multilateral. De hecho, la constitución de la CEE fue un impulso importante de la Ronda Kennedy.

59

La experiencia europea también demuestra que los países excluidos pueden tener fuertes incentivos a liberalizar en un sistema con acuerdos regionales. La constitución de la CEE, por ejemplo, puso en marcha un proceso de liberalización regional de carácter acumulativo, en el que el Reino Unido se vio inducido a incorporarse a la EFTA y más tarde a la CE. Presiones similares están operando en este momento con el proyecto de Mercado Interior Europeo, al cual están intentando incorporarse los países de la EFTA, los países europeos del este y otros, como Turquía.

Como en el caso de la CE, el acuerdo de libre comercio norteamericano tampoco se está desarrollando como un proceso excluyente. De hecho, a medida que México se ha integrado en dichas negociaciones con los Estados Unidos, ha tratado simultáneamente de contrapesar su creciente dependencia respecto de sus socios comerciales más poderosos con nuevas iniciativas hacia el Pacífico, Centroamérica y Sudamérica. México está tratando, por ejemplo, de adherirse a la OCDE, está negociando otro acuerdo de libre comercio con Venezuela y Chile y ha firmado acuerdos para alcanzar mayores cotas de liberalización en su comercio con varios países de América Central.

CUADRO 1
 JAPON Y SUDESTE ASIATICO. DESTINO DE SUS EXPORTACIONES
 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1973	1980	1985	1988
Japón y Sudeste Asiático (*)	19 30,5%	64 27,4%	85 25,8%	160 28,8%
Hemisferio Occidental (*)	20 31,7%	76 32,5%	134 40,6%	197 35,4%
Europa Occidental (*)	11 17,5%	45 19,2%	48 14,5%	109 19,6%
OTROS (Africa, Oriente Medio, Sur de Asia)	13 20,3%	49 20,9%	63 19,1%	91 16,3%
TOTAL	63	234	330	557

(*) El HEMISFERIO OCCIDENTAL se compone de los EE.UU., Canadá y todos los países de América Latina. El SUDESTE ASIATICO comprende a Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas. EUROPA OCCIDENTAL incluye a los países de la Comunidad Europea y los de la EFTA.

FUENTE: GATT, *International Trade 1988-89, Vol. II*. Los datos referentes al Sudeste Asiático proceden del FMI, *Direction of Trade*, varias ediciones.

60

Los Estados Unidos han tratado de no limitar su interés hacia México. El presidente Bush ha invitado a otros países del hemisferio oeste a firmar acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos, por separado o en grupos, en la denominada Iniciativa para las Américas. Esta invitación de Estados Unidos a América Latina ha estimulado el interés hacia las iniciativas regionales en estos países. Por ejemplo las cinco naciones andinas -Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador y Venezuela- han firmado un acuerdo para suprimir todas las barreras arancelarias en su comercio intraregional en el año 1991; mientras que Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay han acordado formar un mercado común (MERCOSUR) al finalizar el año 1995.

Queda todavía por ver, sin embargo, si los Estados Unidos van a ser capaces de circunscribir sus iniciativas de áreas de libre comercio al hemisferio oeste (e Israel). Será más probable, por el contrario, que las presiones dirigidas hacia Estados Unidos se amplíen para que invite a otras economías y países asiáticos que deseen integrarse. El resultado podría ser un acuerdo abierto que estaría, por tanto, directamente unido a un acuerdo global.

El supuesto bloque asiático que surge en torno a Japón es el que con menor probabilidad va a desarrollar un acuerdo formal de carácter proteccionista. Este área es particularmente dependiente del comercio extrarregional (véase Cuadro 1). Es también enormemente heterogénea desde un punto de vista político. Ciertamente, la in-

fluencia de Japón en el área del este asiático es muy probable que se incremente, pero en la medida en que otras naciones asiáticas son remisas a incorporarse a un acuerdo con una economía que domine a las restantes, el progreso hacia un acuerdo regional único centrado en torno a Japón es probable que se produzca con lentitud. Además, los Estados Unidos no están dispuestos a conceder Asia enteramente a Japón y es probable que utilicen su influencia para prevenir la firma de un acuerdo en el área del Pacífico del que queden excluidos. Durante algún tiempo los Estados Unidos podrían quedar atrapados en una posición un tanto cínica consistente en promover procesos de integración en el hemisferio oeste mientras se resisten a un acuerdo asiático. Por tanto, Estados Unidos se verá forzado a ampliar su invitación a formar áreas de libre comercio a aquellas naciones asiáticas que lo deseen. Dos y no tres podrían ser, por tanto, los acuerdos regionales que surjan de las tendencias anteriormente señaladas⁷.

La importancia del comercio extra-bloques

Los patrones y las tendencias en el comercio actual sugieren que el comercio extrarregional es fundamental para cada uno de los acuerdos regionales ya existentes o en perspectiva. Aunque los países participantes más importantes puedan beneficiarse de acuerdos regionales, ninguno puede permitirse ignorar sus relaciones extrarregionales. Los Estados Unidos, Europa y Japón comercian a escala global y no sólo regional.

61

Los Cuadros 1 a 3 proporcionan información sobre las tres regiones de comercio más importantes y sobre Japón para diferentes años del período 1973-1988. Cada uno de estos cuadros descompone el valor total de las exportaciones, en dólares y porcentaje, que se dirigen desde una región específica a otros países dentro de la misma región y hacia naciones en otras regiones del mundo.

Considerados en conjunto, los datos ilustran la importancia del comercio extrarregional como porcentaje del comercio mundial. Aproximadamente la mitad de la exportaciones del hemisferio oeste y dos tercios de las exportaciones asiáticas se dirigen hacia otras regiones. Únicamente para Europa las exportaciones extrarregionales representan menos de la tercera parte de su comercio. Sin embargo, la participación del comercio intrarregional en el comercio total no es la medida más relevante de la dependencia del comercio extrarregional. La importancia de éste puede estimarse de forma más adecuada a través del porcentaje del comercio extrarregional -exportaciones más importaciones- respecto del PNB. El Cuadro 4 presenta dichos porcentajes para las regiones con intercambios más importantes.

⁷ Véase LAWRENCE KRAUSE, "Can the Pacific Save U.S.-Japanese Economic Relations?", University of California, San Diego, mimeo, 1991.

CUADRO 2
HEMISFERIO OCCIDENTAL. DESTINO DE SUS EXPORTACIONES
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1973	1980	1985	1988
Hemisferio Occidental (*)	61 47,3%	189 46,7%	222 52,7%	269 48,1%
Japón y Sudeste Asiático (*)	18 14,0%	54 13,3%	60 14,3%	103 18,4%
Europa Occidental (*)	35 27,1%	105 25,9%	85 20,2%	119 21,3%
OTROS (Africa, Oriente Medio, Sur de Asia)	15 11,6%	57 14,1%	54 12,8%	68 12,2%
TOTAL	129	405	421	559

(*) Véase la nota al Cuadro 1.

FUENTE: Idem Cuadro 1.

62 El cuadro ilustra que, en porcentaje sobre el PNB, el comercio extrarregional es incluso más importante para Europa que para Norteamérica. No obstante el comercio extrarregional sigue siendo muy significativo para Norteamérica, y para los Estados Unidos en particular. Dado que la producción de bienes representa aproximadamente un 45 por 100 del PNB de Norteamérica, esto significa que en

CUADRO 3
EUROPA OCCIDENTAL. DESTINO DE SUS EXPORTACIONES
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1973	1980	1985	1988
Europa Occidental (*)	178 68,5%	551 67,5%	508 65,2%	904 71,3%
Hemisferio Occidental (*)	31 11,9%	75 9,2%	101 13,0%	137 10,8%
Japón y Sudeste Asiático (*)	10 3,7%	30 3,7%	34 4,4%	69 5,4%
OTROS (Africa, Oriente Medio, Sur de Asia)	42 16,0%	160 19,6%	136 17,5%	158 12,5%
TOTAL	260	816	779	1.268

(*) Véase la nota al Cuadro 1

FUENTE: Idem Cuadro 1

CUADRO 4
COMERCIO EXTRA-REGIONAL. 1987
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Región (a)	P.N.B.	Comercio Total (b)	Comercio Extra-Regional		
			Comercio Extra-Reg.	% del Comercio Total	% del P.N.B.
Norteamérica	4.910	815	560	68,7	11,4
Hemisferio Occidental	5.675	1.025	665	64,9	11,7
Japón y Sudeste Asiático (c)	2.910	960	635	66,1	21,8
Europa Occidental	4.925	2.245	640	28,5	13,0

(a) Véase la nota al Cuadro 1 para conocer la composición de los grupos regionales.

(b) Exportaciones más importaciones.

(c) Los datos corresponden, en este caso, a 1988.

FUENTE: Los datos sobre P.N.B. para Europa y el Hemisferio Occidental proceden de *International Trade, 1988-89*, GATT. Para Japón y el Sudeste Asiático: *International Financial Statistics, 1989*, FMI. Los datos de comercio proceden de *International Trade, 1987-88*, GATT.

torno al 25 por 100 de todas las transacciones norteamericanas de bienes suponen intercambios comerciales de carácter extrarregional. En consecuencia los esfuerzos por liberalizar en términos globales a través del GATT continúan siendo de vital importancia.

63

Motivos

Las fuerzas que han conducido a las naciones hacia acuerdos regionales son significativamente diferentes de aquellas que las condujeron hacia bloques de comercio de carácter preferencial durante el período de entre guerras. El motivo para culminar el Mercado Interior no es asegurar los mercados europeos a los productores proporcionándoles acuerdos de carácter preferencial, sino facilitar el libre movimiento de bienes, servicios, trabajo y capital dentro de la Comunidad. Esta integración más intensa dentro de Europa facilitará el comercio con el resto del mundo. Un conjunto común de regulaciones, por ejemplo, hace más fácil el acceso a *todos* aquellos que desean vender en el mercado europeo, y no sólo a quienes ya operan en él. Un estricto conjunto de reglas que impide a los gobiernos subvencionar a empresas locales ayuda a todos los competidores, no únicamente a aquellos localizados en la Comunidad Europea. Es seguro que algunos países europeos continuarán aplicando políticas industriales, pero las restricciones a este tipo de iniciativas se incrementará respecto de una situación en la que no se hubiesen introducido las medidas del Mercado Interior. Dado que las economías europeas más importantes se han comprometido a per-

mitir una circulación libre de recursos dentro de Europa, éstas ya no podrán asegurar por más tiempo que en cada mercado nacional exista una empresa líder por sector. Este debilitamiento de los sentimientos nacionalistas, que estimula buena parte de las posiciones proteccionistas en los países europeos de mayor dimensión, beneficiará al resto de países. Además, algunos de los mecanismos desarrollados por la CE para hacer frente a la diversidad nacional podría servir como modelo para futuros procesos de integración entre la CE y sus socios comerciales.

Del mismo modo, México no está buscando un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos para evitar la liberalización con el resto del mundo. Por el contrario, desde mediados de la década de los ochenta, México ha emprendido una reducción amplia de carácter unilateral de sus restricciones externas, que se ha visto acompañado por un proceso de liberalización interna. Gran parte del atractivo de un acuerdo de libre comercio es que éste proporciona credibilidad y durabilidad a las medidas de liberalización adoptadas por México. Un segundo motivo es que un país como México, orientado hacia la exportación, necesita asegurar el acceso a sus más importantes socios comerciales. El acuerdo de libre comercio es, por tanto, un complemento importante de una política de apertura basada en ofrecer atractivos a la inversión extranjera.

64

La cuestión clave es que una vez que México ha aceptado sus obligaciones frente a los Estados Unidos para permitir la inversión extranjera -reforzar los derechos de propiedad intelectual y desmantelar los complejos programas de carácter proteccionista en los sectores de automóvil y electrónica-, estos cambios proporcionarán beneficios a todos los socios comerciales y no únicamente a los Estados Unidos. Los compromisos de este país ampliarán de modo significativo la credibilidad de los acuerdos de liberalización regional a escala intra- latinoamericana, al hacer que los costes de violar el acuerdo para cualquier país latinoamericano sean muy elevados.

Por otro lado, el contexto y los motivos para este tipo de esfuerzos en América Latina deben ser valorados en su justa medida. Durante los tres últimos años Brasil, Argentina y Colombia, además de México, han reducido de modo significativo sus niveles de protección arancelaria así como el grado de dispersión de éstos, mientras la liberalización en Chile ha estado operando durante un plazo de tiempo más prolongado.

Problemas pendientes

Deben añadirse algunos matices al optimismo expresado en los párrafos precedentes. Aunque sean improbables los obstáculos de carácter proteccionista, cada acuerdo de carácter regional bien podría adoptar medidas de carácter proteccionista más sutiles, en particular si se produce el fracaso de la Ronda Uruguay.

En el caso de Estados Unidos, dichas medidas se asociarían a los denominados acuerdos de restricción voluntaria y a las amenazas expresadas a través del uso de ac-

ciones o medidas *antidumping*. En el caso de Europa, la protección podría introducirse a través de la aplicación de reglas *antidumping*⁸ de modo más estricto e incluso poco transparente; de la aplicación con carácter creciente de medidas de salvaguardia; de esfuerzos para promocionar empresas europeas (a través de subvenciones implícitas y de la asignación selectiva de las compras del gobierno y de consorcios públicos que excluyan a empresas no europeas); y de la promulgación de regulaciones que, con la hipotética finalidad derivada de la preocupación por el medio ambiente y la seguridad, tengan como efecto (si no el propósito) discriminar el comercio extrabloque. En el caso de Asia, la protección podría ser aplicada mediante acciones emprendidas por empresas japonesas y que serían implícitamente adoptadas por el gobierno japonés.

Estas preocupaciones sugieren la importancia de disciplinar este tipo de prácticas a escala global a través del GATT. De modo particular, la Ronda Uruguay contiene propuestas que permiten establecer límites a este tipo de prácticas. Una Ronda culminada con éxito, que estaría en el interés de cada una de las regiones, reforzaría las perspectivas de que las respuestas proteccionistas fuesen limitadas. El fracaso de la Ronda Uruguay, o lo que sería igualmente importante la percepción de fracaso, ampliaría la posibilidades de bloques de comercio regional cerrados al exterior. En tal caso, los defensores de posiciones proteccionistas en diferentes países podrían disponer de suficientes resortes no sólo para orientarlos hacia una situación de comercio regulado (el tercer escenario), sino para controlar cualquier movimiento hacia una mayor apertura entre bloques como respuesta si el régimen predominante fuese el de bloques regionales cerrados. Aunque las medidas de carácter superproteccionista sean improbables, existen razones para la preocupación respecto a medidas más sutiles que pueden responder a presiones de intereses sectoriales concretos y que podrían ser completados a través de mecanismos de carácter más opaco.

65

Comercio Regulado

El tercer escenario para el desarrollo futuro del sistema de comercio mundial - mayor grado de regulación en el comercio- se ve favorecido por las posiciones de algunos académicos y políticos en los Estados Unidos, que han soportado una sensación creciente de frustración con la aparente persistencia de los desequilibrios comerciales bilaterales de los Estados Unidos con un cierto número de socios comerciales, en particular con Japón. Quienes proponen la regulación del comercio no lo limitan exclusivamente a los Estados Unidos. Las propuestas en esta dirección se

⁸ Véase, por ejemplo, PATRICK A. MESSERLIN, "The Antidumping Regulations of the European Community: The 'Privatization' of the Administered Protection", trabajo presentado al coloquio sobre "Reforming Trade Remedy Laws", en la Universidad de Toronto, mayo 1990.

producen de distintas formas, pero todas ellas comparten como característica común el intento de especificar *resultados* y no *reglas*.

La propuesta más general de regulación del comercio, "regulación macro", sugiere que los países fijen sus equilibrios comerciales de modo bilateral, después de negociación en el mejor de los casos y si ésta fallara, con carácter unilateral⁹. Posiciones menos contundentes sugieren que se establezcan objetivos de exportación de forma bilateral (y su contrapartida, objetivos de importación) con ciertos países¹⁰.

Alternativamente, el comercio podría verse sometido a una "regulación micro", con objetivos establecidos de forma individual para productos o sectores industriales. El mecanismo utilizado incluiría restricciones cuantitativas sobre las importaciones (contingentes o restricciones de carácter voluntario), como las que en la actualidad rigen el comercio de automóviles, semiconductores y productos siderúrgicos y textiles.

En el pasado, muchos de los acuerdos de regulación del comercio fueron la respuesta a los problemas de ajuste en sectores en declive. Sin embargo y de modo creciente, las propuestas de regulación hacen referencia a los sectores de futuro¹¹. La competencia global, de acuerdo con quienes defienden la regulación, es un juego de suma cero, en el que las naciones que fracasan en el diseño correcto de la política comercial de carácter estratégico pierden en favor de aquellas que la adoptan de forma efectiva. Dada la dificultad de establecer acuerdos relativos a reglas internacionales sobre dicho tipo de políticas, los objetivos cuantitativos deben ser fijados para el comercio en sectores clave.

Sea o no culminada con éxito la Ronda Uruguay, es probable que el sistema de comercio mundial aparezca dominado en el futuro por gestiones micro o sectoriales, en parte porque éste ha sido el procedimiento utilizado en el pasado para resolver disputas de carácter comercial. La Ronda Uruguay puede no tener demasiadas consecuencias sobre las perspectivas de un comercio regulado a nivel macro -objetivos sobre balanzas comerciales bilaterales y/o sobre niveles de importación y exportación- como algunos creen. El factor clave dependerá de que las actuales fricciones comerciales entre Japón y sus socios comerciales se reduzcan o se intensifiquen.

⁹ Véase HENRY KISSINGER y CYRUS VANCE, "Bipartisan Objectives for American Foreign Policy", *Foreign Affairs*, Vol. 66, verano 1988, núm. 5, pp. 899-921.

¹⁰ Véase RUDIGER DORNBUSCH, PAUL KRUGMAN y Y.C. PARK, *Meeting World Challenges: U.S. Manufacturing in the 1990s*, Rochester, N.Y.: Eastman Kodak Company, 1989.

¹¹ Véase, por ejemplo, LAURA TYSON, "Managed Trade: Making the Best of Second Best" en ROBERT Z. LAWRENCE y CHARLES L. SCHULTZE, (eds.), *An American Trade Strategy: Options for the 1990s*, Brookings, 1990, pp. 142-194

Un Sistema GATT Profundizado

He argumentado anteriormente que la globalización ha inducido una mayor presión hacia una integración más profunda, que se ha traducido en esfuerzos para ampliar el alcance del GATT y para incrementar el grado de armonización de las prácticas regionales. El escenario final, por tanto, implica un sistema "GATT profundizado", que sería más revolucionario que cualquiera de las medidas de política comercial que han sido o han venido siendo motivo de debate en la escena política. Y ello porque un acuerdo de este tipo entre países desarrollados o en desarrollo, implica que cualquier progreso hacia la liberalización en la Ronda Uruguay debe proceder de más de cien economías enormemente diversas, como las que en la actualidad pertenecen al GATT. Además, los obstáculos interiores y exteriores que se mantienen serían incluso de más difícil negociación en el futuro. Únicamente aquellos países verdaderamente interesados en una progresiva liberalización y armonización de sus economías estarían dispuestos a participar.

Un acuerdo para una integración más profunda requiere compromisos políticos mucho mayores de los que hasta ahora se han producido en el marco del GATT. Por lo tanto, este tipo de acuerdos podrían ser realizados únicamente sobre una base selectiva. Un posible enfoque podría ser el sectorial y no el multilateral, ya que sería más fácil obtener acuerdos sobre normas comunes relacionados con requerimientos de capital en el sector financiero que obtener acuerdos sobre normas comunes relativas a seguridad en materia de tráfico de drogas. Otro enfoque podría comenzar con un pequeño grupo de países. Algunos países industrializados podrían ponerse de acuerdo con determinados países en desarrollo para iniciar negociaciones que permitieran establecer un mercado unificado de bienes, servicios y capitales en el horizonte del año 2000 —un acuerdo que Hufbauer ha denominado Area OCDE de Libre Comercio e Inversión (FTIA)¹²—. A la OCDE podría encomendársele la tarea de formular aquellas medidas que permitiesen crear un mercado integrado, siguiendo iniciativas como las de la Comunidad Europea en su proyecto 1992.

67

Un sistema GATT profundizado no requiere sistemas económicos y de regulación idénticos para todos los países participantes. De hecho una cierta competencia entre los regímenes de regulación podría resultar beneficiosa. La tarea más difícil sería determinar aquellos asuntos sobre los que la armonización sería esencial y aquellos en los que las diferencias podrían ser toleradas (mientras se garantizase un trato nacional y un reconocimiento mutuo de las normas técnicas).

¹² Dicha propuesta ha sido avanzada por GARY CLYDE HUFBAUER en *The Free Trade Debate*, trabajo de base para un informe del Twentieth Century Fund Task Force on the Future of American Trade Policy, New York, Priority Press, 1980. Para una excelente discusión de estos problemas, véase también SYLVIA OSTRY, *Governments and Corporations in a Shrinking World*, New York, Council on Foreign Relations Press, 1990.

Desde un punto de vista ideal, sin embargo, los países participantes deberían alcanzar acuerdos sobre procedimientos comunes que permitan abordar disputas sobre comercio desleal y medidas de salvaguardia; sobre reglas que estimulen la innovación; sobre garantías en cuanto al carácter no discriminatorio de las compras del sector público; y, por último, respecto a una entidad de carácter supranacional que complementase las políticas nacionales de defensa de la competencia.

Consecuencias para los Países en Desarrollo

Sistema GATT

¿Cuáles serían las consecuencias de la prolongación del régimen GATT actual para los países en desarrollo? Si éste siguiese operando según los principios contenidos en sus artículos originales y de acuerdo a declaraciones recientes de buena intención, el sistema GATT podría proporcionar un entorno favorable para el comercio entre países desarrollados y países en desarrollo, tanto los que siguen políticas comerciales de corte liberal como los que no lo hacen.

68

La esencia del sistema GATT es la no discriminación que se ha alcanzado a través del tratamiento de Nación Más Favorecida. La estrategia consiste en contrapesar el poder de negociación de los países más fuertes en el marco de un sistema abierto para el conjunto. Los países en desarrollo han sido beneficiarios de la liberalización en mercados globalizados, en los que el GATT ha jugado un papel fundamental. En concreto, la regla de Nación Más Favorecida ha reducido las barreras arancelarias para sus productos en mercados importantes, haciendo posible el éxito de varias experiencias de crecimiento basado en la exportación.

Además, durante años los países en desarrollo han reclamado y recibido excepciones a las reglas GATT¹³. Al invocar el Artículo XII o el Artículo XVIII para salvaguardar el equilibrio de su balanza de pagos y la Parte IV del Acuerdo que los exime de la obligación de otorgar reciprocidad en las negociaciones comerciales, los países en desarrollo pueden eludir de modo permanente la disciplina GATT. Por tanto, un país en desarrollo, con independencia de la política comercial interior que haya diseñado, puede beneficiarse de la liberalización que se ha producido en los países desarrollados. En principio los países en desarrollo se benefician de un bien de libre disposición.

Durante años los países en desarrollo han obtenido, en algunos casos, un tratamiento incluso más favorable que el correspondiente al principio de Nación Más Favorecida a través del Sistema de Preferencias Generalizadas, y en casos como el de la CE

¹³ Véase JOHN WHALLEY, "Non-Discriminatory Discrimination: Special and Differential Treatment Under the GATT for Developing Countries", *Economic Journal*, diciembre 1990, pp. 1318-1328.

y Estados Unidos, a través de esquemas de carácter regional como la Convención de Lomé y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Estos acuerdos han sido, sin embargo, limitados en su alcance. De hecho, en varios casos los países en desarrollo no han recibido un tratamiento preferencial: i) el GATT incorpora explícitamente la discriminación de carácter negativo contra países en desarrollo en el Acuerdo Multifibras; ii) el Artículo XXIV del GATT que permite las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras, ha sido utilizado fundamentalmente por países desarrollados —entre los países de la OCDE, únicamente Japón no forma parte de un área de libre comercio—; iii) en los códigos de la Ronda Tokyo, el GATT modificó su posición hacia el carácter condicional del principio de Nación Más Favorecida - únicamente los firmantes de los códigos, y no el conjunto de países miembros del GATT, se benefician de sus derechos; iv) la relación completa de las reglas GATT no ha sido extendida a sectores tales como la agricultura, que son vitales para buena parte de los países en desarrollo; v) las reducciones de aranceles han tendido a ser menores en categorías específicas de productos que son importantes para los países en desarrollo (de ahí la inclusión de los productos tropicales como área diferenciada en la Ronda Uruguay), y vi) el tratamiento especial para países en desarrollo ha significado también un progreso menor en la reducción de los aranceles de estos países. El resultado ha sido un menor crecimiento del comercio Sur-Sur, particularmente en regiones en las que predominan los países en desarrollo.

El éxito de la Ronda Uruguay puede ofrecer oportunidades importantes para las exportaciones de los países en desarrollo, en particular en áreas tan vitales como agricultura y productos tropicales y textiles¹⁴. Se ha producido un cambio palpable en la estrategia negociadora de los países en desarrollo al tratar de superar la división Norte-Sur, que se dirige a alcanzar un Tratamiento Diferencial y Especial¹⁵. En numerosos casos, los países en desarrollo han adoptado posiciones que reflejan sus intereses en productos concretos y no tanto su "status" de países en desarrollo. De hecho, la importancia del progreso en temas de agricultura para los países en desarrollo se ha reflejado en el papel más importante que éstos han jugado en las negociaciones. La ruptura en las conversaciones debe atribuirse a que los exportadores de productos agrícolas, en particular los de América Latina, no están dispuestos a acordar concesiones en otras áreas sin compensaciones en dichos productos. Que prevalezcan los programas de apoyo a la agricultura en la CE, Estados Unidos y Japón podría ofrecer beneficios importantes para los exportadores de países en desarrollo, aunque podría significar mayores costes para ciertos importadores. Progresar en el desmantelamiento del Acuerdo Multifibras podría proporcionar también beneficios significativos, de modo particular a países que entren en la actividad textil y de confección -aun cuando también ciertos países puedan experimentar pérdidas de

¹⁴ Véase DIANA TUSSIE, "La Ronda Uruguay, el sistema de comercio mundial y los países en desarrollo: consideraciones preliminares", en esta edición de *Pensamiento Iberoamericano* y JOHN WHALLEY, (ed.), *Dealing with the North: Developing Countries and the Global Trading System*, London, Ontario, 1987.

¹⁵ Véase, WHALLEY, *Economic Journal*, op.cit.

renta-. La mejora de los sistemas de propiedad industrial y de los códigos de salvaguardia podrían ser también importantes.

De igual forma, la Ronda no tiene como expectativa el incremento del trato preferencial hacia países en desarrollo; podría producirse su debilitamiento, en particular en nuevas áreas, si se aplica la práctica de proveer de trato condicional de Nación Más Favorecida. Además, en una Ronda culminada con éxito, los países en desarrollo se verán obligados a acordar un incremento en la reducción de soberanía nacional en temas como derechos de propiedad intelectual, servicios y medidas relacionadas con la inversión que afecten al comercio. También pueden verse afectados por una regulación más estricta de las medidas anti-privilegio y de las reglas de origen en el área del *dumping*.

Por el contrario, los países en desarrollo perderían oportunidades importantes si la Ronda fracasase. Los beneficios potenciales señalados anteriormente se perderían. Estos serían particularmente importantes en agricultura, en donde el carácter global de los problemas hace que las soluciones regionales sean relativamente ineficientes. Canadá y Estados Unidos, por ejemplo, podrían no progresar mucho a la hora de restringir las subvenciones agrarias en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, dado que otros exportadores importantes no estuvieron en dichas conversaciones. Los países en desarrollo también se verían afectados negativamente por un incremento en el uso de medidas de presión unilateral y bilateral que surgirían, en particular de los Estados Unidos, en caso de fracasar la Ronda GATT.

70

No deja de ser una ironía que los países en desarrollo que han modificado su posición hacia regímenes de comercio más liberales, se encuentren con que el tratamiento diferencial acordado en el GATT hacia ellos se convierta en un obstáculo y no en un beneficio. Uno de los argumentos principales de la liberalización ha sido el relativo a la captación de capital extranjero. Sin embargo, las declaraciones favorables hechas en el GATT para mantener los mercados abiertos no han sido creíbles, en parte por la debilidad de los mecanismos de disciplina impuestos sobre los países en desarrollo. Por el contrario, como se discute más adelante, los compromisos de carácter regional adoptados en el marco de acuerdos de libre comercio con países desarrollados son, en principio, más creíbles.

Regionalización

Los países en desarrollo no se ven afectados de la misma manera por las distintas versiones -abierta y cerrada- de los escenarios de carácter regional¹⁶. Una distin-

¹⁶ Para una discusión de los efectos del Mercado Interior Europeo sobre los países en desarrollo, véase el artículo de STEPHANY GRIFFITH-JONES y PARVIN ALIZADEH en esta edición de *Pensamiento Iberoamericano*. Véase también, MICHAEL DAVENPORT con SHEILA PAGE, *Europe 1992 and the Developing World*, London, Overseas Development Institute, 1991 y los documentos preparados para el proyecto Globalization and Regionalization del OECD Development Centre en 1990 por MICHEL FOQUIN, "The Impact of European Integration on International Trade and Specialization"; WINSTON FRITSCH, "EC92 and Latin America"; y SHEILA PAGE, "Implications of EC92 for Developing Countries".

ción importante es la que se establece entre países que se unan a dichos grupos regionales y los que no lo hagan. Para los países latinoamericanos y aquellos que han establecido relaciones con asociaciones europeas de carácter supranacional, la participación producirá un intercambio de acceso más seguro a los mercados exteriores por una reducción en la soberanía nacional referida a aspectos económicos. De modo inevitable, especialmente para los países en desarrollo, la participación en acuerdos regionales requerirá una conformidad creciente con las reglas y normas de los países desarrollados con quienes mantienen relaciones comerciales. Existe un cierto escepticismo respecto de si esta contraprestación merece la pena. Dichos países argumentan, por ejemplo, que los productos procedentes de México van a verse penalizados por las reglas comerciales de Estados Unidos mientras, por otra parte, los productos norteamericanos es probable que dominen en el mercado interior mexicano. No obstante esta es, en principio, una contrapartida que será particularmente atractiva para países con capacidad para atraer inversión extranjera, en especial en el sector de manufacturas.

A medida que las regiones se amplían, se erosiona la posibilidad de acceso como posición de ventaja. España y Portugal, por ejemplo, se enfrentarán a una competencia creciente procedente de los países de la Europa del Este a medida que se extiende el espacio económico europeo. De forma similar, México experimentará una creciente competencia del resto de países latinoamericanos en el mercado norteamericano. Para aquellos países que disfrutaban en la actualidad de condiciones de acceso especial en regiones que operan con esquemas como el Sistema de Preferencias Generalizadas, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la Convención de Lomé, el valor de dichos privilegios va a ir desapareciendo a medida que las regiones amplíen la participación a otros países. Si las regiones se hacen crecientemente proteccionistas y, al mismo tiempo, incorporan algunos países en desarrollo, la desviación de comercio podría ser importante. Por ejemplo, si la Ronda GATT fracasa en las gestiones que se realizan respecto al sector textil, sería extremadamente atractivo para los Estados Unidos desviar hacia México, de forma implícita o explícita, los contingentes que dentro del Acuerdo Multifibras concede actualmente a China. Los países menos afectados por el impacto directo de este tipo de acontecimientos serán, con cierta probabilidad, aquellos países productores de materias primas no sometidos en la actualidad a niveles elevados de protección arancelaria o no arancelaria. Sin embargo, una guerra comercial, que tendría efectos macroeconómicos importantes, podría dañar indirectamente a dichos exportadores.

En conclusión, los países en desarrollo que se conviertan en miembros de bloques de comercio regional, deberán llevar a cabo procesos de ajuste considerables. En concreto, sectores actualmente protegidos se verán obligados a competir con los de los países socios más desarrollados. Y, en consecuencia, estarán sometidos a crecientes obligaciones en sectores de servicios y en prácticas relacionadas con la polí-

tica industrial y los derechos de propiedad intelectual. La especialización ajustada al criterio de libre comercio se verá así estimulada. Por otra parte, para los países excluidos, el escenario de bloques regionales cerrados al exterior implica peligros significativos de desviación de comercio, en particular de países en desarrollo con los que compiten al producir bienes sustitutivos. El escenario de bloques regionales abiertos, incrementaría sus oportunidades. Si los acuerdos regionales, como los que afectan a países latinoamericanos, culminan con éxito, convirtiendo en permanente la tendencia actual hacia una liberalización de carácter multilateral, aumentarán las oportunidades de incrementar el comercio Sur-Sur. Si consiguen estimular el crecimiento de todos los países miembros, de nuevo aquellos que permanezcan fuera de los bloques regionales incrementarán sus oportunidades de exportación.

Comercio regulado

Si el comercio regulado es de carácter sistémico e integral los países pequeños participantes, sin influencia política, pueden verse afectados de forma adversa. Si es selectivo y parcial, las oportunidades para países pequeños de desarrollo reciente podrían incrementarse. Acuerdos de comercio regulado de carácter integral someten al comercio a influencias políticas y son discriminatorios para países de desarrollo reciente ya que los contingentes se distribuyen, de forma general, sobre la base de cuotas de mercado históricas. Algunos de los países más desarrollados y poderosos pueden asegurar su comercio, pero muchos de los países en desarrollo pequeños pueden verse dañados. Sin embargo, donde el comercio regulado ha sido selectivo, ha proporcionado oportunidades a los países de desarrollo reciente, bien de forma directa para penetrar en el mercado del país con acceso limitado, bien atrayendo inversión del país con acceso limitado para constituir una plataforma exportadora. Por ejemplo, durante los años finales de la década de los cincuenta las importaciones de Estados Unidos procedentes de Hong Kong surgieron una vez que las exportaciones de productos textiles japoneses habían sido sometidas a restricciones de carácter voluntario. De forma similar, las importaciones estadounidenses de televisores procedentes de Taiwan y Corea —producidos en la mayoría de los casos por compañías filiales japonesas—, surgieron cuando los televisores procedentes de Japón fueron sometidos a un acuerdo anterior de comercialización, en los años finales de la década de los setenta. Sin embargo, posteriormente este tipo de productos fue sometido también a restricciones.

Todo ello no significa, por supuesto, que el comercio regulado no sea dañino para los países en desarrollo afectados por él. La experiencia en productos textiles y en calzado es ilustrativa. Dos conclusiones fundamentales se derivan de los estudios realizados sobre la experiencia de aplicación del Acuerdo Multifibras a países en desarrollo. La primera de ellas es que los países en desarrollo han sido afectados

negativamente por el Acuerdo Multifibras. Dicho acuerdo ha sido recientemente analizado en un estudio cuyas conclusiones se resumen a continuación¹⁷.

En su introducción, los editores del trabajo, Hamilton y Martin, concluyen acerca de algunos de los resultados más importantes¹⁸. Según Trela y Whalley, las ganancias para los países en desarrollo, en conjunto, derivadas de la eliminación del Acuerdo Multifibras ascendería a ocho mil millones de dólares, y la práctica totalidad de países en desarrollo, incluyendo los exportadores más importantes, se habrían beneficiado de la liberalización. Martin y Supachalasai concluyen que aunque el Acuerdo Multifibras permite mayores precios en mercados protegidos, éstos son contrarrestados por precios más bajos en mercados residuales. Erzan, Goto y Homes muestran que el Acuerdo Multifibras restringe de modo efectivo las exportaciones procedentes de países en desarrollo, y que las ganancias de los exportadores no sometidos a restricción, como consecuencia de la desviación de comercio, son relativamente pequeñas. También sugieren que los contingentes se han ido haciendo crecientemente restrictivos con el paso del tiempo.

La segunda conclusión, sin embargo, es que a pesar de estas restricciones ha sido posible un significativo crecimiento de las exportaciones. En su estudio sobre Corea, de la publicación citada, Hamilton y Kim advierten que, a pesar de las restricciones obligatorias del Acuerdo Multifibras y para el período que comprende desde comienzos de la década de los ochenta hasta el año 1987, las exportaciones coreanas casi se han triplicado en volumen y el valor de las mismas ha crecido, incluso más deprisa, debido al mayor incremento de los precios de sus exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos¹⁹. Argumentan que "el caso de Corea durante, la década de los ochenta, ilustra cómo ha sido posible para un país crecer a pesar de las restricciones y limitaciones derivadas del Acuerdo Multifibras en mercados importantes"²⁰.

Estudios sobre la experiencia de la industria del calzado alcanzan conclusiones parecidas. Los acuerdos de restricción voluntaria reducen el grado de bienestar, tanto para países importadores como exportadores, a pesar de las transferencias de renta desde los primeros hacia los segundos²¹. De nuevo, las restricciones de carácter no arancelario en el sector de calzado no parecen haber limitado el crecimiento de las exportaciones. Como apunta Hamilton, éstas han sido relativamente porosas en su aplicación y, en ciertos casos, no han tenido carácter permanente²².

¹⁷ Véase, CARL B. HAMILTON, (ed.), *Textiles Trade and the Developing Countries: Eliminating the Multi-Fiber Arrangement in the 1990s*, Washington, D.C., The World Bank, 1990.

¹⁸ *Ibid.*, pp. 1-5.

¹⁹ p. 178.

²⁰ p. 171.

²¹ Véase JAIME DE MELO; CARL B. HAMILTON y L. ALAN WINTERS, "Voluntary Export Restraints: A Case Study Focussing on Effects in Exporting Countries", papel Núm. 464, Estocolmo, Institute for International Economic Studies, 1990.

²² Véase, CARL HAMILTON, "The Political Economy of Transient New Protectionism", *Weltwirtschaftliches Archiv, Review of World Economics*, Vol. 125, núm. 3, 1989, pp. 522-546.

No obstante, un mundo con el comercio regulado no es el resultado más probable para el futuro sistema de comercio internacional. En el mejor de los casos, se producirán algunos movimientos en esta dirección a medida que el comercio en productos concretos, que son objeto de disputas comerciales, sea gestionado a escala micro. Sin embargo, los peligros de que la gestión micro se vea suplantada por una gestión más amplia son muy reales y, si esto ocurre, los peligros serán tales que el sistema multilateral de comercio liberalizado, tal y como existe en la actualidad, podría desaparecer. En estas circunstancias, los beneficios del amparo regional respecto de dichos acuerdos, pueden resultar particularmente atractivos. Si la regulación del comercio fuese aplicada a escala agregada, probablemente se haría también de modo selectivo -contra países como Japón y quizá otros países asiáticos, que se perciben como muy diferentes para ajustarse al juego normal de las reglas comerciales-.

Con frecuencia, quienes proponen este tipo de enfoque argumentan que no existen razones para aplicar la regulación del comercio a economías con prácticas institucionales similares. Evitar ser sometido a dicho tipo de acuerdos implica, para estos países, que han de enfrentarse a presiones crecientes para conformar sus prácticas más estrechamente con las normas internacionales. Por tanto, incluso bajo un sistema de comercio regulado, los países asiáticos experimentarán un grado de presión considerable para armonizar o reconciliar sus prácticas institucionales de modo que eviten dicho tratamiento.

74

Integración profunda

Si la tendencia hacia la integración profunda se redujera al conjunto de países ricos, podría ser perjudicial para los países en desarrollo excluidos de dicha tendencia. En particular, si dicho tipo de acuerdo facilitase las transacciones en mayor grado dentro del grupo que fuera de él, la desviación de comercio podría superar la creación de comercio.

Sin embargo, todo ello dependería de la forma precisa que adoptase el fenómeno de la integración profunda. La armonización de las regulaciones y de las normas medioambientales —la "dimensión social"—, podría incrementar los costes de producción en algunos países desarrollados y crear nuevas oportunidades para países en los que dichas regulaciones son más permisivas. Por otra parte, la promoción eficiente de criterios de armonización puede crear nuevas formas de competencia.

Si el proceso de integración profunda se produjera a través de un acuerdo abierto, sería improbable que permitiese el acceso al mercado sobre la base de criterios preferenciales, es decir, los países en desarrollo que estuvieran dispuestos a incorporarse al proceso serían obligados a ajustarse a las mismas condiciones de otros países participantes. De hecho, la esencia de la integración profunda consiste precisamente en que sean reconciliadas las diferencias más importantes en las prácticas

institucionales. En este caso, el movimiento hacia dicho tipo de régimen iniciaría fuertes presiones sobre los países en desarrollo para su adaptación a las normas internacionales.

Como se ha puesto de manifiesto en la discusión del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y México, las demandas hacia los países en desarrollo podrían dirigirse al incremento de sus normas de seguridad y de las regulaciones relativas a medio ambiente y empleo. Además, los países en desarrollo pueden verse sometidos a restricciones crecientes en el uso de la protección basada en el principio de la industria naciente, en las subvenciones y en otras formas de política industrial. En ambos casos, hay peligros de que la necesidad legítima de un tratamiento diferenciado pudiera quedar debilitada.

Comentarios Finales

La culminación con éxito de la Ronda Uruguay es una condición necesaria aunque no suficiente para la evolución del sistema de comercio basado en las reglas GATT. Si la actual Ronda culmina con éxito, representará un progreso considerable hacia la eliminación de barreras aduaneras y algún progreso hacia una integración profunda. No obstante, es dudoso que, al menos durante algún tiempo, el GATT pueda hacer frente a la necesidad de una integración profunda como la que requiere la globalización de la economía mundial. El alcance de los temas abordados por el GATT está limitado por la diversidad de países miembros y, por otra parte, existirán presiones para que la integración se negocie a través de otros medios y en otros foros.

75

En consecuencia y al menos en el futuro próximo -una década o quizá más-, una integración regional creciente es inevitable. La cuestión crítica es, sin embargo, si los acuerdos regionales conducirán a "bloques integrados", dentro de un sistema global a su vez más integrado, o a "bloques enfrentados", que causarían una fragmentación del sistema. Hay razones para esperar que se produzca una situación de bloques integrados. En particular, tanto el proyecto 1992 de la CE como la constitución de un Área de Libre Comercio en Norteamérica, representan iniciativas que amplían el papel de las fuerzas de mercado y son, por tanto, radicalmente diferentes en su propósito respecto al proceso de formación de bloques que tuvo lugar en la década de los treinta o en las primeras experiencias de acuerdos regionales en América Latina. Con la notable excepción de la agricultura, la experiencia de la CE, en general, también da pie al optimismo: la intensificación de la integración europea ha sido compatible con el sostenimiento del proceso de liberalización de su comercio extra-comunitario. Además, la importancia que siguen teniendo las relaciones extra-bloque, dentro de cada agrupación regional potencial, refuerza las perspecti-

vas de futuros bloques integrados: ninguna de estas regiones puede desatender sus vínculos fuera del grupo. No obstante, aunque es improbable que, en conjunto, las medidas de carácter regional den lugar a guerras comerciales, pueden hacer aparecer nuevos retos e introducir o ampliar formas más sutiles de protección y de desviación de comercio, en particular si el sistema GATT se debilita.

El tercer escenario —incremento de la regulación del comercio a través de contingentes y de reglas de contenido local— se aplica en la actualidad al comercio global en sectores como el textil y la siderurgia. De modo invariable, dichos acuerdos originaron fricciones entre los Estados Unidos y la CE, por un lado, y entre Japón y otros países exportadores de manufacturas, por otro. Problemas en otros sectores podrían incrementar igualmente el uso de la regulación del comercio, quizá a través de esfuerzos por regular los flujos agregados de comercio y los equilibrios de balanza de pagos. Una fricción comercial continuada entre Japón y aquellos países desarrollados que son sus socios comerciales, incrementa la probabilidad de este escenario. Con este tipo de acuerdos, el grado de presión y las posiciones políticas dominarán los resultados.

La dirección más ambiciosa para el sistema de comercio mundial está representada por el último escenario, consistente en una profundización del actual sistema GATT que conduzca a una armonización global más profunda: acuerdos "super-GATT" y "OCDE-2000". Perfilados sobre la base del programa comunitario de 1992 (a excepción de las previsiones sobre libre circulación de la fuerza de trabajo), este proceso implicaría el incremento de esfuerzos para la armonización global de reglas y la reconciliación de prácticas en áreas tales como política de competencia, normas, prácticas de regulación y políticas tecnológicas. Para que este escenario sea factible han de fijarse previamente tanto los países que formen el grupo de negociación inicial, como el marco institucional en que se produzca. Es probable que un desarrollo futuro en bloques de comercio regional abiertos, pueda implicar un sistema GATT profundizado. De forma alternativa, los países industrializados podrían proseguir con dicha opción, de modo inmediato, haciendo condicional el trato de Nación Más Favorecida a los países en desarrollo que quieran unirse al acuerdo de integración.

En resumen, el desarrollo del sistema de comercio internacional estará sometido a una enorme incertidumbre durante la década de los noventa. Sin embargo, es claro que el mayor reto al que se enfrenta el sistema consistirá en cómo hacer frente a las presiones que produce la globalización que, a su vez, ha hecho de la integración débil un sistema insuficiente. La respuesta podría producirse a través de bloques de comercio regional abiertos o a través de un acuerdo GATT profundizado. Sin embargo, para que esto ocurra se requieren dos condiciones. En primer lugar, que la conclusión de la Ronda Uruguay sea percibida, al menos, como un éxito moderado y, en segundo lugar, que los acontecimientos macroeconómicos no disparen

reacciones de carácter proteccionista. Si cualquiera de las dos condiciones anteriores no se cumpliera, el sistema de comercio podría orientarse perfectamente hacia formas de regulación comercial y/o bloques cerrados de comercio regional.

Es sorprendente, sin embargo, constatar que, bajo cualesquiera de los escenarios anteriores, es probable que la libertad de los países en desarrollo para disfrutar de trato diferencial vaya a reducirse. Para participar en nuevos acuerdos en un GATT ampliado, en esquemas de integración regional o en acuerdos de integración profunda, los países en desarrollo habrán de conformar de modo inevitable sus prácticas a aquellas que prevalecen en los países desarrollados. En ciertos casos, ajustarse a estos requisitos puede ayudar a sus procesos de desarrollo, así como promover la captación de inversiones extranjeras y de tecnología. En otros casos como, por ejemplo, la imposición de normas de regulación y de restricciones en la aplicación de políticas que se guían por el principio de industria naciente, resultarán especialmente controvertidos.

En conjunto, sin embargo, el sistema que prevalezca situará a diferentes países ante oportunidades también distintas. Una característica clave diferenciadora es la de la localización. Para países con oportunidades de unirse a nuevas agrupaciones regionales, el acceso a los mercados podría ser más seguro. Para aquellos que en la actualidad participan ya en dichos acuerdos regionales, las preferencias podrían verse erosionadas. En países que en la actualidad están fuera de acuerdos regionales, la desviación del comercio y de la inversión podría constituir una amenaza, en particular si el GATT se debilita y si predomina un escenario de acuerdos regionales cerrados. Una segunda característica es el patrón de especialización de productos. Los exportadores de productos agrícolas pueden verse negativamente afectados por acuerdos regionales cerrados. Tienen, por tanto, un enorme interés en que el GATT imponga mecanismos de disciplina sobre las subvenciones y la protección agrícolas. Los productores de otros bienes primarios que no están en la actualidad sometidos a elevadas tarifas arancelarias o a barreras no arancelarias, es probable que no se vean afectados por este tipo de desarrollos. Los productores de bienes manufacturados, en particular aquellos que tratan de atraer inversión extranjera, serán los más seriamente afectados.

¿Implican los anteriores escenarios, que los países en desarrollo no deben proseguir con estrategias de promoción de exportaciones? La respuesta es claramente no. Los escenarios alternativos diseñados, afectarán de forma distinta a los países. Además, la experiencia de las dos décadas pasadas debe ser tenida en cuenta. Que los términos de intercambio puedan deteriorarse y que algunos mercados sean protegidos, no implica que las estrategias de orientación hacia el mercado interior sean preferibles. Los países en desarrollo productores de manufacturas han sido capaces de crecer con rapidez durante las dos últimas décadas, a pesar de la desaceleración del crecimiento global y del incremento de las prácticas proteccionistas. Los países

en desarrollo exportadores de productos textiles y de calzado han crecido con rapidez a pesar de las medidas proteccionistas adoptadas contra ellos en forma de contingentes. Además, los países en desarrollo continúan manteniendo una participación pequeña en los mercados de los países desarrollados y los países con niveles salariales bajos tienen ahora una participación en la economía mundial menor que la de hace tres décadas.

Diana Tussie

La Ronda Uruguay, el Sistema de Comercio Internacional y los Países en Desarrollo: Consideraciones Preliminares(*)

Introducción y Conclusiones

Las negociaciones multilaterales en el GATT siempre han sido el sustento de la política comercial internacional. La Ronda Uruguay, lanzada a fines de 1986 y cuya conclusión se esperaba en diciembre de 1990, debería haber puesto en marcha cambios trascendentales en el sistema comercial internacional. En contraposición, las negociaciones se estancaron en el aparentemente irresoluble tema agrícola y, desde entonces, lentamente giran hacia la concreción de un paquete menos ambicioso. A pesar de ello, la Ronda Uruguay es un hito en la política comercial internacional: independientemente de sus resultados señala la emergencia de una nueva agenda comercial.

79

El objetivo de este trabajo es examinar el desarrollo de la Ronda Uruguay evaluando sus consecuencias para el sistema en general y para los países en desarrollo (PED) en particular. El trabajo presenta, en primer término, una sinopsis de todos los grupos de negociación de la Ronda y los resultados alcanzados hasta el momento desde el punto de vista de los PED. Luego se analiza la agenda comercial emergente, sus contenidos y direccionalidad y, por último, se discute el carácter de las negociaciones comerciales a nivel regional surgidas en concomitancia con la Ronda Uruguay.

Aunque la Ronda no ha concluido, su característica esencial se ha ido haciendo cada vez más visible con el correr del tiempo. El sentido de las negociaciones comerciales multilaterales ha cambiado fundamentalmente. Mientras en Rondas anteriores (con la parcial excepción de la Ronda Tokio), lo que se buscaba era la liberalización del comercio a través de concesiones recíprocas producto por producto, en la Ronda Uruguay se ha llegado a la discusión de reglamentaciones, leyes y políticas internas de los países que pueden tener (y de hecho tienen) impactos sobre la competitividad de los socios comerciales en bienes y servicios específicos. Por pri-

(*) 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).

mera vez se pone en juego la necesidad de armonizar políticas nacionales. Eventualmente, esto podría conducir a la configuración de una economía altamente globalizada donde un conjunto de normas, reglamentaciones y políticas económicas ha sido aceptado por cada uno de los países participantes como el "precio" para tener acceso a los mercados internacionales.

Para los PED, esta tendencia presenta dilemas y desafíos. Un número creciente de ellos está en el proceso de abrir sus economías al comercio internacional, buscando así una inserción más dinámica dentro de la economía mundial. Uno de los "mensajes" que los países desarrollados les están enviando a los PED es que deberán aceptar más responsabilidades dentro del sistema de comercio internacional, incluso en las nuevas áreas de negociación (servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión) que hasta ahora no han sido objeto de las negociaciones comerciales internacionales. Tanto la adhesión a disciplinas en las áreas nuevas como la aceptación de mayores obligaciones dentro del marco actual del GATT conformarían un cuadro dentro del cual la capacidad de dichos países para manejar una política comercial activa se vería muy restringida. Uno de los principales desafíos para los PED será el de redefinir la naturaleza y contenido de una nueva política industrial activista en pro del desarrollo. ¿Cómo podrán manejar una política orientada a "crear ganadores" en un mundo donde se les está exigiendo la entrega de una parte importante de su autonomía para fijar políticas?

80

A nivel internacional, el continuado apoyo al desarrollo pareciera requerir de una derogación de las reglas en favor de los países más pobres. Es esta una tarea que quedará pendiente después de la conclusión de la Ronda Uruguay y que deberá ser abordada en forma prioritaria a medida que se profundice la globalización de la economía mundial.

Existe todavía un conflicto importante entre el ímpetu que los países desarrollados, en particular Estados Unidos, le están dando a los nuevos temas de la agenda de la Ronda Uruguay (servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión) y su renuencia a llevar a cabo su propio ajuste estructural, a abandonar las medidas de "zona gris" (por ejemplo, las llamadas restricciones "voluntarias" a la exportación, las cuales afectan mayoritariamente a los PED), y a renunciar al uso de medidas unilaterales. Este conflicto está introduciendo importantes tensiones en los esfuerzos para construir una economía mundial verdaderamente globalizada y amenaza con marginalizar de ella a la mayoría de los países en desarrollo.

La Ronda Uruguay: Una Guía para los Países en Desarrollo

La ambiciosa y compleja agenda de la Ronda Uruguay abarcaba quince grupos separados de negociación. La Ronda se planteaba dos objetivos fundamentales: por

un lado avanzar en la liberalización comercial y por el otro, extender y renovar las reglas del GATT en áreas no cubiertas, o inadecuadamente cubiertas, por las provisiones existentes.

A los efectos de medir las consecuencias de los avances de la Ronda hasta el momento, se revisarán en esta sección los acuerdos provisionales alcanzados desde la perspectiva de los dos objetivos principales: el de la liberalización y el del establecimiento de reglas. Así, se analizarán trece de los quince grupos de negociación bajo estos dos rubros. Los dos grupos restantes se ocupan de cuestiones institucionales (solución de controversias y funcionamiento del sistema del GATT). Pero éstos últimos eran solamente, en esencia, un soporte de las dos principales áreas de negociación; en otras palabras, la temática institucional proporcionaría los medios para el manejo de los resultados de la Ronda, garantizándole al GATT un contrato más efectivo en la adjudicación de disputas y en la supervisión comercial en su conjunto.

El paquete de liberalización comprende dos áreas: en primer lugar, la liberalización sectorial, es decir agricultura, textiles, productos tropicales y recursos naturales; en segundo lugar, la liberalización general u horizontal, es decir aranceles y barreras no arancelarias. El establecimiento de reglas comprende, por otra parte, los "temas nuevos" pero también ciertos temas comerciales tradicionales, tales como salvaguardias, subsidios y medidas *anti-dumping*, la revisión de todos los artículos del GATT y los códigos de la Ronda Tokio.

81

Los PED son los peticionarios en el campo de la liberalización. Ambos ejes de la tarea de liberalización, los temas generales y los específicos por sector, eran de especial importancia para los PED. El mandato de Punta del Este incluía la reducción y eliminación de las crestas arancelarias y del escalonamiento arancelario para los PED. La liberalización debía también abarcar sectores todavía muy protegidos: los productos tropicales, textiles y agrícolas. Además, en parte como resultado de cambios de convicción y en parte debido a la condicionalidad de los organismos internacionales, se produjo un giro en un número significativo de PED hacia políticas de apertura unilateral.

El establecimiento de reglas estaba destinado a transformar el GATT en un organismo más relevante y adecuado a la naturaleza cambiante y al nuevo alcance del comercio internacional. Esto significaba incorporar no sólo el tratamiento de los temas nuevos cuyos peticionarios eran los países industrializados; también eran necesarios acuerdos más firmes en temas viejos tales como salvaguardias, subsidios y *dumping*.

Esta taxonomía no es perfecta. Si bien es útil para clarificar y recalcar los ejes del debate, no toma en consideración dos salvedades simples pero cruciales. Una de ellas se relaciona con la naturaleza de los grupos. Algunos grupos tienen una agenda muy comprehensiva; este es particularmente el caso de los grupos de agricultura

y textiles, en los cuales se tratan cuestiones normativas de gran significación. Una segunda salvedad se relaciona con la seguridad en el acceso a mercados. Por cierto, los compromisos de liberalización comercial sólo son significativos si hay disciplinas que aseguren que la liberalización no será revertida por acciones subsecuentes. Para esta consideración rige un corolario: si bien el paquete de salvaguardias se ha categorizado como parte del establecimiento de reglas, el tema es también una parte integral de la liberalización. Esto se aplica no solamente al Artículo XIX como tal, sino también a las denominadas medidas de "zona gris" como derechos *anti-dumping* (AD) y derechos compensatorios (DC).

La Ronda fue un gran desafío para los PED. Uno de los temores radicaba en la intención de los EE.UU. de redefinir la ubicación de dichos países dentro del sistema comercial global. En particular, las iniciativas para reforzar un régimen de derechos de propiedad intelectual relacionado con el comercio y abolir el uso de medidas de inversión relacionadas con el comercio estaban entre los temas a través de los cuales los EE.UU. intentaban transformar el GATT en un acuerdo más activo y, en muchos sentidos, más intrusivo. Una segunda amenaza presentada por los EE.UU. era el intento de eliminar el trato especial y diferenciado para —y por ende extraer mayor reciprocidad de— los PED más grandes y avanzados.

82

Asimismo también existía un abanico de posibles oportunidades. El valor de la Ronda para los PED tenía dos carices. Por un lado, existía la oportunidad de obtener un acceso mayor y más seguro a mercados en productos y sectores de exportación; por el otro, en relación al establecimiento de reglas, era necesario crear procedimientos para evitar que los EE.UU., en particular, desplegara medidas unilaterales para alcanzar sus objetivos de política comercial.

Se anticipaba que el avance en los temas tradicionales de interés para los PED se ligaría a concesiones en el área de los temas nuevos. Esta forma de negociación conduciría a ceder prerrogativas soberanas y a reducir la libertad de acción de los gobiernos a los efectos de extender la cobertura del GATT a las áreas nuevas.

Antes de realizar la evaluación de los costes y beneficios de la Ronda, es necesario dejar muy en claro cuál es el punto de partida. Dado que ya existían fuertes presiones bilaterales para ceder en los nuevos temas, el hecho de no obtener acuerdo en ellos no significaba necesariamente que los PED retendrían una mayor libertad de acción. Existían por ende límites naturales a los beneficios que podrían obtenerse de las posturas iniciales de obstaculizar, bloquear o vetar un acuerdo. Desde esta perspectiva, un acuerdo que introdujera los nuevos temas al GATT (y especialmente el de la propiedad intelectual) podría llegar a ser mejor que la falta de acuerdo alguno. Esta es una consideración que debe tomarse en cuenta en la evaluación de costes y beneficios de la Ronda. La dura elección ante la cual se veían confrontados los PED no era entre un acuerdo y ningún acuerdo, sino entre cierto grado de acuerdo y sanciones unilaterales.

En el Anexo se presenta una sinopsis de los temas de negociación y el estado del debate en cada grupo. Después del fracaso de la Reunión Ministerial en Bruselas para cerrar la Ronda, su futuro ha permanecido en suspenso. Los temas están aún en un proceso de evolución. No siempre es posible evaluar con exactitud hasta qué grado las posiciones de los distintos países son todavía posturas negociadoras. Además, si bien es aún incierto cuán distantes pueden ser las posiciones de los países en los temas restantes, las áreas en las que pareciera haberse alcanzado consenso podrían llegar a peligrar si, al final, se decidiera supeditar los acuerdos alcanzados en un área a los intereses en juego en otras áreas. Muchos temas podrían llegar también a quedar fuera del acuerdo final en aras de lograr acuerdos en áreas claves tales como servicios, propiedad intelectual o agricultura.

¿Cuál ha sido el saldo a la fecha para los PED? No hay duda que los intereses de los PED se verían mejor representados si se reforzara el funcionamiento del GATT. En parte como resultado del cambio en sus convicciones y en parte como resultado de la condicionalidad impuesta por los organismos financieros internacionales, los PED tuvieron una participación mucho más activa en la Ronda Uruguay que en cualquiera de las rondas anteriores del GATT. La preocupación central fue el acceso a los mercados. Los intereses de los PED difieren de un país a otro. La liberalización del sector textil es un área de interés común a todos los PED, si bien con distinto nivel de intensidad. Hay mayor división en los temas de agricultura y productos tropicales. Los países que gozan de trato preferencial no manifiestan el mismo interés por la liberalización de los productos tropicales como aquéllos que no lo gozan, dado que una liberalización generalizada aplicando la cláusula de NMF (nación más favorecida) erosionaría sus preferencias. En relación a la agricultura, los intereses son aún más divergentes, según se trate de exportadores o importadores de alimentos. La mejora en el acceso a los mercados para productos manufacturados es de vital relevancia, especialmente para los países de industrialización reciente en el Sudeste Asiático y para Brasil y México en América Latina. Para estos países el paquete completo de salvaguardias (no sólo el Artículo XIX sino también las cuasi-salvaguardias, tales como los DC y AD y las restricciones voluntarias de exportación) es entonces de vital importancia para otorgar mayor certeza y seguridad en el acceso a los mercados.

Una revisión a vuelo de pájaro de estos temas revela, en general, resultados decepcionantes. El resultado más positivo es que pareciera surgir un consenso en cuanto a la eliminación gradual del Acuerdo Multifibras (AMF), aunque falta negociar las condiciones precisas para el período de transición y las medidas de salvaguardia. Los obstáculos para la liberalización agrícola son ampliamente conocidos. En cuanto a los productos tropicales ya se habían obtenido resultados limitados para la Revisión de Medio Término en Montreal, pero aquellos incluían concesiones por parte de algunos PED, lo que por sí es un hecho sin precedentes. Posteriormente, estas negociaciones han sido absorbidas dentro de los grupos más generales

de medidas arancelarias y no arancelarias. Estas negociaciones están en curso; las estimaciones iniciales indican que pocos países desarrollados cumplieron con los objetivos propuestos, siendo las ofertas particularmente magras en los sectores tradicionalmente protegidos.

Solamente cinco países han consolidado el total de su nomenclator arancelario; se trata de países en desarrollo: Chile (durante la Ronda Tokio) y México, Venezuela, Costa Rica y Bolivia (como parte de sus negociaciones de adhesión al GATT). Los problemas de las crestas y del escalonamiento arancelarios no han sido aún abordados, a pesar de tratarse de temas de interés central para los PED. Como ejemplo, la solicitud de Argentina a los EE.UU. para rebajar los aranceles al jugo de limón, no parece haber dado frutos (para usar una metáfora hortofrutícola) a pesar de haber ofrecido la Argentina consolidar la totalidad de su nomenclator al 35 por 100.

El campo de las salvaguardias (ya mencionado más arriba) ha mostrado escaso progreso. El Artículo XIX es la escapatoria más grande que contiene el GATT, ya que es aquí donde se presentan las mayores disparidades entre principios y prácticas. La evasión a la aplicación de salvaguardias legítimas ha erosionado el sistema, infiltrando en él crecientes prácticas discriminatorias. Dada esta situación, habría dos formas para enfrentar el problema de la discrepancia entre principios y prácticas. Uno es apearse al principio de la no discriminación, tal cual está contenido originalmente en el Acuerdo General. La segunda opción es permitir la selectividad legalmente, bajo circunstancias estrictamente determinadas, de forma tal de incitar a un mayor respeto por las reglas. Los críticos de esta opción argumentan que socava abiertamente las bases legales del GATT; sería equivalente a legalizar el crimen porque no se lo puede combatir. Los defensores sostienen que el sistema sólo puede ser fortalecido inyectándole mayores grados de realismo y pragmatismo, es decir, estableciendo condiciones claramente definidas para las excepciones a principios que, de hecho, sólo se respetan verbalmente.

El examen de estas opciones fue iniciado aún antes del lanzamiento de la Ronda Tokio en 1973. Después de veinte años no se ha alcanzado un consenso y nada pareciera surgir tampoco hasta el momento de la Ronda Uruguay. Los países industrializados han condicionado el retorno a la disciplina del GATT a la aceptación del tratamiento selectivo. La selectividad sería equivalente a legalizar las medidas de "zona gris". Los PED, por otro lado, se han resistido a esta alternativa, temiendo una reedición de las crecientes restricciones en los textiles y el vestido, sectores en los cuales las importaciones de los países desarrollados desde los PED han estado restringidas desde hace tres décadas. Estas restricciones al comercio se han institucionalizado en el Acuerdo Multifibras (AMF).

En síntesis, si los países desarrollados persisten en su aversión por tratar la falta de progreso en las condiciones de acceso a mercados para productos de los PED, la

Ronda les habrá ofrecido escasos beneficios a estos últimos. El ya histórico dilema, en el que los países que gozan de acceso no tienen oferta y aquéllos que tienen oferta no tienen acceso (Abreu, 1989), recibirá una nueva vuelta de tuerca. Hasta ahora la mayor atracción se centra en la eliminación gradual del AMF. En términos generales, sin embargo, todavía está por verse en qué grado se mejorará efectivamente el acceso a los mercados, y si esto se obtendrá a cambio de la entrega de niveles cada vez mayores de autonomía nacional, una entrega inherente a los nuevos temas, en los que los solicitantes son los países industrializados.

En la próxima sección se examinarán en una perspectiva más amplia los nuevos dilemas de política que deben afrontar todos los participantes de la Ronda Uruguay.

La Nueva Agenda de la Política Comercial Internacional

En los primeros años de la posguerra, la política comercial se restringía a las políticas que afectaban directamente al comercio. Los aranceles y las cuotas, medidas aplicadas en frontera, eran entonces los mayores obstáculos al comercio. A medida que se sucedieron las rondas del GATT, los niveles arancelarios vigentes en los países desarrollados se fueron reduciendo. Como resultado de estas negociaciones, los aranceles de los países industrializados descendieron a niveles mínimos. Al entrar en plena vigencia en 1987 la reducción arancelaria acordada en la Ronda Tokio, el arancel promedio, ponderado por el valor de las importaciones, alcanzó el 4,3 por 100 para los Estados Unidos y el 6 por 100 para la Comunidad de Nueve. Para Japón, que había adelantado la aplicación plena de sus reducciones a marzo de 1983, el equivalente era de 2,9 por 100 del arancel, por lo tanto, ha perdido en buena medida su peso tradicional como instrumento efectivo de protección. La incidencia del coste arancelario, para casi dos tercios del comercio internacional, revisite una importancia igual o menor a la de los costes de transporte. Por supuesto, hay excepciones significativas a nivel de sectores y de productos, muchas de las cuales están claramente en contra de los PED, como en el caso del AMF.

La condicionalidad de los organismos financieros internacionales, así como un cambio de orientación en las estrategias de desarrollo, han operado en el mismo sentido con respecto a los PED. Muchos de estos últimos han llevado a cabo liberalizaciones significativas a sus políticas comerciales (véase el artículo de Manuel Agosin y otros trabajos sobre países individuales incluidos en este volumen). Ello implica que gradualmente se está operando un cambio mayor en el *modus operandi* del sistema. Se está removiendo con ello una primera "cáscara de protección" de las economías. Al disminuir las medidas en frontera, cobran visibilidad las medidas transfronterizas con las cuales los gobiernos regulan las condiciones de competencia. Ellas son ahora materia de negociación.

La importancia y complejidad de este desarrollo se refleja claramente en el creciente alcance de la temática abarcada por las rondas del GATT. La Ronda Tokio, por ejemplo, más allá de las reducciones arancelarias convencionales, dio luz a seis códigos sobre barreras no arancelarias (compras estatales, licencias de importación, subsidios y derechos compensatorios, *dumping*, estándares técnicos y aforo aduanero). A excepción del código de compras estatales, estos códigos enfocaron las medidas en frontera que se percibían como capaces de revertir el efecto de los aranceles en extinción. El mandato de la Ronda Uruguay fue un nuevo paso en la misma dirección yendo, sin embargo, mucho más allá de las medidas en frontera con la incorporación de los derechos de propiedad intelectual, las medidas de inversión, el suministro de servicios, etc. La meta a la que aparentemente se quiere llegar no es meramente prevenir la posibilidad que se deshaga con una mano lo que se hace con la otra, sino ampliar el alcance de la competencia del GATT.

Ha habido un viraje conceptual. El concepto convencional de protección es cada vez más amplio y de mayor alcance; se ha ampliado para incluir un cúmulo de medidas e instrumentos de política que hasta ahora estaban fuera de los límites de la negociación internacional. Los gobiernos se están viendo forzados a justificar cada vez más sus prácticas en el campo del comercio, al disminuir "la capa exterior" de protección. Un conjunto de medidas que tradicionalmente eran percibidas sólo como indirectamente vinculadas a la política comercial, hoy se perciben como "distorsionantes al comercio". Citando un manual reciente del Banco Mundial, "...se consideran barreras no arancelarias a todos los reglamentos públicos y prácticas gubernamentales que introducen un trato desigual para los bienes nacionales y extranjeros de producción idéntica o similar". Definidas tan ampliamente las mismas constituyen naturalmente "el obstáculo más importante para el crecimiento del comercio internacional" (Olechowski, 1989).

86

Consecuentemente, se ha desplegado una red cada vez más vasta sobre la política económica, lo que implica que la línea divisoria entre políticas comerciales y otras políticas es cada vez más difusa. La distinción entre medidas fronterizas y transfronterizas aparece entonces diluida.

Un caso ilustrativo de esta nueva perspectiva son los argumentos utilizados en la disputa entre los Estados Unidos y cinco países de la CEE en relación con la industria aeronáutica. Mientras los EE.UU. alega que los subsidios financieros otorgados a "Airbus Industrie" son competencia desleal, los europeos han argumentado que dicho sector en EE.UU. dista de ser un modelo de competencia perfecta. Más precisamente, la industria de aeronaves ha absorbido subsidios en formas encubiertas, en tanto en cuanto el complejo militar industrial ha sido una especie de gran mercado cautivo. Por lo tanto, se arguye, las compras estatales serían en verdad subsidios a la investigación y el desarrollo. En este sentido un tema normalmente no relacionado con el comercio, como es el destino del presupuesto militar y el rol

del complejo militar e industrial en la determinación de las condiciones de competencia, se ha convertido en el centro de una disputa comercial.

En forma similar el tratamiento desigual a la inversión extranjera en la CEE se ha volcado a la arena comercial, generando serias controversias sobre el procedimiento del reconocimiento mutuo de las reglas de origen. El Tratado de Roma no requiere que los miembros apliquen las mismas reglas de origen para los productos que recibirán trato de "fabricado en Europa" y que, por lo tanto, gozan de un arancel cero. Por el contrario, se aceptaba que cada país tenía libertad para fijar las reglas de origen que mejor sirvieran a sus intereses, con la condición de que serían mutuamente reconocidas por los otros miembros. Cuando se produce el crecimiento de la inversión extranjera japonesa en la Comunidad, con el objetivo de saltar por sobre las barreras proteccionistas y en un contexto de políticas divergentes hacia el capital japonés, comienza la disputa por el principio de reconocimiento mutuo. En 1988 Francia toma un curso de acción sin precedentes negándose a considerar a los automóviles fabricados por Nissan en Gran Bretaña como de producción europea. La justificación dada era que los automóviles Nissan no cumplían con el requisito de integración local exigido por Francia, si bien cumplían con las condiciones británicas de hecho mucho más laxas. Por ende, el trato acordado para la inversión extranjera, junto con temas más amplios de política industrial, son hoy cuestiones de negociación internacional legítimamente aceptadas. La creciente integración de las economías ha transformado ciertos principios expeditivos, como el reconocimiento mutuo de las reglas de origen, en obsoletos. Es lógico que ello desemboque eventualmente en la necesidad de elaborar un sistema estándar para establecer reglas de origen. Este tipo de avances hacia la armonización de reglas fue de hecho la ardua tarea que debieron enfrentar los participantes en la Ronda Uruguay.

87

En síntesis, en tanto se profundiza la integración comercial, el espectro de las políticas públicas que se considera afectan al comercio se ha ampliado. La consecuencia de ello es que la distinción convencional entre la política comercial y la política nacional se ha disipado, forzando a los gobiernos cada vez más a discutir un creciente número de políticas con sus socios comerciales. Esto es lo que Silvia Ostry llama "la nueva arena de las políticas internacionales más allá de las fronteras" (Ostry, 1990)¹.

En este sentido, el GATT se ve confrontado con el obstáculo creado por su propio éxito al completar la remoción general de las barreras arancelarias de los países desarrollados. *Ceteris paribus*, el GATT ha llegado casi al límite político de su accionar. Una crisis es inevitable, en tanto el contenido central de su accionar está vi-

¹ En la misma línea, ROBERT Z. LAWRENCE (1991) ha caracterizado a la integración lograda por vía del GATT como "integración débil". (Véase el artículo del autor citado en este mismo número de *Pensamiento Iberoamericano*).

rando desde la liberalización arancelaria hacia el establecimiento de reglas para la progresiva armonización de las políticas nacionales. Hay una diferencia fundamental entre estos dos tipos de actividades. Esta última apunta hacia grados cada vez más profundos de integración internacional: la transformación de mercados nacionales en mercados globales.

En términos sencillos, hasta ahora la liberalización se ponía en práctica sobre la base de un cálculo de beneficios económicos inmediatos y concretos. Mientras la negociación estaba esencialmente restringida a posiciones de su nomenclator arancelario, el actuar de cada país no estaba limitado por la necesidad de llegar a acuerdos mutuos sobre reglas de juego. De hecho, las partes interesadas intercambiaban concesiones sobre productos, un negocio del cual se esperaban beneficios a corto plazo. El regateo tenía lugar producto por producto. Esto significaba que la decisión de liberalizar era principalmente de orden nacional. Aún cuando los niveles arancelarios eran negociables, se fijaban de acuerdo a los intereses nacionales.

En tanto el arancel tiende a cero es natural que los temas no arancelarios cobren vigencia, un proceso por medio del cual los regímenes de regulación nacional entren en contacto los unos con los otros. Se alcanza así un punto de inflexión en la integración de las economías como resultado del cual los temas relacionados con las políticas públicas se transforman gradualmente en materia negociable. Al virar el contenido del multilateralismo de negociaciones sobre productos, para los cuales el principio de trato nacional era apropiado, a negociaciones sobre políticas que determinan las condiciones de competencia, se requieren nuevos principios. Un primer paso puede ser el reconocimiento mutuo de las regulaciones, pero se ha abierto el camino para la armonización de leyes más allá de los aranceles. Una nueva fase de negociaciones internacionales está en marcha².

La liberalización arancelaria implica sólo un acuerdo limitado, mientras que el establecimiento de reglas comunes conlleva un acuerdo sobre un marco de principios, normas, reglas y procedimientos para la toma de decisiones, que se aplicará a transacciones a través del tiempo. El "trade-off" es difícil para todos los gobiernos, pero más aún para los países más débiles que no tienen el poder para imponer condiciones. Si bien es cierto que el establecimiento de reglas comunes pone límites a la discrecionalidad de los gobiernos, también es necesario recordar que los mismos asumirán compromisos sobre un marco común de principios sólo en tanto la ausencia de un acuerdo pueda llevar a sanciones unilaterales.

² Estos temas han sido analizados primeramente en el contexto de la liberalización comercial en uniones aduaneras por JOHNSON, WONNACOTT y SHIBATA (1968). La discusión era entonces hasta qué punto la armonización debe ser un prerrequisito de la liberalización comercial. El presente ensayo se inspira en este trabajo pero plantea la armonización desde una perspectiva diferente, es decir, como un proceso en curso, resultado de la liberalización.

Cuando los regímenes de regulación nacional se transforman en materia negociable, la legitimidad del manejo autónomo de la economía se ve gradualmente erosionada. Las políticas económicas nacionales estarán, primero, expuestas las unas a las otras; serán, luego, entrelazadas, surgiendo, finalmente, la presión para llevar a cabo la armonización. En lugar de políticas nacionales con implicancias internacionales, surgirá una política global (Meyer, 1978).

La tarea más difícil de la Ronda Uruguay ha sido diferenciar aquellos temas para los cuales la armonización es necesaria de aquellos otros para los cuales el trato nacional o el reconocimiento mutuo es suficiente. El obstáculo más serio de la armonización es que plantea una difícil disyuntiva entre la apertura y la autonomía nacional. Los problemas son de naturaleza tal que los procedimientos previamente estipulados y aceptados para las negociaciones internacionales se tornan no sólo inadecuados sino obsoletos. La Ronda Uruguay quedó bloqueada precisamente en estos temas, si bien el tema más manifiesto era el nivel de desacuerdo sobre agricultura. Sin embargo, el asunto de qué cambios en (o alineamientos con) otras políticas son necesarios para lograr la liberalización del comercio es también un problema inherente a las negociaciones agrícolas, aun considerándolas separadamente. El problema que ha surgido en el contexto del tema agrícola, así como en la Ronda en general, es cuánta libertad de maniobra debe sacrificar un gobierno y cuánto derecho a demandar tienen los demás gobiernos en aras de los beneficios de la especialización. Lo que aquí está en juego es la determinación de los grados permitidos de intervención de los gobiernos en lo relativo a la asignación de recursos en gran escala.

89

La opción de armonización de políticas abre un sin fin de preguntas. Un punto central que debe ser dilucidado es el alcance de dicha armonización. Una escuela de pensamiento sostiene que la armonización debe ser solamente un correctivo. La armonización en este caso se diseñaría como una acción preventiva para no usar instrumentos que reviertan el efecto de la liberalización. Esta se asume como una obligación, en tanto la liberalización arancelaria puede ser anulada por barreras no arancelarias tales como las regulaciones técnicas o sanitarias y procedimientos aduaneros. En este sentido, los participantes de la Ronda Uruguay han elaborado acuerdos sobre inspecciones pre-embarque y reglas de origen y han tratado de delimitar más precisamente las circunstancias bajo las cuales pueden aplicarse los derechos compensatorios y de *anti-dumping*. El punto de dichas negociaciones es determinar hasta qué grado dichas barreras no arancelarias implican una evasión de los compromisos de apertura por medio de sustitutos a los aranceles.

Otra escuela de pensamiento más ambiciosa sostiene que la armonización debe ser estructural. Debe ir más allá de la mera tarea administrativa y debe emprenderse para extender el principio de libre intercambio. Bajo este enfoque, son las reglas que determinan las condiciones de producción las que deben ser armonizadas. El

problema que surge, entonces, es cuáles son las políticas negociables, cuánta armonización es necesaria y si la misma es una precondition para liberalizar el comercio o bien el resultado final de un proceso. Este es el tipo de problemas que deben aclararse en la definición y categorización de subsidios, de medidas de inversión y en la aplicación de derechos de propiedad intelectual. En esta escuela de pensamiento también puede inscribirse la propuesta de EEUU de "cero por cero", bajo la cual los aranceles, las medidas no arancelarias y los subsidios para un gran número de productos manufacturados podrían ser completamente eliminados en forma recíproca sector por sector. Asimismo, el "lobby" textil europeo ha solicitado, como una precondition para la eliminación del AMF, que todos los países armonicen sus niveles arancelarios.

El primer camino hacia la armonización daría lugar a una armonización negativa: apuntaría a asegurar que los gobiernos respetaran sus compromisos de apertura. Serviría para sentar las bases para que las reducciones arancelarias operaran efectivamente. Así, las medidas en frontera seguirían siendo el instrumento ulterior de política comercial, diseñándose la armonización en función de la misma. El segundo camino llevaría a una armonización positiva: trataría de poner en marcha reglas comunes específicas para establecer claramente cómo conducir la economía. La armonización operaría en forma muy similar a como opera hoy la condicionalidad para los países prestatarios.

90

Al considerar el problema de la armonización positiva o estructural, deben tenerse en cuenta algunos de los límites lógicos de procedimiento con que esta problemática se enfrenta. Si bien en la mayoría de estas cuestiones se trata de diferentes grados de un mismo problema más que de problemas diferentes, el argumento de que la armonización estructural debe ser alcanzada como precondition para la liberalización tiene obviamente una deficiencia lógica. En efecto, si la creación de un "campo de juego perfectamente nivelado" es llevada al extremo de establecer la uniformidad por sí misma, la consecuencia es que las economías disímiles no debieran comerciar entre sí. Este procedimiento tiene una afinidad intelectual con el concepto de "desorganización de mercados", excusa sobre la cual se basó, en primer lugar, el Acuerdo de largo plazo sobre el Algodón y más tarde el AMF (Tussie, 1989). Como ha demostrado la experiencia del AMF, la línea divisoria entre una "ventaja competitiva" y una "distorsión" es muy difícil de trazar. ¿Cuál será el rol del GATT en un mundo con estas características?

La presión para la armonización de políticas tiende a dar la impresión de que todas las medidas teóricamente deseables de armonización son de igual importancia, tanto absoluta como relativamente, para sostener y profundizar el libre comercio. Si todas las regulaciones son consideradas "distorsiones" arbitrarias, el corolario será que todas estas "distorsiones" deben ser eliminadas en aras de la eficiencia, implicancia que otorga automáticamente prioridad a la armonización por sobre la

autonomía de la gestión económica de los gobiernos. Llevado a su extremo, conduciría a investigar el impacto de todas las políticas públicas en las condiciones de competencia de industrias o en sectores de la economía de forma tal de evaluar la incidencia de las distorsiones asociadas a las políticas, reglamentaciones y prácticas. En síntesis, se requieren aún ingentes esfuerzos de investigación, evaluación y negociación para arribar a un consenso internacional en este tema.

Hay por lo menos tres niveles en esta discusión: cuáles son las líneas deseables de armonización, qué metas pueden razonablemente ser fijadas y qué métodos pueden usarse legítimamente para su implementación. Estos son temas conflictivos porque traen a colación distorsiones que son el resultado deliberado de políticas públicas que han sido motivadas por otras prioridades al margen de las comerciales. Usualmente responden a consideraciones de bienestar general; otras veces son parte integral de la cultura nacional, una barrera no arancelaria un tanto elusiva. Por ende, es sumamente alto el nivel de controversia sobre cuan legítima es la armonización, qué políticas pueden ser incorporadas a la discusión y hasta dónde puede impulsarse ésta. El camino por delante está lleno de espinas.

Las Nuevas Iniciativas Regionales

El análisis de la sección precedente debería arrojar luz sobre la paradoja planteada al principio de este trabajo. La Ronda Uruguay es un hito en la política comercial sea cual fuere su resultado. Nuevos principios, técnicas y procedimientos deben ser elaborados en tanto el eje de las negociaciones vira de un enfoque sobre productos a uno sobre políticas. Laboriosos procesos de negociación precederán inevitablemente a la consecución del consenso en cuanto a un nuevo contenido para el multilateralismo.

La creciente visibilidad de las medidas no arancelarias a lo largo de la década del ochenta y los obstáculos para completar la Ronda Uruguay han determinado que se cuestionara la continuada estabilidad y apertura del sistema de comercio, recurriéndose a una analogía con el período de entreguerras. Para poner esta problemática en una adecuada perspectiva, deben distinguirse dos categorías de medidas no arancelarias. Están en primer lugar aquellas medidas no arancelarias a las que se recurre como sustitutos arancelarios o cuasi-salvaguardias. Estos son instrumentos de neto corte proteccionista. Pero hay en juego una segunda categoría mucho más compleja de medidas no arancelarias, aquéllas a las que se ha hecho referencia en la sección precedente y que están en relación con el creciente y ambicioso alcance de la agenda comercial que hoy debe incorporar temáticas más allá de las fronteras.

El efecto preciso de las medidas no arancelarias de tipo cuasi-salvaguardias no es fácil de evaluar. En sentido estricto, el uso creciente de estas medidas por parte de los países industriales puede haber disminuido el ritmo o revertido el proceso de

liberalización comercial. Es difícil evaluar con precisión su incidencia ya que recién se comenzaron a recolectar datos que abarquen a un número suficiente de los países a principios de la década del ochenta. Por lo tanto, el nivel total de protección asegurado por las actuales medidas no-arancelarias no puede ser directamente comparado con el nivel de protección garantizado conjuntamente por los aranceles y las medidas no arancelarias a lo largo de las décadas del sesenta y setenta (sin contar con el hecho que los tipos de cambio eran mucho más estables entonces). Como ha señalado Baghwati (1988), en una economía internacional cada vez más integrada, la alternativa parece estar entre el manejo de los tipos de cambio o el manejo del comercio o quizás alguna combinación pragmática entre ambos.

Sin embargo, el sistema multilateral se enfrenta hoy a un *impasse* motivado menos por las barreras neoproteccionistas que por lo arduo de la nueva agenda comercial que ha surgido con la remoción de la primera capa de protección que amortiguaba el contacto entre las economías. Hemos visto que una temática no exclusivamente comercial es hoy materia de negociación. Como se argumentaba más arriba, las negociaciones se entrometen en temas sensibles. El avance en esta dirección requiere la entrega de crecientes porciones de soberanía como se demuestra en el proceso de creación de un mercado europeo genuinamente unificado, en muchos sentidos un laboratorio de política comercial. La solución de muchos de los temas planteados en el "Acta Unica" de 1985 es sumamente difícil, aun entre un grupo de países de un nivel de afinidad tal como el de la Comunidad Europea.

92

Con la transformación de la agenda comercial, es probable que el GATT haya alcanzado un límite de naturaleza política fijado por la reticencia de los países en ceder crecientes porciones de soberanía a una organización multilateral. Consecuentemente, con el cambio de la naturaleza de la agenda también ha cambiado el enfoque de la negociación. Los problemas prácticos inherentes al esfuerzo de elaborar reglas de cooperación sobre las medidas y prácticas de corte no netamente comerciales llevaron a la Ronda Uruguay a un prolongado *impasse*. Paralelamente, las iniciativas regionales parecen ganar vigor.

Esto ha dado lugar a temores en cuanto a que el sistema multilateral se repliegue en bloques, socavando la integración alcanzada hasta ahora. Puesto en perspectiva, esto significaría que, si no hay esfuerzos tendentes a continuar la liberalización a nivel multilateral, el resultado puede no ser la continuación del *status quo*, sino una mayor protección.

El crecimiento de la protección no es inexorable. De todos modos, dada la sensibilidad inherente a los nuevos temas de la agenda, es natural que los países se sientan más cómodos al negociar en grupos más pequeños. Las negociaciones regionales no son meros arreglos comerciales. Podrían más bien describirse como esfuerzos por constituir bloques de países con políticas afines. Por un lado, con un número menor de participantes los ajustes para dismantelar los aranceles y medidas

no arancelarias, aún vigentes en sectores claves, serán más fáciles. Por otro lado, las discusiones sobre la armonización de las políticas no exclusivamente comerciales también se verán facilitadas. Este es el tipo de temática que tanto el Área de Libre Comercio Norteamericana (ALNA) como la creación del mercado europeo unificado están abordando. En este sentido, Europa parece estar mostrando el camino y los obstáculos en relación a la convergencia de políticas y el ALNA podría constituirse en un antecedente que demuestre cómo abordar el neoproteccionismo y cómo adoptar procedimientos supranacionales para la solución de controversias.

El grado en el cual estas iniciativas selectivas obstaculizarían el funcionamiento del GATT es aún una cuestión por resolver. En tanto no se erijan barreras adicionales a terceros países (Ludlow, 1989) y en tanto sirvan para sentar las bases sobre las cuales construir la nueva agenda, la opción del GATT puede cobrar nuevos ímpetus al final del camino cuando se logre el consenso bilateral. Después de todo, las bases de Bretton Woods se sentaron sobre las negociaciones anglo-norteamericanas. Son un antecedente histórico del camino que puede transitarse desde el bilateralismo al multilateralismo.

El desafío estratégico para los PED será mantener vivo el espíritu del multilateralismo y continuar reivindicando instituciones económicas internacionales donde sus intereses sean tomados en cuenta. La actitud de muchos PED (incluyendo Europa del Este) que han puesto en marcha medidas unilaterales de liberalización no puede dejar de contrastarse con aquella de las grandes potencias que se han guardado sus concesiones hasta la fase final de la Ronda como prenda de negociación. Esta disposición de los PED a tomar la iniciativa comercial en la Ronda ha revertido su tradicional imagen de pasividad en el GATT. Su expectativa actual de reciprocidad no es una mera cuestión de principios: el coste de las aperturas no recíprocas en países pequeños es alto, incluyendo entre ellos la necesidad de devaluaciones cada vez más profundas para obtener un mismo grado de equilibrio externo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABREU, M. (1989): "Developing Countries and the Uruguay Round", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*. Washington, D.C., Banco Mundial.
- AGOSIN, M. (1991): "Reformas comerciales y crecimiento: Una reseña de la temática y evidencia preliminar", *Pensamiento Iberoamericano*, en este volumen.
- BHAGWATI, J. (1988): *Protectionism*. Cambridge y Londres, MIT Press, p. 71.
- JOHNSON, H.; H. SHIBATA, y P. WONNACOTT (1968): *Harmonisation of National Economic Policies under Free Trade*. Toronto, University of Toronto Press.
- LAWRENCE, ROBERT Z. (1991): "Perspectivas del sistema de comercio mundial e implicaciones para los países en desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano*, en este volumen.
- LUDLOW, P. (1989): "The Future of the International Trading System", *The Washington Quarterly*, otoño.
- MEYER, F.V. (1978): *International Trade Policy*. Londres, Croom Helm.
- OLECHOWSKI, A. (1989): "Las Barreras No Arancelarias", en M. FINGER y A. OLECHOWSKI (eds.): *La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales*. Washington, D.C., Banco Mundial, p. 121.
- OSTRY, S. (1990): *Governments and Corporations in a Shrinking World: Trade and Innovation Policies in the USA, Europe and Japan*. Nueva York, Council on Foreign Relations.
- TUSSIE, D. (1989): *The Less Developed Countries and the World Trading System: A Challenge to the GATT*. Londres y Nueva York, Pinter Publishers, capítulo IV.

ANEXO
SINOPSIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA RONDA URUGUAY

TEMA	OBJETIVO CENTRAL DE NEGOCIACION (#)	SITUACION ACTUAL DE LA NEGOCIACION (*)
I. LIBERALIZACION		
1. <i>Liberalización general</i>		
1.1 Aranceles	Alcanzar un 33 % de reducción de los aranceles a nivel de 1986.*	La negociación está aún en su estado bilateral con intercambio de solicitudes y ofertas en proceso.
1.2 Medidas no arancelarias	Reducir y eliminar las medidas no arancelarias incluyendo las restricciones cuantitativas.	Idem anterior. Aún no se han logrado compromisos de reducción efectiva. Se han podido armonizar ciertas normas para evitar su uso como barreras no arancelarias.
1.2.1 inspección pre-embarque	Crear un marco internacional de derechos y obligaciones para usuarios y exportadores. (#)	Se han elaborado acuerdos tentativos para ambos temas aduaneros: las modalidades de inspección de pre-embarque y las normas de origen. Los textos establecen disciplinas internacionales y provén un mecanismo de solución de disputas.
1.2.2 normas de origen	Armonizar reglas de origen de forma tal que sean transparentes, predecibles, consistentes e imparciales. (#)	

ANEXO (cont.)
SINOPSIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA RONDA URUGUAY

TEMA	OBJETIVO CENTRAL DE NEGOCIACION (#)	SITUACION ACTUAL DE LA NEGOCIACION (*)
2. <i>Liberalización sectorial</i>		
2.1 Agricultura	<p>Integrar gradualmente el sector a la normativa del GATT. Corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agrícolas mundiales, incorporando todas las medidas que afectan el acceso. Estos objetivos se alcanzarían por medio de:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Mejorar el acceso al mercado en particular a través de la reducción de las barreras de importación. — Acordar disciplinas para la utilización de los subsidios directos e indirectos que afectan al comercio. — Minimizar el efecto desfavorable de las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias. 	<p>En Bruselas, la CEE dio señales de que estaba dispuesta a flexibilizar su posición. Esta propuesta mantendría el 30 % de reducción pero otorgaba una concesión cambiando el año base proponiendo 1990, en el caso del apoyo interno y las barreras de acceso, y el promedio del período 1988-1990 para los subsidios a las exportaciones. El rechazo de dicha fórmula de compromiso por las otras partes llevó a la ruptura de las negociaciones. Las diferencias pendientes más importantes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) El año de referencia elegido para calcular el monto del sostén. b) Subsidios a la exportación. EEUU quiere obtener de la CEE una cuantificación precisa de los compromisos de reducción en volúmenes y en importes presupuestarios, exigencia aparentemente inaceptable para la CEE. Sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias hay mayores progresos: existe un texto acordado.
2.2 Productos tropicales	Liberalizar dichos productos incluyendo los procesados y semiprosesados.	La negociación está aún en su estado bilateral con el intercambio de solicitudes y ofertas en gran medida subsumida en los grupos y no arancelarios.
2.3 Productos derivados de recursos naturales	Idem anterior.	Idem anterior.

ANEXO (cont.)
SINOPSIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA RONDA URUGUAY

TEMA	OBJETIVO CENTRAL DE NEGOCIACION (#)	SITUACION ACTUAL DE LA NEGOCIACION (*)
2.4 Textiles	Reintegrar el sector al GATT.	<p>Existe acuerdo para comenzar la reintegración del sector al GATT una vez expirado el AMF IV a mediados de 1991 (comenzando el 1 de enero de 1992).</p> <p>Los temas pendientes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Período de transición (probablemente 10 años); velocidad y cobertura de las cuotas durante el período de transición; tasa de crecimiento de las cuotas. <p>Antes de Bruselas se llegó a un pre-acuerdo para incorporar el sector al GATT con un período de transición después de que expire el Acuerdo Multifibras (AMF) a mediados de 1991. Dicho pre-acuerdo tiende a un progresivo desmantelamiento de las restricciones durante un período de 10 años en 3 etapas.</p>
II. ESTABLECIMIENTO DE REGLAS 1. <i>Propiedad intelectual</i>	<p>Clarificar las cláusulas del GATT y elaborar nuevas reglas y disciplinas, con miras a promover la protección de los derechos de propiedad intelectual y al mismo tiempo evitar que estos derechos no se transformen en obstáculos al comercio.</p> <ul style="list-style-type: none"> — Desarrollar un marco multilateral en lo referido al comercio internacional de mercaderías falsificadas. 	<p>Con anterioridad a Bruselas se elaboró un texto que proponía un nivel de protección mínimo de los derechos de propiedad intelectual sobre la base del concepto de NMF.</p> <p>Las negociaciones giraron alrededor de 3 cuestiones principales: el alcance de los derechos de propiedad intelectual, su uso y la sanción de estos derechos y la solución de controversias.</p> <p>El tema principal pendiente es si un acuerdo de propiedad intelectual debe ser parte integral del GATT o no, dadas las posibles consecuencias para la solución de controversias comerciales (por ej. el caso de que una violación de un derecho de propiedad intelectual pueda ser objeto de sanciones comerciales en el área de bienes). También se discute la posible exclusión de ciertos sectores (farmacéuticos).</p>

ANEXO (cont.)
SINOPSIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA RONDA URUGUAY

TEMA	OBJETIVO CENTRAL DE NEGOCIACION (#)	SITUACION ACTUAL DE LA NEGOCIACION (*)
<p>2. <i>Medidas de inversión relacionadas con el comercio</i></p>	<p>Estudiar las medidas de inversión y su relación con los artículos del GATT para evitar «efectos distorsivos».</p>	<p>No existe un texto como base de negociación, los puntos pendientes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> — EEUU sostiene que ciertas prácticas deben ser prohibidas de antemano mientras que la mayoría de los PED sostiene que debe aplicarse un enfoque caso por caso y estudiar los efectos sobre el comercio de cada medida. — Si las disciplinas deberían aplicarse sólo a las TRIMs que tienen fuerza de ley o también a las TRIMs que se aplican de hecho a través de subsidios o ventajas promocionales. — La naturaleza de las provisiones para los PED a los que se les acordaría mayor flexibilidad. Los mismos proponen la incorporación de prácticas restrictivas.
<p>3. <i>Servicios</i></p>	<p>Establecer un marco multilateral de principios y reglas para el comercio en servicios, incluyendo la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares.</p>	<p>Se ha redactado un borrador de Acuerdo General del Comercio en Servicios (GATS) pero aún existen muchas divergencias.</p> <p>El marco provee las bases para futuras negociaciones. A este marco se añadirán protocolos nacionales de compromisos sectoriales indicando el modo de suministro, limitaciones y condiciones de acceso a mercados y condiciones de trato nacional.</p> <p>Se añaden también al GATS anexos sectoriales con derogaciones de las reglas y disciplinas para casos tales como los servicios financieros, audiovisuales, servicios de transportes varios, construcción e ingeniería, telecomunicaciones y movilidad laboral.</p> <p>La mayor fuente de disputa en el marco del GATS se refiere a si el principio de NMF es aplicable al comercio en su conjunto, o si sólo se acuerda a nivel sectorial.</p>

ANEXO (cont.)
SINOPSIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA RONDA URUGUAY

TEMA	OBJETIVO CENTRAL DE NEGOCIACION (#)	SITUACION ACTUAL DE LA NEGOCIACION (*)
4. <i>Artículos del GATT</i>		
4.1 Salvaguardias (Artículo XIX)	Revisar los artículos del GATT, disposiciones y disciplinas del Acuerdo General a requerimiento de los países interesados.	
4.2 Balanza de pagos (Artículo XXVIII.c)	Establecer disciplinas para el uso de las restricciones cuantitativas por parte de los PED.	No se ha llegado a un acuerdo en cuanto a entablar negociaciones en este tema. Los PED han mantenido su oposición a discutir cualquier posibilidad de definir sus actuales prerrogativas tal como lo reclaman los PD.
5. <i>Códigos de la Ronda Tokio</i>	Mejorar, clarificar o ampliar, según proceda, los acuerdos de la Ronda Tokio.	
5.1 Subsidios y medidas compensatorias	Mejorar las disciplinas del GATT en lo relativo a todos los subsidios y medidas compensatorias que afecten al comercio internacional.	Si bien existe un consenso en clarificar los subsidios en 3 categorías: permitidos (categoría verde en la jerga), prohibidos (rojos) y recurribles (ámbar), el principal desacuerdo radica en los criterios que deben aplicarse para tipificar las diferentes prácticas.
5.2 Antidumping	Mejorar, clarificar o ampliar, según proceda, el acuerdo de la Ronda Tokio.	No se ha llegado a un texto acordado debido a diferencias sobre: metodología para calcular el margen de dumping, definición de industria, disposición «de mínimos», disposiciones anticircunvencción.
5.3 Barreras técnicas	Idem anterior.	Existe un texto que clarifica el concepto de las barreras técnicas como «obstáculos innecesarios» e introduce criterios para evaluar la necesidad de dichas medidas.

ANEXO (cont.)
SINOPSIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA RONDA URUGUAY

TEMA	OBJETIVO CENTRAL DE NEGOCIACION (#)	SITUACION ACTUAL DE LA NEGOCIACION (*)
5.4 Procedimientos de licencias de importación	Ídem anterior.	Existe un texto proponiendo licencias automáticas y se establecen criterios sobre cuándo estos procedimientos se consideraran libres de efectos restrictivos sobre el comercio mejorando las condiciones de transparencia. Algunos PED han planteado reservas a este texto.
III. ASUNTOS INSTITUCIONALES		
1. Solución de controversias	Mejorar y fortalecer las normas y procedimientos del mecanismo de solución de controversias incluyendo el mecanismo de las recomendaciones adoptadas.	Un borrador de texto contiene mejoras notables en los acuerdos de solución de controversias, incluyendo asuntos tales como acciones a aplicar sobre los resultados del panel, establecimiento de un cuerpo revisor de apelación y seguimiento de la puesta en marcha de recomendaciones y reglas. Los temas pendientes son: la aceptación de los informes de apelación y autorización para las represalias.
2. Funcionamiento del sistema del GATT	Potenciar la vigilancia del GATT para permitir el control regular de las políticas y prácticas comerciales de las partes contratantes. — Mejorar la efectividad y el proceso de adopción de decisiones del GATT. — Acrecentar la participación del GATT en el diseño de la política económica a escala mundial estrechando vínculos con el Banco Mundial y el FMI.	En lo relativo a la vigilancia potenciada se llegó a un acuerdo en la Revisión de Medio Término para establecer un mecanismo de revisión de las políticas comerciales. — Se acordó también realizar reuniones a nivel ministerial al menos cada 2 años. Las diferencias persisten en la falta de acuerdo sobre la relación entre comercio, tasas de interés y tipo de cambio y sobre los términos del intercambio de los PED. Se ha comenzado a discutir cómo otorgar al GATT, o a la organización comercial multilateral que le suceda, mayores facultades decisivas.

(#) Estos mandatos se acordaron en el curso de las negociaciones, es decir, post-Punta del Este.

(*) MTN.TNC/W/55/Rev.1 y UNCTAD, TD/B (XXXVII)/CRP.5.

Francisco Javier Prieto

La Promoción de Exportaciones de Servicios en América Latina (*)

Política Comercial y Promoción de Exportaciones

Muy pocos países ponen en duda en la actualidad las ventajas que se derivan del comercio internacional, tanto de bienes como de servicios. La especialización y el intercambio permiten una utilización más eficiente de los recursos mientras que, mediante el comercio, se pueden consumir más bienes y servicios que si los países siguieran políticas orientadas a la autosuficiencia. La preocupación generalizada de los gobiernos por profundizar la inserción de sus países en la economía mundial hace que esta última se torne cada vez más globalizada e interdependiente. Este proceso se ha visto apoyado por la reducción de las barreras naturales (reducción de los costes de transporte, mejoras en la infraestructura global de telecomunicaciones y otras) y de las barreras artificiales (aranceles, barreras no arancelarias y otras). Hoy se multiplica la presencia de empresas transnacionales de dimensión global, en un entorno de creciente convergencia en las políticas macroeconómicas de los diferentes países.

101

La globalización de la economía mundial ha reducido los grados de libertad con que los países pueden manejar la conducción económica de sus respectivos espacios nacionales. Desde las políticas monetarias y fiscales, pasando por el tratamiento a la inversión extranjera y las políticas de precios e ingresos, tienden a alinearse bajo parámetros comunes en los distintos países. El manejo de la política comercial no es una excepción. Por el contrario es el área de la política macroeconómica donde parece existir la mayor convergencia de criterios para el manejo de los respectivos instrumentos.

La política comercial se basa tradicionalmente en el manejo de cuatro instrumentos fundamentales: los aranceles, los contingentes de importación, las barreras no arancelarias y la promoción de exportaciones. La multilateralización del sistema de comercio internacional, junto con los factores mencionados más arriba, ha reducido progresivamente la importancia y la dispersión de los tres primeros. El resultado ha sido una expansión del comercio internacional por encima del crecimiento

(*) 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).

del producto mundial en casi todos los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. A su vez, la promoción de exportaciones ha adquirido una importancia estratégica fundamental en la posición que ocupan los distintos países en la economía mundial.

Tal como señala M. Porter, son las empresas y no los países los que compiten en el mercado internacional. La mejor percepción de este hecho obliga a plantearse estrategias de promoción de exportaciones que vayan más allá de la mera provisión de subvenciones al exportador, como fue el enfoque tradicional en este campo.

Es más, la creciente apertura económica de los países hace que el manejo de las políticas macroeconómicas domésticas adquiera una relevancia fundamental en el desempeño exportador de los países. Por lo tanto, la promoción de exportaciones abarca hoy en día aspectos mucho más complejos del desarrollo económico, en particular aquellos vinculados con el diseño de escenarios de mediano y largo plazo que permiten "construir" ventajas competitivas y no tan sólo aprovechar las existentes. A su vez, la mayor convergencia de políticas macroeconómicas básicas implica un desafío adicional para los encargados de la política comercial, ya que deberán identificarse elementos originales y de mayor creatividad que permitan *diferenciar* de manera cada vez más competitiva el producto del esfuerzo económico de los países.

102

La evolución de las negociaciones comerciales internacionales de los últimos años y en particular el lanzamiento de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, con la incorporación de los llamados "nuevos temas", es la mejor evidencia de estos fenómenos. La inclusión de temas tales como la propiedad intelectual, las inversiones y, en particular, los servicios es una prueba de que los objetivos de la negociación internacional se enfocan cada vez más no sólo a reducir y a minimizar las dispersiones en el manejo de aquellas *medidas en la frontera* que afectan el intercambio entre las naciones sino que, en una meta mucho más ambiciosa, el objetivo mayor apunta a la multilateralización de disciplinas para la conducción de aquellas políticas domésticas que tengan impactos directos e indirectos en el desempeño comercial de los países. Así, la Ronda Uruguay apunta sobre todo a disciplinar los sistemas regulatorios, normativos y legales en áreas consideradas tan soberanas del espacio económico nacional como el tratamiento a los movimientos internacionales de factores de producción (capital, mano de obra y tecnología), el sistema tributario, el sistema regulatorio de los servicios, las compras gubernamentales, las políticas respecto a investigación y desarrollo tecnológico, las subvenciones e incluso el tamaño de la actividad del Estado y el funcionamiento del sistema de precios en los diferentes mercados. Tampoco se descarta que de aquí a poco se incluyan temas tales como la política laboral y de bienestar social que apliquen los países.

La expansión de los intercambios comerciales entre los países ya no puede ser reducida a la simple facilitación de las corrientes transfronterizas de bienes y algu-

nos servicios finales. La interdependencia económica mundial exige también liberalizar otras modalidades de intercambio así como normalizar los escenarios macroeconómicos, lo que —cada vez más— desdibuja las fronteras económicas de los Estados con el objeto de dar mayor fluidez al desplazamiento de los factores de producción. Con ello se está creando un espacio económico global, en el que los países no serán más que sustitutos cada vez más próximos para la localización de las actividades productivas. El sector de los servicios es tal vez la muestra más evidente de este fenómeno.

Hoy se reconoce que la expansión de los intercambios de servicios no puede limitarse tan sólo a la reducción o eliminación de los obstáculos en la frontera. La naturaleza particular de las mayoría de los servicios exige una simultaneidad en la interacción de oferentes y demandantes de servicios. Ello explica que el grueso de las transacciones de servicios no puedan —por lo general— realizarse a distancia. En consecuencia, las transacciones *transfronterizas* de servicios son relativamente menores que aquellas que es posible desarrollar a través de otras modalidades de prestación como son: el desplazamiento internacional de consumidores, el desplazamiento internacional de proveedores y, tal vez el más significativo, aquel que se desarrolla mediante el establecimiento de una presencia comercial (filiales y subsidiarias) en el país importador. Esta última modalidad de prestación es claramente la más importante, no sólo porque es la manera en que se efectúa la mayor parte del comercio internacional de servicios, sino porque, además, tiene profundas implicaciones para el análisis y la adecuada comprensión de la creciente globalización de la economía mundial.

103

En definitiva, lo que está en juego son aquellas decisiones de política económica que en el futuro explicarán las diferencias en el tiempo entre el Producto Nacional de los países, es decir el valor de los bienes y servicios producidos por los recursos productivos que son propiedad de nacionales de ese país y el Producto Interno de los países, o bien el valor de los bienes y servicios generados dentro del país por recursos productivos residentes en ese país, independientemente de la nacionalidad de sus propietarios (entre el PIB y el PNB). El manejo de estas nuevas relaciones internacionales pertenecería, en lo multilateral, a lo que Robert Z. Lawrence llama el desarrollo de un sistema *GATT profundizado* de integración económica¹.

La actual Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales apunta claramente en este sentido. Con la incorporación de temas tales como las inversiones, la propiedad intelectual y los servicios, la meta del nuevo sistema de comercio internacional es una liberalización basada en un marco de principios, normas, re-

¹ "Perspectivas del sistema de comercio mundial e implicaciones para los países en desarrollo", en esta edición de *Pensamiento Iberoamericano*.

glas y procedimientos para la toma de decisiones que envuelve los regímenes regulatorios nacionales. Una vez que éstos ingresan a la mesa negociadora, la autonomía en la gestión económica nacional se verá gradualmente erosionada. "Las diferentes políticas nacionales tenderán primero a interconectarse y luego a armonizarse. En lugar de políticas domésticas con implicaciones internacionales habrá una integración de las diferentes políticas domésticas a una de tipo internacional"².

Los Servicios: ¿Nuevo Motor del Desarrollo?

Pocos podrán cuestionar el hecho que los servicios son esenciales en la vida económica de los pueblos. De un modo u otro, el transporte, las finanzas y las comunicaciones han interactuado desde siempre con las actividades productivas. También han estado presentes el entretenimiento, la arquitectura, los médicos, los servicios de alojamiento, los domésticos, la defensa, la restauración y otros dirigidos a atender las más variadas necesidades humanas. Con todo, en los años recientes se ha producido un crecimiento explosivo en la variedad y en la cantidad de servicios que son requeridos tanto por los sistemas productivos como por los consumidores directamente. Su expansión ha sido tan marcada que hoy en día generan casi tres cuartas partes del PIB de los países más adelantados, ocupan una proporción similar en la fuerza de trabajo de esos países y su peso en el comercio internacional crece en forma acelerada.

104

Muchos señalan que la contribución económica real de los servicios es todavía mayor que la que indica la contabilidad nacional tradicional. Ello sería el resultado de las múltiples interconexiones que vinculan los servicios con el resto de los sectores productivos. A su vez, estos vínculos adquieren una importancia creciente desde un punto de vista estratégico, económico y comercial. Esta mayor importancia se observa tanto en países desarrollados como en desarrollo. Sin embargo, las características particulares de su evolución en uno y otro grupo de países presenta diferencias radicales.

Hay dos elementos que se suelen relacionar con el rápido crecimiento de los servicios en las economías desarrolladas. Primero, la alta elasticidad-ingreso de algunos servicios al consumidor explicaría el gran dinamismo y expansión de nuevos y sofisticados servicios tales como el turismo, la hotelería, el cine, la televisión y los videos y todo tipo de servicios interpersonales. Ello ha dinamizado una variedad de actividades nuevas y tradicionales con un fuerte impacto en el producto, el

² DIANA TUSSIE, "La Ronda Uruguay, el sistema de comercio internacional y los países en desarrollo: Consideraciones preliminares", en esta edición de *Pensamiento Iberoamericano*.

empleo y el comercio asociado a ellas. Segundo, el hecho de que los países desarrollados han experimentado transformaciones radicales en la organización de sus sistemas productivos. Esto ha hecho surgir toda una gama de servicios que aparecen como complementarios e interdependientes de la estructura productiva de la empresa. La incorporación de servicios "externalizados" ha dado lugar a nuevas formas de producción y de generación de valor agregado, lo que parece alterar profundamente los parámetros tradicionales que vinculan los servicios y el desarrollo³.

Estos fenómenos explican el creciente interés de los países por un sector que en el pasado fuera ignorado tanto por los textos de economía como por los encargados de diseñar las políticas económicas.

Esfuerzos de desarrollo mal estructurados han llevado, desde hace lustros, a una excesiva terciarización de las economías de muchos países en desarrollo. En dichos países, el crecimiento desmedido del sector servicios fue visto con gran preocupación, ya que revelaba profundas rigideces y desajustes en el aparato productivo. Estos desajustes llevaron a que, en definitiva, grandes masas del sector laboral se refugiaran en actividades de servicios de cuestionable valor económico. Grandes contingentes de trabajadores —expulsados del sector agropecuario— no pudieron ser absorbidos por el sector manufacturero. El sector capaz de acoger toda esa mano de obra excedente vino a ser —y sigue siendo— el sector de los servicios. Los servicios públicos se sobredotaron de personal, las calles se llenaron de pequeños comerciantes ambulantes, artistas callejeros, recolectores de cartones, cuidadores de autos e improvisados técnicos autodidactas que se ofrecieron para prestar los más diversos servicios. Quienes tenían mayor educación o mejores contactos pudieron abrirse espacios en los bancos, las compañías de seguros, los ministerios y otras dependencias del Gobierno haciendo aportes a veces nulos o negativos en la productividad global de esas actividades.

105

América Latina y el Caribe parecen experimentar una más aguda terciarización de su oferta agregada que otras regiones en desarrollo. La participación media de los servicios en el PIB de doce países de América Latina y el Caribe alcanzaba el 62,5 por 100 en 1985, lo que se compara con un 48,7 por 100 para África y alrededor de un 50 por 100 para Asia. Los servicios gubernamentales, los personales y comunales así como el comercio al por menor y el expandido sector informal, explican en gran medida la alta incidencia de los servicios en el PIB de la región.

No puede, en consecuencia, compararse el sector servicios de América Latina ni su grado de interacción con los sectores productivos, con lo que acontece en las llamadas "economías de servicios" de los países desarrollados. Las diferencias es-

³ "El nuevo papel de los servicios en la economía latinoamericana y del Caribe" LC/R.772 CEPAL, 7 de Junio de 1989.

CUADRO 1
 PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES MUNDIALES DE
 SERVICIOS COMERCIALES, 1979 Y 1989
 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

		Exportaciones						Importaciones		
Posición		1989		Posición		1989				
1979	1989	Valor	Part.	1979	1989	Valor	Part.			
2	1	Estados Unidos	102	15.7	2	1	Japón	80	12.0	
1	2	Francia	67	10.3	3	2	Estados Unidos	78	11.7	
3	3	Reino Unido	47	7.2	1	3	Alemania, R.F. de	70	10.5	
4	4	Alemania, R.F. de	45	7.0	4	4	Francia	52	7.8	
6	5	Japón	39	6.0	5	5	Reino Unido	39	5.8	
5	6	Italia	37	5.7	7	6	Italia	33	4.9	
9	7	España	25	3.8	6	7	Países Bajos	24	3.7	
7	8	Países Bajos	24	3.7	9	8	Bélgica-Luxemb.	22	3.3	
8	9	Bélgica-Luxemb.	23	3.5	10	9	Canadá	19	2.0	
10	10	Austria	17	2.6	11	10	Suiza	15	2.2	
12	11	Suiza	15	2.4	27	11	Taiwan	14	2.1	
14	12	Canadá	13	2.0	13	12	Suiza	13	2.0	
18	13	Hong Kong	11	1.8	20	13	España	12	1.9	
13	14	Suecia	11	1.8	14	14	Australia	12	1.9	
19	15	Corea, Rep. de	11	1.7	8	15	Arabia Saudita	10	1.6	
17	16	Singapur	11	1.7	12	16	Noruega	10	1.6	
11	17	Noruega	10	1.6	26	17	Hong Kong	10	1.5	
15	18	México	10	1.5	23	18	Corea, Rep. de	9	1.4	
16	19	Dinamarca	9	1.5	15	19	Austria	9	1.4	
22	20	Australia	8	1.3	19	20	Dinamarca	8	1.3	
26	21	Taiwan	7	1.1	21	21	Yugoslavia	8	1.2	
32	22	Tailandia	6	1.0	17	22	México	7	1.1	
51	23	Turquía	5	0.9	32	23	Singapur	6	1.0	
21	24	Yugoslavia	5	0.8	34	24	Finlandia	6	0.9	
20	25	Grecia	5	0.8	25	25	Indonesia	5	0.8	
		Total	571	87.5			Total	579	86.7	
		Todo el mundo	653	100.0			Todo el mundo	669	100.0	

FUENTE: GATT, *El Comercio Internacional 89-90, Vol. I*, Ginebra 1990.

tructurales entre el sector de los servicios de los países desarrollados y en desarrollo están también en la base de las grandes asimetrías que marcan la evolución del comercio internacional de servicios de los últimos años.

Tal como se observa en el Cuadro 1, la lista de los 25 principales exportadores mundiales de servicios se lee como una especie de *Who is Who* de los países más

desarrollados del globo. En dicha lista apenas figura un país latinoamericano (México). Como resultado, la participación de América Latina en las exportaciones mundiales de servicios (4 por 100) es inferior a su participación en las exportaciones de productos agropecuarios (10 por 100) y de productos de industrias extractivas (10 por 100) superando sí, con creces, su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas (2 por 100). Dados los volúmenes del intercambio de servicios, la región aparece en situación de importadora neta, con un déficit creciente en el tiempo y en marcado contraste con su situación superavitaria en el comercio de mercancías. Ello viene a sumarse a otras dificultades que enfrenta la región para atender adecuadamente el peso del servicio de su deuda externa.

Lo señalado más arriba se ve reforzado por la constatación de que los principales mercados de servicios están dominados por compañías procedentes de los países desarrollados (especialmente de los EEUU). Más del 50 por 100 de las 25 mayores corporaciones transnacionales son de origen estadounidense en servicios tales como auditoría, publicidad, hotelería, investigación de mercados, editorial y publicaciones, restaurantes, valores y servicios legales. Las compañías japonesas tienen un peso importante en los servicios de construcción y de comercio al por mayor, mientras que empresas de países de la CEE dominan en transporte marítimo y por carretera y en comercio al por menor. Empresas originarias de países diferentes a los nombrados sólo tienen presencia de relativa importancia en transporte marítimo, aéreo y servicios legales⁴. Esta información no registra la situación en actividades tales como la banca, *software*, seguros, cine y televisión donde el predominio de grandes corporaciones de países desarrollados es aún más marcado.

107

Es importante resaltar que después de largos años en que el comercio de servicios se expandió a tasas más aceleradas que el comercio de mercancías, esta tendencia cambió de sentido durante 1990. De acuerdo con la Secretaría del GATT⁵ el valor del comercio de mercancías se incrementó durante ese año en un 13 por 100, llegando a 3.5 billones de dólares. Sin embargo el comercio de servicios (transportes, turismo, telecomunicaciones, seguros, banca y otros) creció en un 12 por 100 llegando a un valor de 770.000 millones. La crisis del Golfo parece haber afectado particularmente el comercio de servicios de algunos países en desarrollo. La pérdida de ingresos de exportaciones para países como Jordania, Turquía, Rumania, India y Yugoslavia es considerable a causa de las bajas en el sector turismo. Egipto y Djibouti también experimentaron pérdidas importantes por la disminución del transporte marítimo. Así mismo disminuyeron las remesas de trabajadores provenientes de Kuwait e Irak en países como la India, Bangladesh, Pakistán, Sri Lanka y Filipinas. Además el alza de los precios de los combustibles, el encarecimiento de las primas de segu-

⁴ "Directory of the World's largest service companies", UNCTC/ Moody's Investor Service 1990.

⁵ GATT, *Boletín de Información*, Núm. 80, Abril 1991.

ros, los mayores gastos por medidas de seguridad y la disminución de pasajeros afectó el transporte aéreo en la zona geográfica próxima al conflicto del Golfo.

Los Servicios: Sustento de la Economía Global

Aunque ya aparece como un lugar común, no puede desconocerse que un rasgo principal de la economía mundial contemporánea es su acelerada globalización. La progresiva eliminación de los obstáculos naturales y artificiales a la integración económica mundial ha permitido reducir las diferencias de precios de los bienes y servicios entre los mercados domésticos y mundiales. La reducción de barreras arancelarias y para-arancelarias ha contribuido a aminorar los obstáculos artificiales, mientras que los progresos tecnológicos en los campos del transporte y de las telecomunicaciones han reducido la importancia de obstáculos naturales tales como las distancias geográficas, culturales, sociales, de régimen político y otros. El resultado de esta eliminación gradual de los obstáculos artificiales y naturales ha sido una sustancial reducción de la "distancia económica" entre los mercados y el avance hacia lo que R. Z. Lawrence denomina la "integración profunda" de la economía mundial^{6,7}.

108

Estos desarrollos han permitido reestructurar y reorganizar las actividades productivas en base a nuevas relaciones interactivas que se gestan entre puntos localizados en lugares muy apartados unos de otros. Cada uno de estos puntos tiene características muy diferentes en términos de costes, valores culturales, disponibilidad de recursos, sistemas políticos, legales, normativos, regulatorios, etc. Diversas unidades, cada una operando en una localización óptima, son coordinadas mediante una gestión global. Ello permite llevar adelante, de la manera más eficiente, el diseño, la fabricación, la comercialización, la distribución y la atención post-venta, tanto de bienes como de servicios. Esta extraordinaria característica de la nueva organización productiva contemporánea es lo que ha llevado a algunos a definirla como una Tercera Revolución Industrial, cuyo eje central sería el avance tecnológico en las telecomunicaciones mientras que los servicios constituirían los *eslabones críticos* de esta nueva especialización y división internacional del trabajo. La internacionalización de los servicios adquiere características distintas de lo que ocurre con las mercancías, particularmente por lo que se refiere a la movilidad internacional de los factores productivos que ésta exige.

De allí que las economías nacionales más dinámicas sean, precisamente, aquellas que mejor han logrado incorporarse a estos circuitos globalizados que hoy dominan la producción y el comercio mundiales. Su predominio en el desarrollo y en

⁶ ROBERT Z. LAWRENCE, *op. cit.*

⁷ Véase *El Comercio Internacional 89-90*, GATT, Vol. 1.

la utilización de las telecomunicaciones así como en la producción y el comercio de servicios es también incuestionable. La evolución de la inversión directa extranjera, altamente concentrada en los servicios y en un grupo reducido de países, es un ingrediente importante de este fenómeno.

Gran parte del mundo en desarrollo, incluida América Latina y el Caribe, se aleja cada vez más de estos circuitos dinámicos integrados. El peso relativo de América Latina en el comercio de bienes y servicios ha declinado persistentemente desde un 12,4 por 100 del comercio mundial en 1950 a alrededor de un 4 por 100 en 1988. La profunda crisis económica vivida por América Latina durante los años 80 ha hecho aún más difícil vislumbrar una reversión de estas tendencias. Las exigencias impuestas por el servicio de la deuda externa obligó a desviar inmensas cantidades de recursos que eran necesarios para respaldar el esfuerzo de inversión, imprescindible para incrementar el capital físico, humano y tecnológico de la región.

Paralelamente, América Latina fue marginada crecientemente de los flujos de inversión directa extranjera al perder más de un 35 por 100 de participación en los flujos globales, durante la década de los ochenta.

La interacción entre oferentes y demandantes de servicios generalmente exige una gran proximidad entre ambos actores a fin de posibilitar una transacción. Así, el comercio de servicios reconoce cuatro modos de prestación internacional: a) la prestación transfronteriza (servicios de datos); b) la prestación con desplazamiento de consumidores (turismo); c) la prestación con desplazamiento de proveedores (servicios profesionales) y d) mediante establecimiento de una presencia comercial (oficinas de representación, subsidiarias y filiales de bancos o compañías de seguros).

109

El grueso del comercio se materializa conforme a las tres últimas modalidades descritas en el párrafo anterior. Ello hace que la política comercial que se diseñe para los servicios no pueda sólo limitarse al manejo de medidas en la frontera - como suele ocurrir con el comercio de mercancías- sino que deba, necesariamente, abordar una serie de cuestiones complementarias de política doméstica que afectan la operatividad de los proveedores de servicios establecidos en el territorio nacional. En tales casos la única discriminación posible -con fines de protección- radica en el manejo discrecional del "trato nacional" en diferentes frentes (tributario, crediticio, cambiario, regulatorio, etc.) a proveedores nacionales y extranjeros.

Mejorando la Participación Regional en el Comercio Mundial de Servicios

Una tarea impostergable para América Latina y el Caribe es revertir su declinante desempeño en la producción y el comercio mundial de bienes y servicios. En relación con los servicios, las experiencias de algunos países del sudeste asiático

muestran que esfuerzos bien encaminados pueden conducir a logros importantes. Taiwan, Corea, Singapur y especialmente Hong Kong, lograron avances muy significativos en su posición entre los principales exportadores mundiales de servicios. Todos ellos consiguieron avanzar entre uno y cinco puestos- entre 1979 y 1989- en el ranking de los mayores exportadores y entre cinco y dieciséis puestos entre los mayores importadores. En el mismo período, México, el único latinoamericano entre los 25 grandes, perdió tres lugares como exportador y cinco como importador.

Los logros obtenidos por los países del sudeste asiático son el producto de adoptar políticas deliberadas orientadas a promover objetivos muy claros. En el caso de nuestra región, la ausencia de políticas definidas sobre el sector servicios ha operado como un sesgo negativo, claramente contrario a su desarrollo y a la evolución de su comercio.

En este sentido, el apoyo gubernamental aparece como esencial para posibilitar el que empresas de países en desarrollo puedan desarrollar una actividad exportadora. Dicho apoyo debe realizarse al más alto nivel, ya que exigirá un alto grado de coordinación y cooperación entre diversas organizaciones gubernamentales y ministerios así como entre estas entidades y agrupaciones del sector privado.

Dos objetivos debieran guiar los esfuerzos futuros en materia de servicios: uno, ayudar a desatar las amarras domésticas que impiden una adecuada vinculación de los servicios en el desarrollo nacional de los países; dos, establecer las bases para lograr una mejor inserción de la región en la economía mundial de servicios. Ambos objetivos exigirán, además, la realización de un conjunto de tareas de apoyo.

En general, el desarrollo de un sector exportador de servicios sólo puede ser promovido en aquellos países que hayan logrado desarrollar servicios que se apoyen sobre un mercado doméstico suficientemente amplio y sólido. En razón de los importantes retrasos de muchos servicios en los países de América Latina, la primera prioridad en el esfuerzo exportador debería focalizarse en el fortalecimiento y modernización de los servicios en las propias economías domésticas de esos países.

El desate de las amarras: tareas a nivel doméstico

El desate de las amarras que frustran el desarrollo de los servicios en la región se inscribe en el contexto más general de las transformaciones productivas globales que deben ser encaradas en el futuro inmediato. En lo particular, la tarea se orienta a flexibilizar el sector servicios en las economías nacionales. Diversas prácticas y políticas vigentes representan, directa o indirectamente, obstáculos para la reestructuración y modernización del sector, confiriendo una gran rigidez a muchas actividades de servicios. Tales rigideces impiden introducir los cambios en las estructuras productivas y de organización que faciliten la sana expansión de aquellos servi-

cios que se vinculan más directamente con la eficiencia del aparato productivo global. A continuación se señalan algunas ideas generales que podrían apuntar a tal objetivo:

Incorporación explícita de los servicios al diseño de la política económica

El diseño y manejo de las políticas fiscales, crediticias, comerciales y de ingresos tienen como centro de preocupación los sectores "reales" de la economía: minería, pesca, agricultura e industria. Sólo unos pocos servicios actúan como referentes válidos en la formulación de esas políticas (transportes, energía, construcciones).

El sector financiero es habitualmente analizado desde la perspectiva de la conducción de la política crediticia y monetaria; sus regulaciones buscan cautelar la estabilidad del sistema financiero y rara vez es examinado con criterios de comercio internacional. Como resultado, una infinidad de servicios, especialmente aquellos más directamente vinculados al funcionamiento del aparato productivo, quedan fuera de la preocupación de la autoridad económica. Muchas veces las prácticas tributarias traban la "externalización" de los servicios y más bien favorecen la utilización ineficiente de servicios producidos al interior de las empresas⁸. A su vez, el manejo del crédito ignora los requerimientos de capital de muchas actividades de servicios para las cuales la disponibilidad de "capital de riesgo" es vital.

El manejo de la política cambiaria rara vez toma en cuenta los efectos sobre los exportadores de servicios, incluido sectores importantes como el turismo, actividad que muchas veces sufre los impactos negativos de los retrasos cambiarios o de una gran volatilidad en los tipos de cambio relevantes para regular los flujos turísticos del país. Las autoridades aparecen como muy sensibles a las protestas cambiarias de los sectores exportadores de mercancías tradicionales y pocas veces se inquietan por la subutilización de la infraestructura turística a la que puede conducir una moneda local sobrevaluada en relación a los particulares socios comerciales del sector turismo.

111

Flexibilizar y modernizar las normas y regulaciones del sector

Siendo los servicios actividades tradicionalmente muy reguladas, es necesario mantener una actualización activa de las mismas a las exigencias de la economía contemporánea. Sectores claves como la banca, los seguros, los transportes y las telecomunicaciones muchas veces operan bajo regímenes regulatorios anacrónicos que traban su desarrollo y modernización. La tarea de revisarlas y actualizarlas es urgente, no sólo en actividades tradicionales, sino también en las más modernas y

⁸ Véase J.L. MARDONES, C. MARTINEZ, P. SIERRA, "Los servicios al productor: un análisis para el caso del cobre en Chile", LC/R.976 CEPAL, 13 marzo 1991.

dinámicas, como son los servicios a las empresas (auditoría y contabilidad, control de calidad, mantenimiento, etc.).

En una reciente ronda de seminarios organizados por la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR) y la CEPAL⁹ se hacía notar que cuando se evalúa la eficiencia portuaria es necesario tener presente que si bien la infraestructura es un elemento esencial, la administración y la operación de los puertos, al igual que el marco jurídico dentro del cual se producen los servicios portuarios son igualmente importantes. Se coincidió en la urgencia de superar los obstáculos impuestos por la estructura institucional anticuada que regula las actividades del sector.

Otro ejemplo de regulaciones inadecuadas se encuentra en el sector turismo mexicano. En un estudio reciente¹⁰ se sugiere que "para lograr una mayor eficiencia e integración de los segmentos manejados por las agencias de viajes, sería conveniente que la Secretaría de Turismo en combinación con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes promoviera modificaciones a la Ley Federal de Turismo, para permitir el manejo y venta por parte de estas empresas de todo tipo de servicios, en particular de transporte." Sobre el transporte turístico también se sugieren modificaciones al reglamento de Autotransporte Federal de Turismo para promover una mayor participación de particulares a través de la liberalización del sistema tarifario y el establecimiento de libre movilidad en los circuitos turísticos del país.

112

Eliminación de sesgos intersectoriales

Las malas prácticas que caracterizan los dos puntos anteriores generan una serie de sesgos intersectoriales que en definitiva dan señales erróneas a los agentes productivos. El resultado es una mala asignación de recursos con el consiguiente efecto sobre la eficiencia y la competitividad del aparato productivo. Dichas prácticas provocan el crecimiento desmedido de ciertas actividades (sistema bancario, complejas redes de distribución, deficiente utilización de recursos en los servicios básicos, inoperantes servicios públicos) que perjudican el rendimiento económico en su conjunto.

Fortalecimiento de la infraestructura tecnológica y de telecomunicaciones

El desarrollo de los servicios modernos se asienta sobre una base tecnológica y de telecomunicaciones desarrollada. Las carencias en esta materia constituyen obstáculos insalvables para la modernización del sector. Ello obligará a reorientar las prioridades en la utilización de recursos públicos a fin de acercar las enormes disparidades que hoy existen entre países desarrollados y en desarrollo. La media de

⁹ Véase *Boletín FAL* de CEPAL, Año XV, Núm. 88, mayo-junio, 1991.

¹⁰ JOEL RIVERA CORONA y E. RON DELGADO, "Agencias de viajes y operadores de excursiones en México", en *México: una economía de servicios*, UNCTAD /ITP/58, New York 1991.

teléfonos por habitante en América Latina es apenas una fracción de la que se registra en los países desarrollados. Para no mencionar la disponibilidad relativa de equipos de computación y los recursos destinados a Investigación y Desarrollo. Este aislamiento tecnológico y comunicacional de la región tiene proyecciones insospechadas respecto de su impacto en la transformación productiva de la misma y sobre su potencial como exportadora de servicios.

Tal como señala Albert Bressand¹¹, "las transacciones internacionales de servicios no solo envuelven movimientos transfronterizos, en ambos sentidos, de personas, capital, bienes e información, sino también una capacidad de administrar estos flujos a escala global. Cada vez más, esta capacidad descansa en el desarrollo de redes de acceso a través de las fronteras...". Dichas redes proveen los canales por medio de los cuales se establecen contactos permanentes entre los distintos agentes económicos. Ello les permite la creación conjunta de mayor valor agregado, en vez de tan sólo intercambiarlo.

Para los países en desarrollo, la materialización del progreso económico así como la implementación de sus iniciativas para desarrollar sus exportaciones de servicios dependen de una adecuada infraestructura de telecomunicaciones que permita aplicar los programas de desarrollo doméstico y penetrar los mercados externos con bienes y servicios competitivos¹².

En el caso del transporte aéreo por ejemplo, se suele destacar que uno de los cambios tecnológicos más importantes ha sido el desarrollo de los sistemas computarizados de reserva (CRS). El éxito de las operaciones de líneas aéreas depende en buena medida de las posibilidades de conectar los sistemas locales a los sistemas internacionales existentes. Tanto así que algunos países en desarrollo han desarrollado sus propios sistemas como es el caso de ABACUS basado en Singapur y que envuelve a Cathay Pacific, SIA, MAS, China Airlines y Philipines Airlines. Abacus también está conectado al sistema europeo Amadeus y debiera estar operando durante 1991¹³.

113

Estimular la competencia en los mercados domésticos

Esta tarea parece involucrar uno de los aspectos más controvertidos del debate sobre el vínculo de servicios y desarrollo. No puede desconocerse, en primer término, que ésta es una tarea extremadamente difícil ya que muchos servicios exigen unidades productivas de gran tamaño a fin de poder materializar economías de es-

¹¹ ALBERT BRESSAND, "Access to networks and services trade: The Uruguay Round and beyond", en *Trade in Services: Sectoral Issues*, UNCTAD 1989.

¹² G. RUSSELL PIPE, "Telecommunications services: Considerations for developing countries in the Uruguay Round negotiations", en *Trade in Services: Sectoral Issues*, *op. cit.*

¹³ C. FINDLAY y P. FORSYTH, "ASEAN interests in air transport services in the Uruguay Round", en *Services in Asia and the Pacific. Selected Papers*, Vol. I, UNCTAD 1990.

cala. En mercados nacionales pequeños, ello suele contravenir el propósito de estimular una mayor competitividad en dichas industrias como es el caso de los servicios básicos, las telecomunicaciones y otros. Al respecto conviene tener en cuenta los errores del pasado, donde la insuficiente competitividad de las actividades domésticas impidió que la industria nacional productora de mercancías llegara al estadio exportador. En consecuencia, debiera asignársele un papel importante en esta materia a la adecuada apertura a la competencia internacional para la prestación de diversos servicios.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta que el papel del Estado empresario ha sido fuertemente cuestionado en los más impensados lugares del planeta. Ello exige reexaminar el papel del Estado en la región como proveedor monopólico en una variada gama de actividades de servicios. Desde servicios básicos tales como las telecomunicaciones, la previsión social, la energía, la educación y la salud, pasando por las líneas aéreas y marítimas, los seguros, los bancos, e incluso los sistemas de distribución, todos tienen una alta ingerencia estatal en la mayoría de los países de la región. Parece conveniente reexaminar críticamente las ventajas y desventajas que surgen del pasado y evaluar los resultados en aquellos países de la región que han aplicado programas de privatización.

114

En muchos casos la prestación de servicios por parte del Estado responde al deseo de asegurar su mayor disponibilidad, a precios razonables y a amplios segmentos de la población. Sin embargo, hay sectores en que empresas de propiedad estatal compiten con el sector privado gracias a privilegios especiales o a subsidios. Por ejemplo, existe una alta concentración de bancos estatales en algunos países del ASEAN. Ello ha redundado en problemas de ineficiencia cuyo remedio involucraría una política más liberal en lo que respecta al ingreso de nuevos bancos a la industria. Por cierto que ello requeriría un adecuado fortalecimiento de las funciones de supervisión de la autoridad así como una mejora en las regulaciones prudenciales¹⁴.

El tema de las privatizaciones debe analizarse desde la perspectiva de fortalecer una mayor competencia dentro del sector doméstico de servicios. Ello implica otorgar los incentivos adecuados para la inversión y la creación de oportunidades para el desarrollo de la iniciativa privada. El Estado podría apoyar la adquisición de "expertise" en el extranjero, avalar créditos en aquellas firmas exitosas que requieren capital de trabajo adicional, reestructurar el sistema tributario para tomar en cuenta las necesidades particulares de la inversión en tecnologías de la información, etc.

¹⁴ M. GIBBS, M. HAYASHI y U. KUMAR, "Strengthening service sectors in Asia and the Pacific: An overview", en *Services in Asia and the Pacific: Selected Papers*, op. cit.

Capital Humano

No puede insistirse demasiado en las exigencias de calificación del capital humano que impone la modernización de una economía. Estas exigencias son probablemente más cruciales aún cuando se trata de servicios. Aquellos más modernos y dinámicos demandan una fuerza de trabajo de alta calidad y especialización. Los esquemas educacionales tradicionales rara vez responden a los desafíos del mercado laboral contemporáneo. La crisis educacional de América Latina es un tema altamente debatido en otras esferas, pero su significación debe también ser subrayada en este contexto.

La falta de personal especializado puede constituir un serio cuello de botella para el desarrollo de diversas actividades en la región. Con todo, América Latina cuenta con niveles relativamente aceptables de alfabetización que permitirían -mediante políticas adecuadas- aminorar las deficiencias en sectores tales como hotelería y servicios turísticos, servicios a las empresas tales como publicidad y auditoría, seguros y banca y especialmente en servicios relacionados con la computación. La experiencia de países como Singapur y en menor medida la República de Corea son en este sentido muy valiosas. La capacitación "en el trabajo" es algo que debe ser incentivado entre los propios empresarios.

En algunos casos se ha sugerido la creación de un salario mínimo profesional para los trabajadores manuales con el propósito de atraer y conservar la mano de obra, pues la rotación es muy alta y ello eleva los costos empresariales de capacitación¹⁵.

115

Mejorar la inserción de América Latina en la economía internacional de servicios

La reducción de la importancia económica de la región tiene su manifestación más clara en su pérdida de peso relativo en el comercio mundial a la que se aludió más arriba. Los esfuerzos que se desplieguen a nivel doméstico deben, necesariamente, complementarse con acciones coherentes y agresivas en el campo del comercio internacional. Dos grandes tareas se perciben como prioritarias en este sentido:

Diseño de una política comercial para los servicios

La mayoría de los países de la región tiene un régimen de comercio de servicios que ha ido gestándose a lo largo de los años, en forma desarticulada y parcial. Las

¹⁵ MANUEL LUNA GALDERÓN, "Servicios de limpieza de edificios en México", en *México: una economía de servicios*, op. cit.

exportaciones e importaciones responden a las más variadas señales, muchas veces contradictorias, que emanan de complejos y anticuados sistemas regulatorios, de instrumentos de comercio exterior inapropiados y de sistemas administrativos cuyos criterios y prácticas son muchas veces enteramente inadecuados para un buen funcionamiento de este comercio. Una manifestación de esta realidad radica en el hecho de que una parte importante de ese comercio opera en lo que podríamos llamar "la economía informal del comercio exterior", sus flujos son inadecuadamente registrados por la autoridad, los instrumentos de pagos internacionales son de dudosa fiabilidad, y los obstáculos internos y externos a dicho comercio son numerosos. Las presiones ejercidas por las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay han venido a echar luz sobre muchos de estos problemas, sin embargo el camino por recorrer es aún largo y complejo. Se hace necesario formular una política comercial de servicios que defina el nivel adecuado de liberalización de dicho comercio, conforme a sus propios requerimientos, y en la que se identifiquen los instrumentos apropiados que permitan implementarla exitosamente. Un elemento central para el éxito de un régimen de comercio para los servicios deberá ser su coherencia con los compromisos que eventualmente se adquieran a nivel multilateral (Ronda Uruguay) así como regional y bilateral (Iniciativa Bush, relaciones con otros bloques económicos o países individuales). Los espacios para un manejo libre e incondicionado de estas políticas están reduciéndose. Es por ello, que se debe ser aún más cuidadoso en la selección de opciones que en el pasado.

116

Las acciones más urgentes se refieren a la Ronda Uruguay. En esta materia parece importante considerar las siguientes: difusión de los contenidos del Acuerdo Marco sobre Servicios(AMS), contenido y significado comercial de los Anexos sectoriales, evaluación de las ventajas y desventajas de adherirse al AMS, modalidades de acceso para los países en desarrollo, inventario de obstáculos a las exportaciones e importaciones de servicios de la región, compromisos iniciales y elaboración de listas de concesiones, evaluación de los resultados de la incorporación al Acuerdo, selección de criterios y diseño de estrategias para la ampliación de los compromisos del AMS.

La promoción de exportaciones de servicios

La finalización de los Acuerdos de la Ronda Uruguay abrirá un escenario internacional en el campo de los servicios claramente distinto del que ha predominado en el pasado. Al multilateralizarse los compromisos de reducción de los obstáculos al comercio internacional de servicios se abren nuevas y grandes posibilidades para todos los interlocutores comerciales. Paralelamente aparecerán serios desafíos para muchas industrias que mantuvieron posiciones en mercados protegidos, descuidando a veces su preocupación por la eficiencia y mermando su agresividad para insertarse en los mercados externos.

La promoción de exportaciones de mercancías tiene una larga tradición en los

países de la región. Casi todos ellos cuentan con organismos públicos orientados a ese fin. Sus logros han sido variados pero ya nadie cuestiona la importancia de esas instituciones. Sus trabajos son apoyados por diversos organismos internacionales tales como el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT e incluso reciben aportes financieros de diversas fuentes internacionales. Desde esta perspectiva, las acciones en materia de servicios son inexistentes. Se conocen algunas iniciativas muy incipientes como las que ha desarrollado el INCOMEX en Colombia en apoyo de algunos sectores particulares o bien la acción que realizan algunos institutos especializados en sectores concretos como son las Oficinas Nacionales de Turismo. En consecuencia, puede concluirse que en lo que respecta a la organización de esquemas de promoción de exportaciones en servicios todo está por hacerse.

Un programa inicial destinado a llenar este vacío podría incluir dos grandes áreas de actividades:

a) Aspectos Generales:

Entre los aspectos generales resulta de interés destacar los siguientes:

i) *Descripción del escenario exportador*

Los diferentes diagnósticos nacionales sobre el sector servicios en América Latina han desarrollado preferentemente la situación de ese sector en el contexto de la economía doméstica. Se han examinado en detalle la composición de las actividades que componen el sector y se han hecho intentos por identificar los encadenamientos que unen a los servicios con el resto de las actividades económicas. Sobre la base de estadísticas muy precarias también se ha revisado el impacto aparente sobre comercio internacional de servicios en algunas partidas de la balanza de pagos.

Estas revisiones han sido muy parciales y normalmente se han centrado en estimaciones de los flujos de comercio transfronterizo de servicios. Existe un gran desconocimiento del comercio que pudiera producirse por otros modos de prestación internacional de servicios (particularmente por la vía del desplazamiento de personas o mediante el establecimiento de una presencia comercial en el país importador). Tampoco se ha hecho un buen relevamiento de las actividades de servicios que pueden hacer una contribución importante a la balanza de pagos de esos países ni de los obstáculos y condiciones que esas actividades enfrentan, tanto en el plano doméstico como internacional. También debieran explorarse las condiciones particulares del país que sean capaces de convertirse en fuente de ventajas competitivas para los servicios nacionales y del tipo de apoyo que será necesario instrumentar para potenciar esas oportunidades. De manera que esto pudiera ser resuelto por medio de la confección de diagnósticos en profundidad sobre la situación del escenario exportador de servicios en los países de la región.

ii) *Formulación de estrategias exportadoras*

Sobre la base de los diagnósticos se podrán preparar propuestas sobre estrategias exportadoras de servicios. Algunos países en desarrollo han llevado adelante esfuerzos exitosos en este sentido. Tal es el caso de Singapur, país que logró estructurar exitosamente una completa estrategia de exportación de servicios e incorporarla en forma integrada a sus planes de desarrollo nacional. Con una clara orientación hacia los mercados externos, ha desarrollado programas promocionales para servicios tan variados como *software*, servicios de traducciones, servicios portuarios, transporte aéreo, servicios de almacenaje, servicios profesionales, etc.¹⁶.

La implementación de una estrategia exportadora requiere del manejo de ciertos instrumentos básicos de política en la dirección adecuada. No siempre estos instrumentos son los que tradicionalmente se utilizan en la promoción de exportaciones de mercancías. Por ejemplo, las regulaciones en el mercado de trabajo pueden tener importantes efectos sobre la competitividad de ciertos servicios en el mercado internacional (líneas aéreas, por ejemplo). Asimismo, un entorno inflacionario también daña las posibilidades de desarrollar tanto la exportación de bienes como de servicios, haciendo impredecible la evolución futura del tipo de cambio real así como de los costes de los insumos tanto nacionales como importados. El manejo de los instrumentos fiscales, tanto en lo tributario como en lo referido a subsidios, puede ser determinante en abrir ciertos mercados que están claramente influidos por estas variables (los servicios de construcción). Iguales comentarios merecen el manejo de los instrumentos monetarios y crediticios, especialmente en lo relativo al financiamiento de exportaciones.

118

iii) *Requerimientos institucionales*

La puesta en práctica de una estrategia exportadora de servicios requerirá de un esfuerzo de las autoridades nacionales por adecuar el régimen institucional del país a fin de preparar a los órganos existentes o crear nuevas instituciones de modo tal, que queden claramente delimitadas las responsabilidades de los agentes encargados de su desarrollo.

Dichas instituciones debieran ser capaces de generar programas de apoyo más focalizados y de identificar las demandas específicas, en mercados particulares. Deben también proveer la información necesaria sobre los estándares internacionales, las técnicas de control de calidad, las exigencias para certificación de títulos y certificados así como diversas regulaciones que pueden afectar la prestación de servicios en mercados externos.

¹⁶ Véase, en particular, el documento "New Directions for the Singapur Economy".

El apoyo institucional podría ser complementado con incentivos financieros tanto a los operadores nacionales como a los extranjeros que se orienten a los mercados externos. Por ejemplo, Singapur provee rebajas tributarias para cubrir los costes de capacitación. Experiencias similares se han puesto en práctica en el caso de Chile. Singapur además otorga incentivos fiscales para el desarrollo de I&D en *software*, subsidios directos para la investigación y desarrollo y atractivas oficinas en el *Science and Technology Park*. India ha creado un sistema de zonas de exportación en que las empresas están liberadas de la mayoría de las regulaciones domésticas y en las que se estimula a empresas extranjeras para que participen con sus actividades. Filipinas tiene un generoso programa de incentivos fiscales gestionado por el *Board of Investments*, para promover las exportaciones tanto de empresas locales como extranjeras.

También se utilizan otras fórmulas promocionales como en el caso de Filipinas, en que diversas agencias gubernamentales, en conjunto con la Asociación Filipina de Software, organizan misiones de venta en otros países así como visitas de empresas extranjeras a Filipinas. Singapur aprovecha la promoción de sus productos de *software* en convenciones y exhibiciones organizadas localmente pero dirigidas a atraer a compradores extranjeros¹⁷.

Dado que muchas empresas de servicios en los países de la región son bastante pequeñas, éstas normalmente carecen de recursos para desarrollar políticas agresivas de comercialización. El arreglo institucional debe contemplar la creación de sistemas de apoyo en "un sólo punto" que además provean servicios de inteligencia comercial.

119

b) Producción y Comercialización Internacional de Servicios:

Un segundo conjunto de tareas puede ser agrupado en función de acciones concretas relativas a la producción y comercialización internacional de servicios. Entre éstas pueden seleccionarse con prioridad las siguientes:

i) *Desarrollo de la capacidad productiva doméstica*

Ya se ha mencionado la debilidad relativa de los sectores de servicios transables de la región en comparación con la capacidad que muestran las industrias de servicios de los países desarrollados. El nivel de desarrollo de las industrias domésticas latinoamericanas en estos campos es, cuando menos, incipiente si no inexistente. No obstante ello, existen experiencias alentadoras en las que ha sido posible desarrollar, no sólo una capacidad de atender los mercados nacionales en forma eficien-

¹⁷ THIERRY NOYELLE, "Computer software and computer services in five Asian countries", en *Services in Asia and the Pacific*, *op. cit.*

te, sino también de acceder a los mercados internacionales con marcado éxito. Tal ha sido el caso de la industria de la construcción de Corea, Brasil y Yugoslavia. Similares experiencias se han observado en la producción y exportación de *software* de la India, en el aprovechamiento del turismo en países como Tailandia, México y Filipinas y en la producción y exportación de teleseries en los casos de Brasil, Venezuela y México.

En todos estos casos ha habido un manifiesto esfuerzo por parte de los sectores público y privado nacionales por modernizar y revitalizar una capacidad productiva doméstica sólida. En muchos de estos casos se ha partido de un examen de los recursos con que se cuenta y se han diseñado políticas de asociación con empresas extranjeras que han permitido imprimir un avance considerable a la calidad de los servicios generados.

Tales políticas debieran orientarse a fortalecer la competitividad y eficiencia de los sectores de servicios mediante una mayor competencia a nivel doméstico, lo que a su vez capacitará a las empresas nacionales para competir con grandes transnacionales en el mercado internacional. La políticas debieran diseñarse de manera tal que aseguren que los productores domésticos obtengan el mayor beneficio posible de la presencia de empresas extranjeras en sus mercados. Vale decir, promover la transferencia de tecnología, la capacitación, el acceso a los canales de distribución y a las redes de información de que disponen los proveedores extranjeros, así como el acceso a sus propios mercados de origen como compensación por el beneficio de operar en los mercados de países en desarrollo.

120

ii) *Desarrollo de nuevos servicios*

A partir de actividades o servicios tradicionales es posible desarrollar nuevos servicios basados en el conocimiento y la experiencia acumulados. Ello permite acceder al mercado internacional con nuevos servicios destinados a satisfacer los requerimientos de nichos muy precisos del mercado en los cuales se acrecientan las posibilidades de éxito. Países con tradición en la explotación minera han logrado desarrollar la exportación de servicios vinculados a esa actividad. Tal es el caso de las exportaciones de servicios de ingeniería de minas, perforación de pozos de petróleo, identificación y cuantificación de yacimientos, etc. Lo mismo ocurre con la agricultura, en donde también ha sido posible alcanzar un alto grado de especialización y de eficiencia en servicios como el manejo de suelos, control de calidad, almacenamiento y empaque, manejo de predios, etc. Todos estos servicios se hacen cada día más transables y se abren, en consecuencia, interesantes perspectivas para desarrollarlos con éxito en los mercados internacionales.

Otro elemento que debe ser capitalizado es la dotación de personal calificado en ciertos campos, los bajos costes de mano de obra y logísticos, para desarrollar pequeñas empresas orientadas a los mercados externos. El procesamiento de datos a

distancia ("keypunching") se ha desarrollado con éxito en Barbados, la República de Corea y Filipinas. El desarrollo de *software* para la exportación es una industria importante para la India donde las órdenes de trabajo y los productos a la medida son transmitidos electrónicamente a Europa a fin de acortar el tiempo de entrega. La creación de "zonas francas para telecomunicaciones" o telepuertos pueden ser alternativas atractivas para países pequeños que deseen beneficiarse del creciente mercado internacional de servicios de datos. Tales telepuertos se localizan generalmente en áreas próximas a satélites haciendo innecesaria la conexión con inadecuadas redes domésticas¹⁸.

iii) Selección de modos de prestación internacional

Los modos de prestación internacional de servicios pueden ser muy variados. A diferencia de las mercancías donde el comercio solo puede materializarse mediante la venta transfronteriza de los bienes, en el caso de los servicios las modalidades de prestación se multiplican. Los países de menor desarrollo encontrarán ciertas limitaciones para expandir su comercio de servicios por algunos de esos modos en razón del alto coste financiero que ellos conllevan. Tal puede ser el caso de la prestación a través del establecimiento de una presencia comercial que va generalmente asociado a empresas de gran tamaño. Sin embargo existen modos alternativos que pueden ser desarrollados, en especial aquel comercio que se establece en función del desplazamiento de personas o a través de la prestación trasfronteriza (merced a las redes internacionales de telecomunicaciones). Debieran examinarse las posibilidades de desarrollar los distintos modos de prestación en función de los mercados de servicios concretos que deban enfrentarse y de los obstáculos que existan para ellos.

121

Un modo de prestación internacional de servicios que requiere especial atención en el caso de los países en desarrollo se refiere a la movilidad internacional de mano de obra. En general los países en desarrollo son exportadores netos de mano de obra de baja calificación e importadores netos de mano de obra calificada (ejecutivos, profesionales, etc). De allí que la liberalización del comercio de servicios en el contexto del AMS debe dar cabida plena a este potencial exportador de los países en desarrollo. América Latina parece tener potencial para exportar ambos tipos de mano de obra, calificada y sin calificación, tanto a países desarrollados como a otras regiones en desarrollo. Tal como lo han experimentado los países del ASEAN, servicios tales como telecomunicaciones, diseño, ingeniería y construcción, transporte, servicios profesionales y otros pueden ser exportados con éxito si se liberalizan los movimientos internacionales del personal requerido¹⁹.

¹⁸ R. PIPE, "Telecommunication services...", *op. cit.*

¹⁹ PANG ENG FONG y LINDA LOW, "Labour Mobility, Trade in Services and the Uruguay Round", en *Services in Asia and the Pacific*, Vol. 1, *op. cit.*

iv) *Diseño de estrategias de comercialización internacional*

Al igual que se diseñan campañas para la comercialización internacional de productos, también los servicios requieren de un cuidadoso diseño estratégico en ese sentido. Se hacen necesarias entonces estrategias específicas para determinados servicios y para determinados mercados. La importancia de este aspecto debe ser subrayada. La competitividad de un servicio depende de una multiplicidad de factores desde la calidad misma del servicio, a la fiabilidad de los proveedores, su estabilidad en el tiempo, su precio, su imagen y toda una serie de factores intangibles que variarán de uno a otro servicio. Todos estos elementos deben ser claramente identificados e incorporados a la estrategia de comercialización internacional.

v) *Desarrollo de redes de información y canales de distribución internacionales*

El éxito o el fracaso de una estrategia exportadora de servicios depende en buena medida de la capacidad de los proveedores de servicios para acceder a las redes de información y a los canales de distribución adecuados. Este punto ha sido reconocido en el AMS y se han adoptado provisiones para facilitar el desarrollo y el acceso a éstos por parte de los países en desarrollo.

El carácter intangible de muchos servicios hace que éste sea un tema crucial. Sin un acceso adecuado a ciertas redes de información especiales resulta imposible desarrollar y prestar determinados servicios a escala internacional. Este caso se ilustra gráficamente refiriéndose a las serias controversias que han motivado las prácticas restrictivas derivadas del manejo de los llamados *Computer Reservation Systems (CRS's)* y sus implicaciones en relación a las posibilidades de competir equitativamente en campos tales como el transporte aéreo de pasajeros, hotelería, alquiler de automóviles y otros.

vi) *Aprovechamiento y desarrollo de la capacidad exportadora regional y subregional*

Otro punto que no debiera descuidarse es el del aprovechamiento de la capacidad exportadora regional y subregional de ciertos servicios. En muchas actividades será difícil alcanzar un tamaño de operaciones a nivel nacional compatible con los requerimientos de economías de escala e incluso de ámbito (*scope*) que son necesarias para acceder a los mercados internacionales. En tales casos debiera potenciarse la vertiente que ofrecen los consorcios multinacionales compuestos por empresas de países de la región. Esta modalidad de "multinacionales regionales" puede ser un interesante vehículo para ingresar en mercados internacionales tales como el transporte aéreo y marítimo, la construcción, los seguros, la banca, el cine y otros.

En este sentido es importante destacar que en Octubre de 1989 doce países de América Latina firmaron el Acuerdo Latinoamericano de Integración Cinematográfica. Sus objetivos eran los de ayudar a enfrentar los problemas de producción, distribución y exhibición de material filmico en forma conjunta. Iniciativas en el mis-

mo sentido han sido adoptadas por países desarrollados. En Octubre de 1989, el Consejo de las Comunidades Europeas adoptó una directiva para implementar la Convención Europea para la Televisión Transfronteras. Dicha Convención prevé asignar unos 276 millones de dólares como dinero "semilla" para el desarrollo de proyectos audiovisuales. Esta cantidad supera en siete veces los fondos disponibles en la actualidad. En el caso de Asia también se estudia la creación de un fondo administrado por ESCAP para el desarrollo de la actividad fílmica en esa región.

De igual importancia son los aspectos relativos al acceso a los canales de distribución para ciertos servicios. Los obstáculos que existan en esta esfera pueden menoscabar seriamente las posibilidades de materializar la conquista de mercados externos. Por ejemplo, la venta internacional de *software* está muy atada a los canales de distribución que poseen los grandes fabricantes de equipos de computación. Muchas veces esta situación impide el acceso a dichas redes para productores de *software* independientes de esas grandes corporaciones. La cooperación regional puede ser un instrumento importante para la creación de nuevos canales de distribución independientes, tarea que sería impensable desde la perspectiva de firmas individuales basadas en países en desarrollo.

Comercio e Integración Regional

Uno de los aspectos más controvertidos y que ha adquirido una importancia capital en las reflexiones sobre el futuro del comercio mundial es su tendencia creciente hacia la regionalización y su hipotético resquebrajamiento en bloques.

La agudización de dichas tendencias en los próximos años podría tener efectos muy nocivos para América Latina y otros países en desarrollo que se encuentran en pleno proceso de apertura no negociada a los mercados internacionales.

En este contexto **Parvin Alizadeh**, **Stephany Griffith-Jones** y **Manuel Agosin** valoran las consecuencias que previsiblemente tendrá la culminación de la integración europea para los países en desarrollo y presentan una serie de posibles respuestas estratégicas por parte de éstos.

Eduardo Gitli y **Gunilla Ryd**, por su parte, estudian las perspectivas de la integración latinoamericana en el nuevo marco de relaciones hemisféricas planteado por la Iniciativa Bush.

Parvin Alizadeh
Stephany Griffith-Jones,
con Manuel R. Agosin (*)

La Integración Europea y sus Consecuencias para los Países en Desarrollo. Algunas Sugerencias de Respuestas Estratégicas

Las Nuevas Políticas Comerciales en Europa

La transformación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en un verdadero mercado común en el cual los bienes, servicios y factores de producción podrán moverse libremente está en curso. Las negociaciones entre la CEE y los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) para la formación de un Área Económica Europea (AEE) se encuentran en sus etapas finales. Actualmente, la AELC y la CEE constituyen un área de libre comercio en bienes manufacturados. El acuerdo de libre comercio constituido entre la AELC y la CEE en 1973 ha reducido significativamente los aranceles y ha abolido la mayor parte de las restricciones cuantitativas al comercio de manufacturas entre ambos grupos de países. Aun cuando los contenidos precisos de los acuerdos sobre el AEE no han sido definidos, su objetivo es extender las disposiciones del Mercado Único Europeo (MUE) a los países de la AELC, asegurando el libre movimiento de bienes, servicios, personas y capital a través de la CEE y los países de la AELC. Se espera que el AEE se constituirá al mismo tiempo que culmina la configuración del MUE (1 de enero de 1993).

127

(*) Trabajo original 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). Si bien la autoría fundamental del trabajo corresponde a las dos personas citadas en primer lugar, MANUEL R. AGOSIN, realizó diversas aportaciones a la redacción definitiva del artículo, así como a algunos de los cálculos incluidos en el mismo. Los autores quieren hacer constar su agradecimiento a JUDITA STOUROCOVA, Subdirectora del Instituto de Investigación sobre Relaciones Económicas Exteriores, por las valiosas informaciones estadísticas facilitadas, así como a SHEILA PAGE, CHRIS STEVENS y MICHAEL DAVENPORT por sus sugerencias y aportaciones. A DIANA TUSSIE, GARY C. HUFBAUER y VICENTE DONOSO por sus estimulantes comentarios a lo largo del Seminario, y a PETER WILKS por su ayuda en el trabajo de computación. Original en inglés, traducido por CARLOS TALAVERA WILLIAMS y revisado en la redacción de la revista.

El acuerdo sobre el AEE podría ocasionar grandes beneficios a los países de la AELC. La extensión del actual acuerdo de libre comercio entre la CEE y la AELC, cubriendo ámbitos diferentes a los aranceles y cuotas (por ejemplo, la armonización de las normas técnicas, las políticas de competencia y la liberalización de los contratos públicos), esencialmente sobre la base de las normas de la CEE, prevendrá la erosión de la competitividad de las firmas de la AELC en la CEE que podría, de otra manera, resultar a consecuencia del programa de 1992. Más aún, el AEE dará a las compañías de servicios de la AELC acceso al mercado de la CEE. Sin embargo, está siendo más y más evidente que la creación de un AEE ocasionará una considerable pérdida de autonomía para los países de la AELC, sin otorgarles los beneficios plenos de formar parte de la CEE y la capacidad para influir en la evolución de sus políticas básicas. En parte por estos motivos, Austria y Suecia han solicitado pasar a ser miembros de la CEE y, probablemente, otros países sigan su ejemplo en el futuro próximo.

Las restricciones a las exportaciones de los países de Europa Oriental a Europa Occidental han disminuido. Más aún, tres países de Europa Oriental (Checoslovaquia, Hungría y Polonia) están ahora negociando acuerdos con la CEE que extenderían gradualmente su acceso al MUE a lo largo de un período de diez años. Los acuerdos también contemplan, para esos tres países, la posibilidad, en última instancia, de llegar a ser miembros de la CEE. Los detalles precisos de estos acuerdos aún están por definir. Los vínculos también se están estrechando entre los países de Europa Central y Oriental (ECyO) y los países de la AELC. En las postrimerías de 1990 los países de la AELC por un lado y Checoslovaquia, Hungría y Polonia por el otro, iniciaron negociaciones orientadas a la firma de acuerdos de libre comercio. Tanto los acuerdos de libre comercio con los países de la AELC como los acuerdos de asociación con la CEE son asimétricos, en el sentido que la liberalización del comercio y la remoción de obstáculos serán recíprocas, pero con distinto calendario.

En este trabajo examinaremos las consecuencias que tendrá para los países en desarrollo (PED) una Europa ampliada y más integrada. Sugerimos, además, respuestas estratégicas para los PED ante la creación del Mercado Unico Europeo de 1992 y del espacio económico europeo ampliado.

Como se indica en el siguiente epígrafe, estimamos que el MUE inducirá un incremento en las exportaciones desde los PED en su conjunto a la CEE de alrededor de 10 mil millones de dólares, magnitud equivalente al 7 por 100 de sus exportaciones a ese mercado en 1988. Entre los países que más se beneficiarían de este crecimiento del comercio estarían los exportadores de petróleo de Asia Occidental y los exportadores de manufacturas del Sudeste Asiático. El efecto neto de creación de comercio para América Latina y los países ACP es relativamente modesto. Los efectos del MUE sobre las exportaciones de los PED serán, en general, tangibles pero modestos, suponiendo que la actual política comercial de la CEE hacia los países no miembros permanezca inalterada.

En este sentido hay poca claridad sobre cómo se manejarán las restricciones nacionales en la Comunidad post-1992. El uso creciente de las restricciones cuantitativas por parte de los países miembros de la Comunidad es motivo de preocupación en los PED.

Los efectos de creación y desviación de comercio sobre los PED, como resultado de la formación del Area Económica Europea (que llevará a una mayor integración entre AELC y CEE), serán limitadas.

Las consecuencias de una mayor integración de Europa Central y Oriental con el resto de países europeos, son muy difíciles de evaluar dada la envergadura de los cambios en esos países. Sin embargo, parece poco probable que las exportaciones de manufacturas de los PED vayan a experimentar una mayor competencia en los mercados de Europa Occidental en el *corto plazo* a causa de las limitaciones de oferta de los países de ECyO. Pero la competencia será *potencialmente* mayor para los países Asiáticos de reciente industrialización y para el Brasil. En el largo plazo, si el crecimiento económico y la estabilidad política se consolidan en los países de ECyO, su acceso preferencial y cercanía física a Europa Occidental podría conducir a una mayor competencia con los PED. Por otro lado, los países de ECyO podrían también convertirse en un mercado dinámico para los productos de los PED, ya sea en forma directa o indirecta (en este último caso a través de una mayor demanda de bienes de capital procedentes de los países desarrollados, aumentando así la demanda, y posiblemente también los precios, de los productos básicos).

129

Los PED necesitan definir respuestas estratégicas a los cambios que acontecen en Europa para asegurarse de que sus estrategias de crecimiento, basadas en la exportación, sean viables como resultado de mercados abiertos para sus productos de exportación. Se sugieren variadas respuestas a acciones tales como *anti-dumping*, incluyendo *lobbying*, y acciones paralelas de contra-presiones. Es importante destacar que tales acciones han sido utilizadas por los PED asiáticos en el pasado. Otras respuestas estratégicas incluyen estar informados e invertir (si es necesario) en sectores donde la CEE está elaborando nuevas normas armonizadas como parte del programa para 1992, obteniendo de esa manera un acceso directo al mercado comunitario. Este tipo de estrategia ya está siendo puesta en práctica en países con bases tecnológicas más desarrolladas, como es el caso de Corea del Sur y Brasil.

Impacto sobre los Países en Desarrollo

Las tendencias señaladas más arriba sugieren que, durante la década de los noventa, surgirá un mercado esencialmente integrado, cubriendo una gran parte de Europa, con consecuencias enormes sobre el resto del mundo. El comercio entre los PED y Europa muy probablemente se verá afectado. Además, los distintos grupos

de países en desarrollo serán afectados de manera diferente dependiendo, no sólo de la composición de sus exportaciones a Europa, sino también de la posición que éstos puedan negociar en la escala europea de preferencias.

La mayor parte de los efectos a corto y medio plazo sobre los PED serán resultantes del crecimiento de la demanda y de la evolución de las condiciones de acceso a la CEE. La extensión del programa de 1992 a los países de la AELC tendrá menores consecuencias para los socios comerciales no europeos puesto que la AELC representa un mercado mucho más pequeño que la CEE (Cuadro 1). El mercado de la CEE es crucial tanto para la AELC como para los países de la CEE (ya que éste absorbe el 60 por 100 de las exportaciones de la CEE y alrededor del 55 por 100 de las exportaciones de los países de la AELC); por otra parte, los países de la AELC constituyen un mercado comparativamente marginal, no sólo para la CEE, sino también para sus propias exportaciones. Los efectos de la integración europea sobre Europa Oriental serán de largo plazo, sobre todo porque la actual dislocación económica en esos países impide aumentos sensibles en sus importaciones. El establecimiento de relaciones comerciales preferenciales con los países de Europa Occidental podría, a largo plazo, contribuir a una recuperación en Europa Oriental y en la medida en que esto ocurra, la demanda de bebidas tropicales, materias primas, manufacturas simples y equipo de capital aumentaría. Si las políticas comerciales comunitarias hacia los socios no europeos se mantienen abiertas, los PED podrían, eventualmente, encontrarse en buena posición para incrementar sus exportaciones a Europa Oriental.

130

La mayor parte del interés actual en la integración europea se concentra en la culminación del Mercado Unico Europeo. Se espera que el MUE tenga impactos comparativamente rápidos sobre los países en desarrollo. De hecho, muchos de los efectos pueden haber ocurrido ya¹. La mayor parte de las propuestas de la Comisión de la CEE al Consejo sobre nuevas normativas de la CEE, o las modificaciones a las ya existentes, han sido ya adoptadas y las empresas dentro de la Comunidad han actuado ya en anticipación a 1992. Una señal cierta es la ola de fusiones y *take-overs*, con el propósito de racionalizar la producción, que ha barrido Europa desde el lanzamiento del programa MUE en 1985. Ha habido también un incremento notable en la inversión doméstica y extranjera en la CEE, en parte inducida por el MUE. Tales tendencias continuarán, quizá más rápidamente, quizá más lentamente. Otras consecuencias se manifestarán a largo plazo y dependerán, *inter alia*, de cómo evolucionen las políticas comerciales europeas en respuesta a las presiones por el ajuste.

¹ Ver DAVENPORT, M. y PAGE, S. (1991): *Europe: 1992 and the Developing Countries*. Londres, Overseas Development Institute, pp. 1-5.

CUADRO 1
PARTICIPACION DE VARIOS SOCIOS EN EL COMERCIO DE LA AELC
Y LA CEE (1988)

	Comercio AELC		Comercio CEE	
	Importaciones de	Exportaciones a	Importaciones de	Exportaciones a
CEE	61,3	55,9	58,1	59,5
AELC	13,1	14,1	9,7	10,6
Estados Unidos	5,8	7,4	7,3	7,9
Japón	5,6	2,5	4,5	1,8
Otros países desarrollados	0,3	2,6	5,2	5,4
Países en desarrollo	9,4	12,1	12,5	12,5
Europa Oriental	4,5	5,4	2,7	2,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (miles de millones de \$ USA)	184,5	177,3	1.070,4	1.052,9

FUENTE: EFTA (1988): *Trade 1988*. Ginebra, diciembre. Eurostat, 1989 y UNCTAD (1989): *Handbook of International Trade and Development Statistics*.

131

Es de esperar que el MUE tenga tanto efectos de creación como de desviación de comercio sobre los PED². Los incrementos de renta en la Comunidad, resultado del MUE, aumentarán la demanda de importaciones procedentes de los PED. Tales son los efectos de creación de comercio. Por otra parte, la esencia del programa es la reducción de costes dentro de la Comunidad debido al aumento de la competencia (por ejemplo, a través de la apertura de la contratación pública) y por la reducción de las actuales barreras nacionales al comercio (como los controles aduaneros o la eliminación de las diferencias en normas técnicas). En el largo plazo, se espera que la creación de un mercado unificado induzca economías de escala significativas. La reducción de los costes de producción en la Comunidad reorientará la demanda hacia los productores de la CEE, en detrimento de las importaciones. Tales son los efectos de desviación de comercio.

² El significado de los términos "creación de comercio" y "desviación de comercio" usados aquí (y en mucha de la literatura reciente sobre el MUE) difiere del usado en la literatura sobre las uniones aduaneras. En esta última, la creación de comercio se define como la reorientación inducida por las uniones desde el consumo de productos domésticos al consumo de importaciones procedentes de otros miembros y la desviación de comercio es la reorientación, inducida por las uniones, de la demanda de productos procedentes de fuera de la unión hacia productos de más alto coste originados dentro de la unión. Aquí los términos se usarán para reflejar los impactos positivos ("creación de comercio") y negativos ("desviación de comercio") en las exportaciones a la CEE de países no miembros de ésta.

Otra de las consecuencias del MUE podría ser una tasa de inversión más elevada y un flujo intensificado de innovaciones, tanto en los procesos de producción como en los productos; si esto fuere así, el completar el mercado interno conduciría no solamente a un aumento en el nivel sino también en la tasa de crecimiento de la renta de la CEE³. En tal caso, tanto los efectos de creación como de desviación de comercio serían proporcionalmente mayores. La magnitud de tales efectos es, sin embargo, difícil de estimar.

En productos primarios, la Comunidad es importadora neta de la mayoría de productos no alimenticios y, en el caso agrícola, protege su producción doméstica a través de la Política Agrícola Común. Por consiguiente, una reducción de costes en estos sectores será, probablemente, insignificante, no previéndose la aparición de efectos de desviación de comercio asociados al programa de 1992. Por otro lado, la demanda de productos primarios exportados por los PED aumentará conjuntamente con los ingresos de la CEE, aunque a un ritmo más lento, puesto que la elasticidad renta de la demanda para la mayoría de materias primas es menor que uno. La excepción es el petróleo, un producto para el cual la elasticidad renta de la demanda es relativamente alta.

Aun cuando las mejoras en eficiencia serán probablemente significativas en varias industrias de servicios, éstas tendrán un impacto muy pequeño en los PED puesto que éstos no son grandes exportadores de servicios (exceptuando el turismo) a la CEE. *En las manufacturas, los efectos de la desviación de comercio sobre las exportaciones de los PED podrían ser significativos.* Dentro de la manufactura, los sectores que probablemente experimentarán las mayores ganancias en eficiencia del MUE son aquéllos particularmente afectados por la actual segmentación de la CEE en mercados nacionales. Estos son los sectores productores de equipos de oficina, bienes eléctricos, vehículos automotores, equipos de telecomunicaciones, productos químicos y farmacéuticos y maquinaria. Tales sectores, a su vez, son probablemente los que muestran el mayor potencial para las economías de escala. La perspectiva para los aumentos de eficiencia es modesta en los sectores tradicionales que representan el grueso de las exportaciones de bienes manufacturados de los PED (por ejemplo, los textiles, ropa, calzado, cueros, hierro y acero, productos de corcho). Algunos de estos sectores han atravesado ya procesos severos de ajuste estructural en la Comunidad. Más aún, el acceso al mercado de la CEE está fuertemente restringido por el Acuerdo Multifibras (AMF) en el caso de los textiles y confección, y por los acuerdos voluntarios de limitación de exportaciones (AVLE) en el caso del hierro y el acero. La evolución de las importaciones a la CEE en estos sectores dependerá más de los resultados de la Ronda Uruguay que de los efectos del MUE.

³ Ver BALDWIN, R. (1989): "The Growth Effects of 1992", *Economic Policy*, Núm. 9, octubre.

En particular, la gradual eliminación del AMF tendría efectos considerablemente más poderosos sobre las exportaciones de los PED que el MUE.

Al mismo tiempo, los efectos de creación de comercio serán también significativos en las manufacturas, puesto que las elasticidades renta de la demanda son, en promedio, mayores que para los productos primarios. Tanto la elasticidad renta como los impactos de desviación de comercio están relacionados positivamente con el grado de sofisticación tecnológica de los sectores afectados.

Para estimar los efectos netos de creación de comercio sobre distintos grupos de países en desarrollo, se ha asumido que el MUE causaría un aumento del 5 por 100 en la renta global de la CEE, lo cual representa aproximadamente el punto medio del rango estimado por la Comunidad misma (4,3 a 6,4 por 100)⁴. Además, se han calculado las elasticidades renta de la demanda de importaciones procedentes de los PED⁵ y se usaron los efectos de desviación sectorial de comercio estimados por la Comunidad (véase el Cuadro 2 para una selección de resultados). Puesto que los efectos del programa de 1992 pueden haber comenzado a manifestarse alrededor de 1988-1989, la creación neta de comercio se estima sobre la base de las exportaciones de los PED a la CEE durante 1988.

Para los PED en su totalidad, el MUE podría inducir un aumento en las exportaciones a la CEE de aproximadamente 10 mil millones de dólares, magnitud equivalente al 7 por 100 de sus exportaciones en 1988 (Cuadro 3). Los países sujetos a mayores beneficios son tanto los exportadores de petróleo de Asia Occidental y Africa del Norte como las economías del Sudeste Asiático, que representan a los principales PED proveedores de manufacturas de alta tecnología a la CEE. El efecto neto de creación de comercio estimado para el resto de los países de Africa, el Caribe y el Pacífico (ACP), así como para los latinoamericanos es considerablemente más modesto en proporción a sus exportaciones actuales a la CEE.

Las cifras agregadas, cuya magnitud absoluta podría parecer grande deben ser puestas en perspectiva. Durante el período 1985-1989, las exportaciones de los PED a la CEE crecieron a una tasa anual del 8 por 100 en términos de volumen. Por consiguiente, el impulso estimado de 7 por 100 resultante del MUE representa un promedio de aproximadamente un año de crecimiento y es considerablemente menor que el año pico de crecimiento máximo de las exportaciones durante la década pasada (10 por 100 en 1988).

⁴ CECCHINI, P. *et al* (1989): *The European Challenge*. Aldershot: Wildwood House, p. 84.

⁵ Las elasticidades renta se obtuvieron a través de la estimación de la demanda para funciones de importación (niveles SITC de uno y dos dígitos), haciendo regresiones de las importaciones de la CEE de productos de países en desarrollo sobre la renta de la CEE y los precios de las importaciones de países en desarrollo relativos a un deflactor compuesto para la CEE. Nuestra metodología, basada en una sola ecuación de demanda (asumiendo por ende una oferta infinitamente elástica) podría sobreestimar un tanto las elasticidades renta.

CUADRO 2
 EFECTOS NETOS DE CREACION DE COMERCIO DEL M.U.E. EN LAS
 EXPORTACIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN SECTORES
 SELECCIONADOS

(Porcentaje de las exportaciones a la CEE durante 1988)

Sectores	Elasticidades ingreso de importaciones de la CEE de países en desarrollo	Efectos de creación de comercio	Efectos de desviación de comercio	Efectos netos de creación de comercio
Alimentos, bebidas y tabaco	1,1	5,5	—	5,5
Materias primas no combustibles	0,6	3,0	—	3,0
Combustibles	1,9	9,5	—	9,5
Manufacturas:	3,5	17,5	-10,0	7,5
Productos químicos	4,6	23,0	-12,9	10,1
Cuero y calzado	3,7	18,5	-7,9	10,6
Hule	5,9	29,5	-13,1	16,4
Papel y cartón	7,4	37,0	-9,5	27,5
Textiles y ropa	2,5	12,5	-7,1	5,4
Manufacturas metálicas	3,4	17,0	-16,0	1,0
Muebles	4,9	24,5	-12,0	12,5
Maquinaria eléctrica	7,7	38,5	-11,8	26,7
Vehículos automotores	5,7	28,5	-11,2	17,3
Equipos de oficina y procesamiento de datos	9,5	47,5	-8,8	38,7

FUENTE: Para las elasticidades renta, véase el texto. EEC Commission (1988): "The Economics of 1992", *European Economy*, Núm. 35, marzo. Apéndices A5 y A6.

El MUE podría tener otros efectos favorables aunque más difícilmente cuantificables. Los términos de intercambio para los exportadores de productos primarios están sujetos a mejoras a consecuencia del MUE. Esto es debido a que la demanda de bienes primarios aumentará con el aumento de la renta en la CEE y, permaneciendo constante todo lo demás, los precios de los productos primarios aumentarán; simultáneamente, los precios de las manufacturas exportadas por la CEE disminuirán. Más aún, la eliminación de las cuotas nacionales para las importaciones de textiles y confección (aun cuando sean reemplazadas por sus equivalentes de la CEE) resultaría en una mayor utilización de las cuotas del AMF por los países exportadores que actualmente se encuentran limitados por la aplicación de cuotas nacionales. Los impuestos indirectos sobre bebidas tropicales se armonizarán y reducirán, lo

CUADRO 3
EFFECTOS NETOS DE CREACION DE COMERCIO DEL M.U.E. EN LAS
EXPORTACIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO
(Millones de dólares USA)

	Productos primarios	Combustibles	Manufacturas	Total	Porcentaje de las exportaciones 1988 a CEE
Todos los países en desarrollo ^a	1.923	3.306	4.920	10.149	6,9
Africa, Caribe y Pacífico	491	443	85	1.019	5,2
Mediterráneo ^b	225	694	754	1.673	6,4
Sudeste Asiático ^c	226	—	2.587	2.853	6,8
América Latina	894	261	404	1.559	5,4
Asia Occidental ^d	24	1.346	177	1.547	9,1

FUENTE: Estadísticas de comercio de Naciones Unidas y cálculos de los autores.

(a) Los totales incluyen países no listados.

(b) Argelia, Chipre, Egipto, Líbano, Malta, Marruecos, Siria, Túnez, Turquía, Yugoslavia.

(c) Hong Kong, Indonesia, Malasia, Filipinas, República de Corea, Singapur, Taiwan, Tailandia.

(d) Bahrain, Irán, Iraq, Kuwait, Omán, Arabia Saudita.

135

que tendrá un efecto positivo para los PED. Tales impactos positivos no han sido incluidos en las estimaciones del Cuadro 3.

Por otra parte, los efectos de desviación de comercio del MUE pueden haber sido subestimados. El impacto de las economías de escala no ha sido incluido en los efectos de desviación de comercio. Si existen economías de escala importantes que aprovechar, sus efectos en la competitividad de las firmas de la CEE podría ser considerable y el desplazamiento de suministros de fuera de la Comunidad podría ser mucho mayor que el asumido aquí. El programa de 1992 está siendo puesto en vigor simultáneamente con la integración a la CEE de los países ibéricos, que estarán pasando por las etapas de zona de libre comercio, unión aduanera y mercado común más rápidamente que los miembros más antiguos de la CEE. Además, España y Portugal están en competencia más directa con las importaciones de los PED que los otros países de la Comunidad⁶. Por consiguiente, el potencial para la desviación de comercio es grande.

⁶ DAVENPORT, M. y PAGE, S., *op.cit.*, p. 21.

Otros impactos del MUE podrían reorientar la demanda de importaciones de un grupo de países en desarrollo a otros. La eliminación de las restricciones nacionales al comercio sería perjudicial para los productores de los países ACP y de los territorios de ultramar de la CEE que actualmente gozan de acceso preferencial a países específicos de la CEE en productos como bananos, ron y azúcar. La eliminación de las cuotas nacionales estará probablemente acompañada por una reorientación de la demanda hacia suministradores de más bajo coste entre los PED que ahora afrontan limitaciones comerciales nacionales.

Con todo, los efectos del MUE sobre las exportaciones de los PED serán probablemente tangibles y positivos, pero relativamente pequeños, asumiendo que la política comercial de la CEE hacia no-miembros se mantenga inalterada. La evolución de la política hacia los países no-miembros será un determinante fundamental del tamaño, e inclusive del signo, de sus efectos sobre los PED⁷. En relación con esto, el manejo futuro de las restricciones cuantitativas nacionales (RCs) —si éstas serán simplemente eliminadas o si serán reemplazadas por RCs de la Comunidad y cuán restrictivas serán éstas últimas— será crucial.

Actualmente existen dos tipos de RCs nacionales: aquéllas que afectan a productos hortícolas y pesqueros aplicadas principalmente por Francia, Italia, Grecia y Bélgica/Luxemburgo sobre importaciones de países como México, Argentina, Chile, Brasil, Egipto, Kenya, Israel, Costa de Marfil, Mauritania, Fiji, Tailandia, Marruecos, Chipre y Cuba; y aquéllas aplicadas bajo el artículo 115 del Tratado de Roma por varios países de la CEE, principalmente sobre las economías en desarrollo más industrializadas de Asia y sobre China, cubriendo sobre todo calzado y productos electrónicos de consumo.

No está claro como serán manejadas estas restricciones en la CEE post-1992. La solución óptima sería su eliminación, mas tal resultado es incierto, particularmente en el actual ambiente comercial. En relación a esto, el mayor uso que se ha venido haciendo de los AVLE a través de la Comunidad en sectores donde existen fuertes resistencias al ajuste y el resurgimiento de acciones *anti-dumping* son causas de preocupación seria. El GATT observa que la CEE figura entre los usuarios más intensivos de medidas *anti-dumping* a nivel mundial⁸. La tentación de utilizar los AVLE y las acciones *anti-dumping* para traspasar a los socios comerciales los costes del ajuste al MUE deberá ser fuertemente resistida.

Como Davenport y Page (op.cit.) y otros han demostrado, el número de acciones *anti-dumping* de la CEE ha aumentado significativamente en años recientes, su-

⁷ Ver UNCTAD: *Trade and Development Report*, 1990, pp. 80-85 y *Trade and Development Report*, 1989, pp. 70-71.

⁸ Ver, por ejemplo, FINANCIAL TIMES: *World Trade News*, 17 de abril de 1991, p. 6.

giriendo que el horizonte 1992 puede haber provocado ya la intensificación del uso de este instrumento por la Comunidad. A principios de la década de los ochenta las acciones contra firmas afectaron principalmente a países latinoamericanos; a finales de los ochenta, tales acciones han estado concentradas en productos de alta tecnología, exportados principalmente por los países asiáticos de industrialización reciente (NICs).

La extensión del MUE a los países de la AELC podría tener algunos impactos de desviación de comercio en los PED, puesto que un acuerdo sobre el AEE extendería los beneficios de reducción de costes del programa a los productores de manufacturas de la AELC. Cualquier desviación de comercio que ocurra recaerá sobre todo en los países desarrollados no europeos, que son los competidores más grandes de la AELC en la CEE. Solamente un número reducido de PED solapan sus exportaciones a la CEE con las de los países de la AELC. Los sectores en los cuales podría haber efectos de desviación de comercio para los PED son los del hierro y acero, manufacturas metálicas y maquinaria eléctrica. Sin embargo es probable que estos efectos sean pequeños. En relación a la creación de comercio en la AELC misma, aun cuando la renta en ésta se vea incrementada por la integración europea, el pequeño tamaño de su mercado sugiere que el impacto comercial positivo sobre los PED no tendrá grandes consecuencias.

Los efectos de la extensión de la integración europea a Europa Central y Oriental se sentirán al incrementarse el comercio con Europa Occidental. Los flujos comerciales entre Europa Occidental y los países de Europa Oriental son ya importantes, al detentar la primera región aproximadamente el 90 por 100 de las exportaciones a las economías de mercado desarrolladas de la segunda durante los últimos años de la década de los ochenta⁹. Además, desde el comienzo de 1990, las exportaciones de ECyO a Europa Occidental han aumentado pronunciadamente y se espera que éstas continúen expandiéndose a buen ritmo durante los noventa.

Actualmente no existe una evaluación completa del impacto de las recientes medidas de liberalización comercial a favor de los países de Europa del Este. Algunas estimaciones preliminares muestran la existencia de algunas ventajas, si bien éstas no parecen ser muy significativas. Se estima que el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la CEE representa una ganancia potencial de unos 100 millones de Ecus para Hungría y Polonia conjuntamente. Los aranceles aplicados a sus productos industriales (actualmente en el rango de 8-22 por 100) serán suspendidos totalmente. El valor de las concesiones en textiles realizadas por la Comunidad se estima aproximadamente en 80 millones de Ecus para Polonia y 50 millones de Ecus para Hungría. Para Hungría solamente, se ha estimado que las concesiones

⁹ Fuente: ONU: "Boletín Mensual". Varias ediciones.

de la CEE en productos industriales podrían significar unos 60-80 millones de dólares anuales en ingresos por exportación. Más ampliamente, algunos economistas húngaros han atribuido aproximadamente un tercio de su rápido aumento de exportaciones a la CEE durante la primera mitad de 1990 a la liberalización comercial de la Comunidad Europea¹⁰.

En el corto y medio plazo, sin embargo, la respuesta de las exportaciones de Europa Oriental a las preferencias recientemente concedidas y a los vínculos más estrechos con los países de Europa Occidental que se desarrollarán en los noventa, estarán severamente limitadas por impedimentos en la oferta. Por consiguiente, es poco probable que las exportaciones de manufacturas de los PED encuentren competencia significativa de Europa Oriental en los mercados de Europa Occidental durante algún tiempo. Sin embargo, el acceso selectivo preferencial que la CEE está empezando a dar a Europa Oriental en productos restringidos (agrícolas, acero y especialmente en calzado) podría conducir a alguna desviación de comercio para los PED.

En el corto y medio plazo, los riesgos de desviación de comercio estarán ligados a las similitudes en la estructura de las exportaciones. Una primera aproximación a este asunto clasifica a los países de acuerdo con la similitud respecto de los países de ECyO en la estructura de sus exportaciones a la CEE (Cuadro 4). Es tranquilizante notar que los países de ECyO compiten en los mercados de la CEE *principalmente entre sí, y mucho menos con los PED, haciéndolo básicamente con los países asiáticos de industrialización reciente y con China*. El único país latinoamericano que presenta una similitud significativa con las exportaciones de ECyO a la CEE es *Brasil*, que es el único PED para el cual Checoslovaquia es un competidor importante y que tiene entre sus competidores también a Polonia, Hungría, Rumanía y la URSS.

Para ofrecer información más detallada, hemos examinado los 46 productos más importantes importados por la CEE (en niveles superiores a los 70 millones de dólares USA) de ECyO y examinamos sus competidores principales entre los PED durante 1989. Brasil surge de nuevo como el país que más tiene que temer la competencia potencial en 10 ítems (incluyendo vehículos automotores, productos de hierro laminado, aluminio no forjado, hidrocarburos cíclicos, pulpa química de madera, calzado, productos semielaborados de hierro y acero, hierro en lingotes y cojinetes). Otros países en desarrollo que parecen sufrir una competencia notable son Turquía (en 6 productos), Taiwan (5 productos), Corea del Sur (4 productos) y Hong Kong (4 productos). Otros países aparecen mucho menos afectados como, por ejemplo, México, que sufre competencia sólo con 2 productos (productos semielaborados de hierro y acero y polímeros de cloruro).

¹⁰ Presentación de B. KADAR, Ministro de Comercio Exterior, en CEE: *Simposio de Reformas en las Relaciones Económicas Exteriores de Europa Oriental y la Unión Soviética*, Ginebra, 29 de agosto al 2 de septiembre de 1990.

CUADRO 4
RANKING DE PAISES DE ACUERDO A LA SIMILITUD DE SUS
EXPORTACIONES A LA CEE CON LAS DE LOS PAISES DE EUROPA
ORIENTAL

Unión Soviética	Polonia	Rumanía	Checoslovaquia	Hungría	Bulgaria
Canadá	Hungría	Hungría	Polonia	Yugoslavia	Hungría
Checoslovaquia	Checoslovaq.	Polonia	Hungría	Polonia	Checoslovaquia
Suecia	Rumanía	Yugoslavia	Austria	Rumanía	Yugoslavia
<i>Brasil</i>	Yugoslavia	Italia	Italia	Checoslovaquia	Polonia
Sudáfrica	Austria	Checoslovaquia	Bélgica	Austria	Rumanía
Finlandia	Italia	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	<i>Venezuela</i>
<i>Chile</i>	Bulgaria	Portugal	Yugoslavia	Italia	Sudáfrica
Ghana	<i>Brasil</i>	Austria	<i>Brasil</i>	Dinamarca	Austria
Polonia	Bélgica	China	Suecia	Suiza	Italia
C. de Marfil	Portugal	Tailandia	Francia	Holanda	Bélgica
Francia	España	Grecia	Holanda	Bélgica	Grecia
Israel	Francia	Turquía	Rumanía	Turquía	<i>Brasil</i>
Gran Bretaña	Suecia	Corea	Suiza	China	Otros Europa
Bélgica	Corea	Bélgica	Noruega	Grecia	<i>Colombia</i>
Noruega	Dinamarca	Túnez	España	Francia	China
España	Noruega	España	Dinamarca	Portugal	Suiza
Holanda	China	Taiwan	Gran Bretaña	Corea	Francia
<i>México</i>	Holanda	Dinamarca	URSS	Gran Bretaña	Turquía
Australia	Finlandia	<i>Brasil</i>	Finlandia	Israel	Argelia
<i>Venezuela</i>	Taiwan	Francia	RDA	España	Dinamarca

139

FUENTE: MÖBIUS y SCHUMACHER: "Eastern Europe and the EC, Trade Relations and Trade Policy with Regard to Industrial Products", DIW Berlín, octubre de 1990.

A largo plazo, el acceso preferencial a los mercados de Europa Occidental combinado con las ventajas de cercanía física, podría causar un impacto favorable en las inversiones extranjeras orientadas a la exportación en sectores en los cuales los países de ECyO tienen ventajas comparativas. Los niveles altos de educación en estos países junto con sus bajos salarios, sugieren que eventualmente podrían ganar competitividad en manufacturas intensivas en tecnología y en algunos servicios modernos.

Las compañías extranjeras ya han expresado interés en invertir en Checoslovaquia, Hungría y Polonia. Hasta la fecha, los flujos de inversión han sido pequeños pero se espera que éstos crezcan de forma relativamente rápida, en la medida en que algunos de los obstáculos a la inversión privada, como la incertidumbre sobre los derechos de propiedad, se remuevan, siempre y cuando se consiga la estabilidad

política y macroeconómica en estos países. Se han producido algunas inversiones extranjeras de considerable cuantía en Checoslovaquia y Hungría, fundamentalmente en sectores de alta tecnología y automóviles, teniendo principalmente en mira los mercados de Europa Occidental, especialmente en el contexto de 1992 y un espacio europeo más amplio. En otros mercados, la posibilidad de que las exportaciones de los PED sean desplazadas por flujos de inversión extranjera directa a ECyO es más remota.

En lo referente a la inversión extranjera directa, pueden obtenerse efectos positivos de vínculos fortalecidos entre el Sur y el Este que supongan beneficios mutuos. La inversión extranjera directa de ECyO hacia los PED ha estado creciendo en años recientes; más aún, las oportunidades de comercio e inversión que proporcionan los cambios en Europa Oriental y la Unión Soviética han estimulado la inversión de los PED.

En el comercio mismo, los cambios revolucionarios que han ocurrido en ECyO pueden ofrecer nuevas oportunidades comerciales para los PED, particularmente si las reformas económicas en esos países son exitosas y conducen a un crecimiento sostenido (lo cual aún no puede darse por hecho) y si los empresarios y gobiernos de los PED, así como las instituciones internacionales, hacen esfuerzos especiales para identificar rápidamente las oportunidades de mercado, promover la demanda de exportaciones de los países en desarrollo, establecer nuevos vínculos comerciales y explorar o desarrollar fuentes de financiación comercial.

140

De permanecer la estructura actual de los vínculos comerciales entre los PED y los países de ECyO, la demanda de productos procedentes de los primeros (y, especialmente, de América Latina) aumentará, principalmente en alimentos, bebidas y tabaco. Esto podría ser particularmente cierto para productos tropicales no esenciales (por ejemplo, frutas tropicales, café y té) pero también para otros productos alimenticios (por ejemplo, vegetales y mariscos) en los cuales existe un gran margen de demanda insatisfecha en ECyO, y para los cuales, por consiguiente, las elasticidades renta son mucho mayores que en otros países, por ejemplo, en Europa Occidental. Sin embargo, esto supone asumir que los países de ECyO tendrán suficientes divisas extranjeras para financiar mayores importaciones de bienes de consumo.

Sin embargo, en la medida en que los países de ECyO empiecen a incrementar su producción industrial, demandarán más materias primas, parte importante de las cuales procederán de los PED. Más aún, si asumimos que el proceso de reforma en ECyO estará acompañado de una reestructuración importante en la industria y en otras esferas, parece entonces probable que exista un importante incremento en las importaciones de maquinaria, equipo de transporte y telecomunicaciones, principalmente de los PED (siempre y cuando haya suficientes divisas extranjeras generadas domésticamente, o externas, para financiarlas); es también probable que la mayor parte de tales nuevas importaciones serán provistas por las economías desarrolladas

de mercado, con una proporción probablemente procedente de los NICs. Aunque es poco probable que los otros PED se beneficien en forma directa de tales oportunidades (aun cuando, si se realizan esfuerzos importantes, podrían generarse beneficios en sectores específicos), éstos bien podrían beneficiarse indirectamente de tal tendencia, debido a una mayor demanda (y precios más altos que los que existirían de otra forma) de sus materias primas (por ejemplo, cobre, aluminio, etc.) utilizadas para producir la maquinaria, equipo de transporte y telecomunicaciones. Estos beneficios indirectos potenciales derivados de una inversión incrementada en ECyO podrían, incluso, ser el efecto más importante en los flujos comerciales de los PED.

Más aún, en la medida en que la reestructuración industrial en ECyO resulte en el cierre de fábricas o plantas internacionalmente no competitivas, por ejemplo, en sectores tradicionales como el acero, hierro y carbón, podría aparecer una cierta demanda insatisfecha en esos países, que podría satisfacerse con exportaciones de los PED.

Respuestas Estratégicas Disponibles para los PED

Antes de sugerir respuestas estratégicas para los PED ante la creación del MUE de 1992 y de un espacio europeo más amplio, es importante hacer explícitos algunos aspectos clave de los complejos y rápidos cambios que están ocurriendo en la CEE.

141

Los PED ya han sufrido los efectos problemáticos de las negociaciones de la Ronda Uruguay, que se deben en parte al hecho de que la atención de la Comunidad ha estado embargada en asuntos relativos al horizonte 1992, con mucha menos atención dedicada a asuntos multilaterales; los PED han sufrido dado su claro interés en adelantar la liberalización comercial a través de la Ronda Uruguay. La coincidencia de los preparativos para 1992 con la Ronda Uruguay ha tenido, sin embargo, algunos efectos positivos; como Davenport y Page (op.cit) señalan, la simultaneidad de ambos procesos ha inhibido a la CEE de la toma de acciones proteccionistas, asociadas a 1992, en textiles y confección y probablemente en bananos y calzado. Además, algunas preocupaciones sobre el uso, por parte de la Comunidad, de medidas *anti-dumping* (ver arriba), que aparecía aumentado en los preparativos para 1992, condujo a un grupo de PED, encabezados por Hong Kong, a formar un grupo en el GATT para intentar transformar medidas arbitrarias y sesgadas de la CEE, tales como el *anti-dumping*.

A pesar de que el Mercado Unico Europeo de la CEE tiene muchos efectos positivos potenciales tanto para los PED como para el proceso del GATT (como la introducción de nuevas áreas de competencia) existe la preocupación de que la nece-

sidad de hacer que 1992 funcione más eficazmente podría conducir a la CEE a extender tanto los límites de protección como los de las negociaciones. La posición y peso relativo de la CEE en la economía mundial se verá aumentada por los vínculos más estrechos con la AELC (a través de la creación de un espacio económico europeo) y por la integración o semi-integración de Europa Central y Oriental.

Con respecto a los efectos de desviación de comercio resultantes de la creación del MUE, parecería deseable para los PED (o para los organismos ocupados de su acceso al comercio) el evaluar, *ex-post*, la magnitud de estos efectos; esto podría servir de base para valorar posibles compensaciones de la CEE por tal desviación.

Parece existir una legítima preocupación de que el sistema comercial internacional se verá crecientemente dominado por la cooperación entre un grupo de tres participantes, la gran Europa, EE.UU. y Japón. Un ejemplo claro de cómo la CEE ha empezado a usar su poder aumentado se ve reflejado en sus *demandas de reciprocidad* (de parte de las economías desarrolladas y en desarrollo) *a cambio de un acceso continuo a sus mercados*, posición incongruente con el principio de nación más favorecida. En efecto, el Acta Unica Europea no reafirmó la obligación, presente en el Tratado fundacional de la CE, de promover el comercio entre la CEE y terceros países; por el contrario, la Comisión argumenta que terceros países no deberían beneficiarse de las ventajas de un mercado más amplio después de 1992 *si éstos no hacen concesiones*. Una ilustración de cómo la CEE podría potencialmente usar el "principio de reciprocidad" como un elemento de negociación está dada por la sumisión en julio de 1989 de la Comunidad al Grupo de Negociación sobre Textiles y Confección del GATT; aquí la CEE *se establece a sí misma* (y no a un árbitro multilateral) como juez del acceso que ofrecen otros países a sus productos y refiere tal acceso no sólo a los productos textiles y confección sino a todos los mercados.

Parecería importante que los PED, posiblemente en alianza con países desarrollados, *ejerzan presiones* en primera instancia a la CEE para que ésta abandone la reciprocidad del contexto del Mercado Unico y retorne al principio del Tratado de la CEE; se podría además ejercer presión a través de foros multilaterales, particularmente a través del GATT.

Los PED, y América Latina en particular, tienen que enfatizar, en estas y otras negociaciones, los grandes cambios que han ejecutado en años recientes, abriendo sus economías al comercio y promoviendo el crecimiento orientado a la exportación; tales esfuerzos *pueden sólo ser fructíferos si los mercados de los países desarrollados mantienen o incrementan su apertura*. Más aún, los PED deben señalar el hecho que los cambios institucionales que resultan del MUE y la gran Europa, como el crecimiento de las barreras no-arancelarias (particularmente en la CEE), plantean nuevas formas de riesgos proteccionistas para éstos, que deberían ser to-

mados en cuenta en la formulación de la política comercial europea. Mientras esto no ocurra, cualquier demanda de reciprocidad por parte de la CEE no estará justificada¹¹.

Los PED, sus gobiernos y sus empresarios (así como las organizaciones regionales que los representan), deben ser conscientes de que para que el proceso de apertura y liberalización de sus economías sea *exitoso* se requiere *no sólo* abrir los mercados propios sino, además, e igualmente importante, negociar simultáneamente, de forma efectiva y firme (en todo foro internacional apropiado, y bilateralmente) para que las economías desarrolladas *mantengan sus mercados abiertos a las exportaciones*. A este respecto, existen lecciones interesantes que aprender de los países asiáticos que no sólo han abierto sus economías (aun cuando frecuentemente lo han hecho en una forma selectiva), sino que también han sido muy exitosos en las medidas complementarias clave a negociar para mantener el acceso a los mercados de sus exportaciones y en burlar las barreras que no lograron fueran eliminadas. En efecto, como plantearemos luego, el uso del *anti-dumping* por los PED —aparentemente un mecanismo potencialmente proteccionista— puede paradójicamente ser un recurso valioso de *última instancia* que los PED podrían usar para ayudar a mantener *los mercados de los países desarrollados abiertos* a sus exportaciones. Se ha sugerido¹² en este contexto que Australia, el país con el más alto nivel de protección entre los países de la OCDE, ha mantenido niveles arancelarios más elevados que lo deseado para utilizarlos como una herramienta para abrir el acceso a los mercados agrícolas.

Una forma concreta en la cual la aproximación a 1992 ha intensificado el proteccionismo de facto por parte de la Comunidad Europea es a través del uso creciente de acciones *anti-dumping* que la Comunidad ejerce sin requerir legislaciones nacionales o atraer mucha atención pública. Es importante que los PED sean conscientes del rango de acciones que pueden tomar para contrarrestar tales limitaciones en su acceso a los mercados y que elijan las más apropiadas.

La primera respuesta a acciones tales como el *anti-dumping* es el fuerte apoyo a la discusión y clarificación de tal asunto *a nivel general* en el GATT, fortaleciendo el grupo encabezado por Hong Kong. Más generalmente, en este y otros asuntos de acceso a mercados, los PED deberían procurar el apoyo activo de instituciones internacionales (como el GATT y el Banco Mundial) que fomentan el libre comercio; en particular, instituciones como el Banco Mundial —que han hecho tanto para estimular la apertura unilateral de las economías de los PED— deberían ser igual-

¹¹ Agradecemos a GARY HUFBAUER y VICENTE DONOSO sus valiosas sugerencias sobre este punto.

¹² Véase TUSSIE, D. (1991): "Trade Bargaining: A Survey of the Issues and Framework for Research". FLACSO, Buenos Aires, enero.

mente activas en la ayuda al acceso a mercados libres para los PED. El GATT, que ha empezado a producir excelentes evaluaciones sobre políticas comerciales a través de su Mecanismo de Revisión de Políticas, debería usar tales informes activamente como una palanca de presión para que los países desarrollados reduzcan la protección.

Una segunda posible respuesta es el uso de la publicidad y la búsqueda de apoyo de la opinión pública (por ejemplo, movilizándolo a las ONG's europeas) para combatir cualquier limitación específica al acceso a mercados. Bangladesh usó exitosamente tales tácticas de presión hace un par de años para detener una limitación a su acceso al mercado del Reino Unido¹³. Dichas presiones pueden enfocarse hacia cómo la protección puede dañar al país exportador (o a grupos particulares —por ejemplo, los pobres— en éste) y/o apuntar a los intereses del consumidor (y sus organizaciones) mostrando cómo la protección puede perjudicar a los consumidores de la CEE vía precios más elevados. Las acciones de este tipo requieren de *lobbies* profesionales basados en Bruselas y Ginebra, así como del uso más activo del personal de las embajadas para estos y otros propósitos relacionados. Se pueden aprender lecciones importantes en el campo comercial de la experiencia de *lobbying* del Japón y de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático; el uso de la presión como medio para alcanzar objetivos de política está también bien desarrollado en los EE.UU., donde se contratan ex-funcionarios del gobierno de alto nivel (con buen acceso a los políticos) para tales propósitos.

144

Una tercera posibilidad implica acciones usando asuntos paralelos (vía persuasión o amenaza), de una magnitud aproximadamente equivalente. El tipo de acciones de contra-presión que pueden ser tomadas son: la amenaza de prohibir importaciones de empresas influyentes en la CEE (que posteriormente presionará por el acceso al mercado en beneficio del país en desarrollo con la Comisión, para asegurar su propio acceso al mercado), la amenaza de limitar más generalmente los productos de la CEE y el uso de la amenaza de acción *anti-dumping* de parte de los PED.

Los países asiáticos parecen tener una trayectoria exitosa en este tipo de acciones. Por ejemplo, Tailandia afrontó, a principios de los ochenta, la posibilidad de una restricción de su cuota de yuca, una de sus exportaciones importantes, en la CEE; amenazó con reducir inmediatamente sus importaciones por la misma cantidad de la limitación adicional que sus exportaciones confrontarían. Como consecuencia de esta amenaza, la CEE retiró la reducción en la cuota inmediatamente. Tácticas similares fueron usadas por Indonesia y Malasia para bloquear las restricciones a sus exportaciones. Incluso algunos países, como Tailandia, usan la aproba-

¹³ Material de entrevista.

ción o renovación de licencias clave para inversores extranjeros en sus países para solicitar concesiones a cambio, lo que en algunos casos implica presiones a favor del país en asuntos comerciales¹⁴.

Finalmente, los PED pueden también usar acciones *anti-dumping*, en parte para contrarrestar el *dumping* genuino, pero incluso como un elemento de negociación para prevenir o lograr el retiro de acciones *anti-dumping* en su contra. Corea del Sur aplicó por vez primera, en abril de 1991, aranceles *anti-dumping*.

Es importante enfatizar, sea para potenciales acciones *anti-dumping* por los PED, o para ayudar a combatir tales prácticas, que las acciones *anti-dumping* de la CEE están basadas en estimaciones un tanto extrañas; Davenport¹⁵ informa que el 94 por 100 de los casos contra los PED fueron investigados en base a "precios contruidos", en lugar de estimar los costes de producción, como se indica en las reglas del GATT. Más aún, la responsabilidad de demostrar que el perjuicio ha sido causado por otros factores recae sobre el exportador. Este procedimiento hace fácil demostrar el *anti-dumping*.

Naturalmente, los casos de *anti-dumping* deberán ser cuidadosamente seleccionados por los PED para lograr hacer creíbles las amenazas y también para evitar una pérdida significativa de comercio barato. Más ampliamente, los instrumentos *anti-dumping* tendrán que ser usados de forma selectiva y claramente dirigida para evitar cualquier riesgo de que éstos generen confrontaciones indeseables con socios comerciales poderosos.

145

Otra línea de acción que pueden adoptar los PED para confrontar el *anti-dumping*, o acciones proteccionistas similares, es pelear el caso específico en el GATT; esto podría ser muy problemático, puesto que la naturaleza del procedimiento podría, en algunos casos, implicar el riesgo de bancarrota para la firma exportadora.

La opción final es que la firma exportadora ofrezca compromisos sobre precios y volúmenes de exportación, en cuyo caso la Comisión Europea —después de realizar consultas— podría abandonar la acción. Lo importante de enfatizar es que ésta es *sólo una de varias posibles reacciones distintas*, y que sólo debería escogerse si es la más conveniente al *exportador o país* en vías de desarrollo.

En estos como en otros asuntos referentes a aspectos más amplios de la política comercial de la CEE, es esencial para los PED tener información detallada, oportuna y a tiempo. Sería conveniente que los PED (individualmente o en grupos) con-

¹⁴ Material de entrevista

¹⁵ DAVENPORT, M.: "The Charybdis of Anti-Dumping: A New Form of EC Industrial Policy?", *RIIA Discussion Paper*, Núm. 22, Londres.

tratasen abogados y otros especialistas, como economistas, capaces de analizar las directrices de la CEE cuando éstas están siendo preparadas y mientras atraviesan los procedimientos legales de la CEE, para detectar efectos potencialmente problemáticos. Si tal influencia potencialmente negativa se detecta, los PED deben presionar rápidamente para intentar cambiar las cláusulas problemáticas.

En este contexto, es importante conocer bien el proceso a través del cual las directrices de la CEE son aprobadas. Existen varias etapas. En primer lugar, la Comisión propone una directriz al Consejo de Ministros; las directrices modificadas son presentadas al Parlamento Europeo; una vez aprobadas en el Parlamento, las directrices van a los Parlamentos nacionales para ratificarse. Es también posible presentar apelaciones a la Corte Europea de Justicia.

Además de negociar para asegurarse acceso a los mercados abiertos, los PED deben también actuar a un nivel más técnico para garantizar que sus productos *cumplan las normas armonizadas* que están siendo adoptadas como parte del programa de 1992. Tales normas técnicas armonizadas, que crean serios problemas de información incluso para los productores europeos más avanzados, son particularmente problemáticas para los países pequeños, para los cuales los costes fijos de información son relativamente más elevados en proporción a los flujos comerciales actuales o potenciales. Por lo tanto, un primer esfuerzo estratégico debe ser la adquisición de la información pertinente sobre nuevas normas; esto puede ser realizado por los PED a un nivel nacional o regional.

146

Davenport y Page (op.cit.) señalan que los principales sectores donde las normas técnicas armonizadas pueden crear problemas para los exportadores de los PED son los de plantas y flores (que requerirán "pasaportes de plantas" y/o inspección pre-exportación), carnes, y especialmente el pescado y sus conservas; referente a los últimos, la Comisión puede establecer una lista de plantas procesadoras y buques-fábrica autorizados para exportar a la Comunidad. La satisfacción de las nuevas reglas puede requerir una inversión considerable y oportuna en la mejora de plantas de tratamiento de efluentes. Más aún, es importante usar las relaciones públicas para asegurar a los países europeos y las autoridades relevantes la calidad de los productos de los PED.

El MUE provocará no sólo cambios en los flujos comerciales, sino también en los flujos financieros, incluida la ayuda económica. Los cambios en ECyO están conduciendo a un aumento importante en la ayuda económica de la CEE a esa región; más aún, el proceso de reestructuración que acompañará a 1992 podría conducir a un incremento en los fondos de ayuda a las regiones más pobres de la CEE. Ambas tendencias bien podrían llevar a un retroceso de los flujos de asistencia económica de la CEE a los PED. Estos deberán, naturalmente, presionar para mantener los niveles de ayuda económica; podrían además presionar por un cambio, lógico en el contexto de 1992, para que la ayuda económica vinculada a compras en el

país donante sea reemplazada por ayuda vinculada a compras en toda la Comunidad. Como ha señalado Stevens¹⁶ el gobierno holandés ya ha aceptado este principio, indicando que permitirá a compañías de otros estados miembros licitar en sus contratos de ayuda, siempre y cuando los otros estados miembros tengan niveles de ayuda, en proporción al PIB, tan altos como el holandés.

Si los niveles de ayuda económica de la Comunidad a los PED (y a regiones específicas) hubiesen de decaer, el argumento a favor de la desvinculación de la ayuda sería particularmente fuerte. Para todos los PED, esto podría tener un efecto potencialmente grande; éstos podrían ganar hasta 2,5 millones de dólares USA por la desvinculación de la ayuda bilateral de los países de la CEE. Aunque esto tendría un efecto comparativamente limitado sobre los países más grandes y ricos, podría beneficiar a algunos de los más pequeños y pobres. Para estos últimos, este es, por lo tanto, un elemento importante de consideración en las negociaciones con la CEE. Sin embargo, el asunto necesitaría ser cuidadosamente negociado, para que la desvinculación (a nivel de la Comunidad) de la ayuda bilateral no conduzca a una reducción de la misma; la lógica del argumento debería estar basada en que tales cambios en la política de ayuda sean claramente congruentes con la transición a un mercado interno unificado.

Junto con la búsqueda de una mejora en el poder de negociación en asuntos relativos a las políticas comerciales, los PED deberían también perseguir un acceso más directo al mercado de la CEE a través de la inversión directa extranjera. En efecto, varios PED con una base tecnológica e infraestructura industrial comparativamente desarrollada, se han convertido ya en inversores en la CEE. Brasil, por ejemplo, es uno de los mayores inversores extranjeros en la economía portuguesa, con inversiones conjuntas en industrias como la construcción, petroquímica, calzado y textiles. Algunas compañías de la India están también entrando en la Comunidad Europea, particularmente en el sector de la ingeniería. Empresas de Corea del Sur como *Samsung*, *Goldstar* y *Daellioo* han establecido plantas en la CEE para mejor servir el mercado. La provincia china de Taiwan ha estado construyendo sus vínculos comerciales con Europa para reducir su dependencia de los EE.UU. No sólo se han estimulado misiones comerciales a la CEE sino que los productores taiwaneses de bienes electrónicos y confección han establecido plantas en la Comunidad Europea. Las empresas fabricantes de juguetes y textiles de Hong Kong también han adquirido plantas en la CEE. El gobierno de Singapur ha dado un fuerte apoyo a la inversión extranjera de sus compañías, particularmente en forma conjunta con empresas extranjeras.

Desde luego, no todos los PED tienen la capacidad tecnológica o la disponibili-

¹⁶ STEVENS, C. (1990): "The Impact of Europe 1992 on the South", *Multilateralism in Question. IDS Bulletin*, enero.

dad de divisas extranjeras para montar plantas en el mercado de la CEE. Sin embargo, tal como hemos argumentado, existe un número de opciones de políticas que los PED pueden explorar para mejorar su acceso al mercado de la CEE. La opción de política variará entre país y país, dependiendo de las peculiaridades de los PED individuales así como de las especificaciones de sus relaciones comerciales con la CEE.

Eduardo Gitli
Gunilla Ryd(*)

La Integración Latinoamericana frente a la Iniciativa de las Américas()**

Introducción

La iniciativa "Empresa para las Américas", propuesta por el presidente George Bush el 27 de junio de 1990, fue resultado de una amplia revisión de la política económica estadounidense para América Latina y el Caribe.

Esta revisión destaca por vez primera a las *concesiones recíprocas* como un elemento central para las relaciones de integración de los países de la región con Estados Unidos. Más aún, la Iniciativa agrega un nuevo elemento al replanteamiento que se venía haciendo desde hace varios años acerca de las formas de integración de los países del área, tanto a la economía mundial como dentro de la región¹.

149

Un conjunto importante de países de la región (pero de poco peso en las exportaciones totales) tenían acceso mejorado al mercado estadounidense a través de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe desde 1984. Varios países andinos estaban solicitando facilidades especiales desde 1989 para compensar el descenso de los precios del café y como contribución de los países desarrollados al combate contra la producción de drogas. Simultáneamente, México y Estados Unidos firmaban en 1987 un acuerdo marco que cuatro años más tarde les permitiría entablar formalmente negociaciones tendentes a lograr un tratado de libre comercio.

(*) Asesor Técnico Principal UNCTAD/PNUD/MEDE, Managua y Funcionaria de UNCTAD en Ginebra, respectivamente. Las opiniones vertidas son a título personal y no comprometen a ninguna de las instituciones para las cuales trabajan los autores.

(**) Este ensayo tiene una vasta deuda con los participantes 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), donde fue discutida una versión anterior. En especial agradecemos los detallados comentarios de MANUEL AGOSIN.

¹ Conviene recordar que el reconocimiento por parte de Estados Unidos de la validez de la integración latinoamericana como parte de una estrategia de desarrollo no se produce sino hasta 1966 y obtiene su primera aprobación formal de ayuda (aunque luego muy disminuida) en el discurso del presidente JOHNSON en Punta del Este el 13 de abril de 1967 (GRUNWALD, 1978). Con posterioridad, la actitud sería más bien de indiferencia.

La Iniciativa contiene tres grandes aspectos bastante relacionados entre sí: comercio, deuda e inversiones. En lo que sigue, nos concentraremos fundamentalmente en los aspectos comerciales². En estos últimos, la Iniciativa contiene una gran propuesta estratégica de largo plazo y dos propuestas tácticas de corto plazo.

El objetivo *estratégico* declarado por el presidente Bush consiste en establecer una zona de libre comercio "que abarque todo el hemisferio". Aquí existen dos puntos que es necesario destacar.

En primer lugar, el anuncio del presidente Bush acerca de que está dispuesto a entrar en acuerdos de libre comercio con otros mercados de América Latina y el Caribe, "en particular con grupos de países que se hayan asociado con propósitos de liberalización comercial". Esta actitud, que podría ser vista como un respaldo a los procesos de integración económica, resulta en primera instancia controvertida al negociar separadamente con México. Aunque la negociación con México ha sido generalmente aceptada en virtud de su condición especial de mantener tres mil kilómetros de frontera común y más de dos tercios de su comercio con Estados Unidos, ella arrojó al principio un mensaje poco claro acerca de las condiciones en que Estados Unidos negociaría con el resto de los países de la región, sobre lo cual volveremos más adelante.

150

Segundo, a diferencia de otros esquemas de concesión unilateral de preferencias ya existentes, como el de la Cuenca del Caribe o el que se está proponiendo para algunos países andinos, los países interesados deberán abrir sus mercados en compensación por las concesiones estadounidenses. Por lo tanto, se deberá replantear la profundidad de los mecanismos de integración ya existentes entre los países de América Latina y el Caribe.

El Departamento del Tesoro aclaró que los acuerdos de libre comercio contendrán disposiciones sobre eliminación gradual de aranceles aduaneros; eliminación de los obstáculos no arancelarios, tales como cuotas de importación, licencias y barreras técnicas al comercio; el establecimiento de protección clara y cumplimiento obligatorio de los derechos de propiedad intelectual; reglas para mejorar y ampliar el libre flujo de bienes, servicios e inversiones entre los países; y procedimientos imparciales y rápidos para resolver las disputas.

Las propuestas de *corto plazo* son básicamente dos. La primera es la firma de "acuerdos marco" donde se sienten las bases sobre las cuales se habrá de negociar

² En lo concerniente a la *deuda*, la Iniciativa simplemente retoma el PLAN BRADY, agregándole una reducción de las deudas gubernamentales (que no superan los 12 mil millones de dólares) y la creación de un fondo para reducción de la deuda con el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. En lo concerniente a *inversiones* se establecerá un fondo de apoyo en el BID para aportar hasta 300 millones de dólares anuales en forma de asignaciones no reembolsables, con un monto además, de 1.500 millones de dólares. Este fondo sería constituido en partes iguales por Estados Unidos, la CEE y Japón. Se contempla la creación de otros fondos, cuyos montos aún no están claramente definidos (véase GITU, 1991).

en el futuro. Estos acuerdos no son más que declaraciones de intención (en el pasado se les solía llamar de "cooperación y amistad") creando consejos bilaterales que luego discuten diversos asuntos concretos en base a agendas cambiantes. Hacia mediados de 1991 se habían firmado acuerdos de este tipo con México, Bolivia (ambos previos a la Iniciativa), Colombia, Ecuador, Chile, Honduras, Costa Rica, Venezuela, El Salvador, Perú, MERCOSUR, Nicaragua, Panamá y CARICOM. No en todos los acuerdos marco hay referencias directas a la firma de un tratado de libre comercio, pero están todos abiertos para incluir el tema en las agendas de discusiones. De hecho, Estados Unidos está esperando que existan avances sustanciales en las negociaciones conducentes al acuerdo con México para plantearse alguna iniciativa concreta similar con otro país o grupo de países de la región, sobre lo cual volveremos más adelante.

La segunda propuesta de corto plazo se refiere a la cooperación en la última etapa de la Ronda Uruguay para lograr su éxito de acuerdo con los objetivos estadounidenses, es decir, fortalecer las disposiciones del GATT y extenderlas a nuevas áreas. En contraparte, Estados Unidos promoverá reducciones arancelarias más fuertes en productos de especial interés para América Latina.

Para evaluar las propuestas que han sido descritas más arriba en relación a su impacto sobre la integración regional deberemos sentar las bases sobre las cuales se efectuará la evaluación: esto es, ponernos de acuerdo sobre las tendencias y el estado actual de los procesos de integración en la región.

151

Integración Económica y Sustitución de Importaciones

La integración latinoamericana surgió como consecuencia asociada a los planteamientos de la sustitución de importaciones. La estrategia de la sustitución supone que, para muchas de las industrias consideradas individualmente, ésta constituye una *etapa*, ligada a su nacimiento, la cual tendría que ceder paso a una fase exportadora en algún momento³. De lo contrario, habría pocas bases sobre las cuales sostener el crecimiento de la productividad. Aquí aparece la integración económica expandiendo el espacio económico en el cual se podrían obtener economías de escala, que a su vez mejorarían la eficiencia y la balanza comercial, expandirían el empleo y los ingresos (incluyendo los salarios reales por abaratamiento de costos unitarios), colocando al país en la senda del crecimiento de largo plazo.

³ Resultan interesantes las apreciaciones recientes de CARLOS MASSAO acerca de que las elaboraciones teóricas iniciales en el pensamiento de los economistas latinoamericanos llevaban a la conclusión de que había que incrementar el valor agregado de los productos básicos y no necesariamente que había que desarrollarse hacia adentro. Esto último "fue forzado por las circunstancias" y luego por los intereses que se generaron alrededor de la producción industrial (MASSAO, 1989).

La realidad es que el comercio intrarregional no ha progresado como se esperaba. Para la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el comercio intrarregional representa alrededor del 10 por 100 de las exportaciones globales, mientras que a principios de la década de los ochenta alcanzaba el 14 por 100. En el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA) se muestra una tendencia similar, pasando el porcentaje que representa el comercio intrarregional del 25 al 15 por 100 entre 1980 y 1989, mientras que en el caso del Grupo Andino dicho porcentaje fluctuó entre 4 y 5 por 100. En el caso de Mercado Común Caribeño (CARICOM), se mantiene en alrededor del 8 por 100 (INTAL, 1989). Indudablemente las disminuciones registradas en los años ochenta reflejan el impacto de la crisis de la deuda. De todos modos, el comercio intrarregional nunca llegó a los niveles esperados.

Las expectativas de que la integración conduciría a los niveles crecientes de productividad que permitieran orientar una buena parte de la producción hacia mercados internacionales se han materializado de manera precaria y desigual, tanto entre países como entre industrias. Fue así que el proceso de industrialización se desarrolló en forma de compartimientos estancos dentro de los cuales cada país trató de producir lo mismo que los demás, y sólo abrió su mercado a otros países de la región (y, aún así, parcialmente) cuando se trataba de bienes que él no producía. La promoción de estructuras productivas similares no constituye en sí un elemento negativo o irracional dentro del concepto de integración económica. Basta con observar el auge del comercio intraindustrial en todo el mundo, en especial entre países desarrollados. Lo erróneo fue resguardar estas actividades de la competencia regional. Aun cuando existieron algunos avances bastante considerables, como en el caso del MCCA, en general la integración se llevó a cabo en forma tan parcial que defraudó las expectativas que se habían cifrado en ella⁴.

En realidad, es válido preguntarse si la integración hacia adentro no se llevó a la práctica debido a las ineficiencias de Estados supuestamente planificadores que no tuvieron la habilidad de asumirse como tales en el marco de las relaciones económicas regionales, en épocas en que las tesis planificadoras eran fuertes. Pero si esto es así, el creciente cuestionamiento acerca del rol del Estado en la dinámica de los sistemas económicos introduce nuevos elementos que hacen difícil pensar en ella de la manera tradicional en el plazo inmediato.

⁴ Pensamos que la discusión sobre la sustitución de importaciones en su relación con la integración económica es mucho más rica y va más allá de lo planteado en este trabajo. En particular resultan relevantes las dudas planteadas en un artículo reciente de MARMORA y MESSNER (1991) acerca de las dificultades prácticas para generar eslabonamientos productivos eficientes llegando hasta los mismos bienes de capital, sobre todo cuando se plantea exportar hacia fuera de la región. Esto ayuda a explicar la continua invocación de cláusulas de excepción para la inclusión de insumos en el interior de las diferentes áreas de integración (MASSAD, 1989, había planteado esta reserva de modo más general).

En la actualidad, es necesario considerar que las estrategias de desarrollo han cambiado radicalmente desde fines de los setenta y que la mayoría de los países de la región han abrazado la liberalización comercial y la integración a la economía mundial (véase los trabajos incluidos en el segundo número de este volumen). Este giro en las estrategias y políticas de comercio exterior requiere que el papel de la integración también sea reevaluado.

Los Nuevos Impulsos a la Integración

Durante las últimas tres décadas han coexistido diferentes esquemas de integración, que aún cuando han sido sujetos a evaluaciones y cambios a lo largo de su existencia, en esencia subsisten. Cabe mencionar a ALADI (ex ALALC), el MCCA, CARICOM (ex CARIFTA) y el Grupo Andino⁵.

Frente a los resultados generalmente limitados de la integración, agravados por la crisis de la deuda externa a principios de los años ochenta, se observan cambios tendentes a reforzar las acciones de integración y cooperación. Estos se expresan principalmente en dos tendencias; por un lado una flexibilización de los acuerdos multilaterales y por otro un incremento en la firma de acuerdos bilaterales. En el Tratado de Montevideo, firmado en 1980 modificando la ALALC, se estableció el mecanismo de los Acuerdos de Alcance Parcial, que busca profundizar el proceso de integración a través de la firma de acuerdos bilaterales con miembros y no miembros, que convergerían hacia un mercado común mediante la multilateralización progresiva de las concesiones recíprocas. En 1984 se aprobó además la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que había sido prevista por el acuerdo de 1980, acordando una preferencia variable de 2 a 10 por 100, aplicando las mayores preferencias a Bolivia, Ecuador y Paraguay. Pero dado lo reducido de la preferencia y las numerosas listas de excepciones, la PAR efectiva es de escasa significación (aun a pesar de haber sido elevada en 1990 hasta el 20 por 100 la básica, y hasta el 48 por 100 en favor de los países de menor desarrollo relativo).

Además, nacen nuevas iniciativas para avanzar en la integración junto con esfuerzos por intensificar los procesos previstos. Brasil y Argentina, que en 1986 firmaron un acuerdo de integración y cooperación, en el cual uno de los aspectos centrales era la creación de una unión aduanera en el sector de los bienes de capital, resolvieron anticipar la formación de un mercado común para fines de 1994, firmando el Acta de Buenos Aires en julio de 1990. Posteriormente se incorporaron Paraguay y Uruguay, firmando en marzo de 1991 el MERCOSUR. Este establece

⁵ Un excelente resumen de los diferentes grupos de integración en América Latina se puede encontrar en BLEJER, 1984.

un cronograma de desgravación con el objetivo de liberalizar totalmente el comercio entre Brasil y Argentina a fines de 1994, mientras que Paraguay y Uruguay cuentan con un año adicional. La desgravación es lineal y automática, partiendo de una reducción inicial del 40 por 100. Las listas de excepciones, que para Brasil cubren 257 y para Argentina 307 productos, serán reducidas en un 20 por 100 anual en términos de rubros. Este acuerdo plantea, además de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común (aún no definido), la coordinación de políticas macroeconómicas y la uniformización de las políticas de comercio exterior. Estos últimos temas se encuentran aún en debate en cuanto a su puesta en práctica, sobre todo por la confrontación entre Argentina y Uruguay que desean un arancel común bajo, frente a Brasil que desea un nivel mayor de protección, especialmente para los bienes de capital.

El Grupo Andino aprobó recientemente el Acta de Caracas, según la cual acuerdan acelerar el establecimiento de una zona de libre comercio, a través de un proceso que se iniciaría a partir del primero de enero de 1992 culminando con un mercado común a fines de 1995 (con arancel externo común). Para esa fecha se prevé la eliminación de todas las listas de excepciones.

CARICOM fue creado en 1973 para reforzar la integración en el Caribe y convertir el acuerdo de libre comercio CARIFTA en un mercado común. Con la firma del Acuerdo de Chaguaramas se conformaría, a partir de 1991, un mercado común regional, estando ya en esa fecha el 80 por 100 del comercio intrarregional libre de barreras. Sin embargo, a pesar de denodados esfuerzos, no ha sido posible llegar al arancel externo común, el cual tendría un nivel máximo de 45 por 100 (frente al actual 75 por 100), protegiendo especialmente la agricultura.

En abril de 1991, Chile y Venezuela suscribieron un acuerdo de libre comercio que entrará en vigencia en junio con una reducción arancelaria progresiva hasta llegar a un arancel cero en 1994. De inmediato Venezuela fijó un arancel máximo del 20 por 100 para los productos chilenos, y Chile uno del 10 por 100 para los productos venezolanos. Las excepciones llegan a unas 250.

Por su parte, el "Grupo de los Tres", constituido por Colombia, México y Venezuela, está trabajando con miras a lograr un posible acuerdo de libre comercio entre sí. En los Acuerdos de Tuxtla Gutiérrez (11 de enero de 1991), México y Centroamérica se comprometieron a firmar un acuerdo por el cual se comenzaría a organizar una zona de libre comercio con criterios de gradualidad y asimetría que debería quedar enteramente establecida a más tardar el 31 de diciembre de 1996. Venezuela firmó en julio de 1991 un acuerdo del mismo tipo con Centroamérica y otro con CARICOM, y probablemente Colombia le siga. Finalmente, México y Chile llevan adelante un programa de liberalización del comercio bilateral que deberá culminar en 1995 con la creación de una zona de libre comercio entre ambos países.

Una buena parte de la literatura reciente sobre la integración sostiene que ésta debe ser utilizada como "parte de una estrategia global de apertura de las economías latinoamericanas para su mejor inserción en el mundo" (Fuentes, 1989). Para ello, se sostiene que la ampliación inicial de los mercados internos y regionales debe ir de la mano de la creación de un sistema industrial internacionalmente competitivo. Se debería, con ello, racionalizar las protecciones frente a terceros y aumentar el grado de liberalización intrarregional, de tal manera que, a mediano plazo, los márgenes de preferencia no sean el factor clave para vender en los mercados de América Latina.

De esta manera, los modelos integracionistas de los ochenta difieren claramente de los planteados en los sesenta. El objetivo ya no consiste en cerrar parcialmente la región frente al resto del mundo para materializar la sustitución de importaciones a nivel regional, sino fortalecer la cooperación e integración regionales como un medio para insertarse de manera activa en el mercado mundial (Mármora y Messner 1991). Cómo se llevará esto a la práctica es todavía un asunto no resuelto.

Más aún, no queda muy clara la relación entre los variados intentos de profundización de la integración económica que se dan casi simultáneamente y el diseño de los diferentes procesos de liberalización. Esto es, los países de la región llegan a la integración a veces con modelos similares de liberalización y otras con modelos más eclécticos. Los esquemas de integración están siendo repensados en base a una internacionalización avasalladora de la vida económica que induce a los países a adoptar medidas de política económica que permitan insertarlos en las corrientes más dinámicas de la economía mundial y más cercanas a las tecnologías modernas que son necesarias para mejorar la gestión productiva.

155

La profundización de la integración económica aparece entonces como un subproducto de los procesos de liberalización (Salgado, 1990). Una buena parte de los países que están participando activamente en dicho proceso habían adoptado estrategias de liberalización previas. Esto explica también que los nuevos enfoques de la integración hagan énfasis en aspectos puramente comerciales, abandonando otros elementos de importancia en el pasado, tales como compensación de pagos, o dejándolos para definiciones futuras.

Entonces, la estrategia detrás de esta renovada ofensiva integracionista pareciera estar relacionada con la decisión de liberalizar el comercio en general. En este contexto, la integración bilateral o plurilateral tiene notorias ganancias políticas y económicas: si cada país piensa de todos modos liberalizar las importaciones, le conviene asegurarse que sus vecinos lo hagan. Otro estímulo clave está dado por la necesidad de adelantarse a las negociaciones de libre comercio con Estados Unidos con el objeto de ensayar una primera exposición de sus industrias a la competencia en el marco regional, ensayo que llega con veinte años de retraso, aunque no por ello deja de ser útil.

La interrogante mayor concierne a la factibilidad de esta nueva ofensiva en el plano de la integración. La profundización de la liberalización hacia el interior de la región (como parte de una apertura más amplia) podría tener un fuerte efecto creador de comercio en su sentido estricto. Basta con recordar que "todos producen lo mismo". El levantamiento de las restricciones internas (sobre todo las cuantitativas) posibilitará el incremento de los flujos comerciales en muchos bienes que cada país trataba de proteger en el mercado doméstico⁶. La nueva "integración hacia afuera" podría surgir de una intensificación de los intercambios intraindustriales, de la profundización de las relaciones de inversión entre los países y de las inversiones extranjeras para los nuevos mercados ampliados.

El Papel de Estados Unidos

Cuando se trata de conformar un marco analítico acerca de la Iniciativa, es necesario separar dos planos o momentos de esta propuesta que se suelen superponer en todas las discusiones: la relación con México, y la relación con el resto de América Latina y el Caribe.

México

156

Desde el punto de vista de México, el tratado de libre comercio (TLC) que se gestiona con Canadá y Estados Unidos constituye la culminación de un fuerte proceso de apertura en relación al resto del mundo en general, que se tradujo en un estrechamiento mayor aún —en materia de comercio e inversiones— a Estados Unidos. La ganancia para México consiste en capturar segmentos adicionales de mercado, reservados mediante todo tipo de restricciones. Además, el TLC significa el espadarazo final para México en el largo proceso hacia la credibilidad de sus políticas en el mercado mundial, fundamentalmente para las inversiones⁷. El tema de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y México, el cual ha estado de alguna manera presente desde más de una década atrás, no constituye una sorpresa como tal. En realidad, correspondió siempre a la parte mexicana rechazar los rumores de tal tratado cada vez que aparecían. La principal causante de tales negativas partía de la política proteccionista practicada por el Estado. Para las empresas estadounidenses, el resguardado mercado mexicano representaba un objetivo bastante

⁶ Es necesario advertir que resulta difícil, debido a lo intrincado del sistema de preferencias, predecir si este efecto creador de comercio intrarregional será superior al de "destrucción" del comercio (distinto al concepto de desviación) que resulta de la apertura al mercado mundial, al sustituir un exportador de la región por uno más eficiente extrarregional.

⁷ TLC parece estar dirigido tanto a abrir el mercado de Estados Unidos, como a fomentar las inversiones, en especial las extranjeras. Varios países de la región ya se están quejando de que existe una verdadera "desviación de inversiones" por parte de las empresas transnacionales, las cuales argumentan que México ofrece mejores condiciones generales. Para incentivar la inversión, la credibilidad a largo plazo de las reformas comerciales constituye un elemento central de la estrategia mexicana.

apreciable. Al producirse la apertura mexicana, este mercado podría aparecer como menos interesante para Estados Unidos. De hecho, esta ha sido una argumentación persistente de quienes han criticado la apertura unilateral en México.

Aparte de fuertes razones geopolíticas para fomentar la vinculación más estrecha con México como principal socio en el concierto de los países en desarrollo, la visión de Estados Unidos es que existen aún barreras de cierta consideración en sectores como la agricultura, los productos automotrices, los energéticos, la banca y el transporte que pueden ser levantadas como resultado de las negociaciones (USITC, 1991a). Para comprender la posición de Estados Unidos, es necesario tomar en cuenta que, además de las barreras arancelarias y no arancelarias *en frontera*, existe un conjunto de reglamentaciones y políticas internas (contenido nacional, requisitos de exportación, marcas, derechos de propiedad intelectual, compras estatales, normas), tanto en México como en otros países, que afectan negativamente las exportaciones estadounidenses de bienes y servicios. Este tipo de negocios se beneficiará tanto de la apertura como de las tendencias a la modernización.

Existe además en Estados Unidos la percepción de que la economía mexicana crecerá rápidamente en los próximos años, con o sin TLC. De producirse esta expansión, Estados Unidos podría ser el más importante beneficiario en materia comercial (USITC 1991a, p. viii). El análisis de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos sostiene la conclusión de que el TLC beneficiará a la economía de ese país, a pesar del impacto negativo en sectores específicos, como la horticultura. Probablemente los más afectados sean los países en desarrollo que compiten con México en el mercado norteamericano⁸.

157

Otro argumento de importancia en Estados Unidos se relaciona con las inversiones extranjeras que de cualquier manera efectuarán las empresas norteamericanas en sus esfuerzos para lograr una división del trabajo más rentable a escala mundial. La proximidad geográfica entre ambos países permitiría que más puestos administrativos y de investigación y desarrollo se retengan en Estados Unidos de lo que sería posible si la manufactura se trasladara a los países asiáticos. Además, la propensión al gasto de insumos y de ingresos provenientes de salarios en Estados Unidos es mucho mayor en México que en cualquier otro país asiático.

Resto de América Latina y el Caribe

La Iniciativa para las Américas propone la creación de una zona de libre comercio que eventualmente abarcaría todo el hemisferio. Este llamado ocurre tres meses

⁸ Al no tener que pagar derechos de importación en Estados Unidos, los productos mexicanos se abaratan frente a los demás. También se erosionan los márgenes de preferencia ya obtenidos por los países de la Cuenca del Caribe y los que pudieran obtener los Andinos. En forma adicional, es relevante preguntar a costa de quién se pudieran levantar para México las cuotas de ciertos productos como los textiles o el acero.

después de planteadas las negociaciones por México. Detrás de la nueva política para las relaciones intrahemisféricas existen varias motivaciones, aunque resulte difícil señalar la más importante.

En primer lugar, existe una percepción creciente acerca de una división del mundo en bloques y de que cada cabeza de bloque es responsable de la expansión interna del comercio liberalizado. Esta motivación es sumamente importante, aunque no necesariamente en el sentido que a veces se supone. No existe un consenso oficial claramente definido acerca de que la "Europa 1992" represente una seria amenaza para la posición comercial y de inversiones de Estados Unidos en el sentido de conformar un bloque cerrado. Más bien hay notas de cautela e incertidumbre. También del otro lado, se ha afirmado que el movimiento hacia la homogeneización interna y el impacto sobre el crecimiento económico en la CEE podrían resultar positivos para Estados Unidos (USITC, 1991b). Conviene más retomar la idea de "globalización", expuesta por Robert Lawrence (en este número), por la cual, aún la conclusión exitosa de la Ronda Uruguay sería insuficiente para los requerimientos del capital estadounidense en su búsqueda incesante de nuevos espacios (que en el terreno de las negociaciones internacionales se traduce en los "nuevos temas"). La iniciativa de libre comercio con Canadá fue lanzada en septiembre de 1985 a solicitud de este último, algunos meses después del Libro Blanco que anunciaba la Europa del 92. Ante la abundancia de asuntos pendientes entre ambos países sería demasiado simple atribuir el acuerdo de libre comercio entre ellos a una mera reacción defensiva frente a ese hecho, aunque pudiera haber sido su detonante. En síntesis, "Europa 92" se podría presentar como un justificante defensivo de los movimientos de Estados Unidos hacia la integración regional, pero probablemente ésta tenga sus razones propias, ante las cuales "Europa 92" podría operar como un marco de referencia permisivo.

158

Segundo, hay que tomar en cuenta el posible impacto de una negociación con México sobre el resto del Continente. El hecho, de cierta gravedad política para la región, es que la negociación con México representa una fuerte posibilidad de ruptura de este país con el resto de los países latinoamericanos. Resulta difícil encontrar algún artículo del Tratado de Montevideo de 1980 que permita una integración por separado de México con Estados Unidos, y mucho menos agregando a Canadá⁹. La Iniciativa Bush no resuelve este problema, pero da el pie con el cual se

⁹ Los artículos más prominentemente utilizados del Tratado de Montevideo de 1980 para relacionarse con países de fuera de la ALADI son el 24, 25, y 27. Sus disposiciones se refieren al comercio entre los países firmantes o entre éstos (juntos o por separado) con "otros países y áreas de integración de América Latina", u "otros países en desarrollo". Obviamente, ninguno de éstos comprende a Estados Unidos. El artículo 49 permite el otorgamiento de ventajas no extensibles a otros países de la región "a fin de facilitar el comercio fronterizo". Cualquiera que sea el alcance de un TLC, resulta difícil hacerlo pasar por facilidades que deberían otorgarse supuestamente en un radio limitado de la frontera (también el artículo XXIV del GATT hace referencia separada a las transacciones fronterizas en un plano distinto al de una zonas de libre comercio). Por último, el artículo 44 establece que las ventajas y privilegios concedidos por un país miembro a otro país "miembro o no miembro" no previstos en el Tratado "serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros". Resultará difícil para México compatibilizar este artículo con el TLC.

podrá plantear alguna solución posterior de compromiso. Para esta argumentación es irrelevante la circunstancia de que el comercio mexicano con el resto de América Latina no supere el 5 por 100 de sus exportaciones, o la debilidad e inoperancia de ALADI. México ha constituido un importante factor de estabilidad política en la región y no convendría a los intereses de Estados Unidos separarlo en forma tajante del resto de los países. Es importante tener en cuenta, además, que el TLC con México erosiona preferencias ya concedidas por Estados Unidos a otros países y puede mejorar significativamente —en detrimento de otros países del continente— las ventajas de localización que México ya posee. Estos hechos justificarían un fuerte desaliento con relación a las reformas económicas emprendidas en el resto de la región. Por lo tanto, los Estados Unidos se veían obligados a generar por lo menos expectativas de mejor acceso a su mercado también para estos países.

La tercera motivación fue el interés de Estados Unidos en avanzar en la Ronda Uruguay. Aunque sería imprudente considerar la Iniciativa solamente como limitada a obtener el apoyo de los países de la región en los aspectos de las negociaciones que más le interesan a Estados Unidos, conviene recordar que éste era uno de sus objetivos desde que fue lanzada. Esta atracción de los países hacia las posiciones estadounidenses en la Ronda Uruguay también puede verse asociada a otro fenómeno conexo: el demostrar un firme compromiso por parte de Estados Unidos con la liberalización multilateral. En tal situación, la negociación de un acuerdo Canadá-Estados Unidos-México serviría de precedente y marco de referencia para lo que se pueda obtener en un marco más amplio de negociación, especialmente en el caso de no obtenerse resultados pronto en las negociaciones del GATT¹⁰. Esta alternativa podría significar, además, que el acuerdo tripartito (o sus esquemas) se iría ampliando para incorporar a otros países o grupos de países.

159

Finalmente, es posible que exista una gran visión de largo plazo: la Iniciativa propone un mecanismo orientado a incentivar las reformas económicas en curso en los países de la región que coinciden en gran medida con el pensamiento económico estadounidense, pero más allá de eso, propone el crecimiento y la modernización de las naciones dentro de los parámetros de economías de mercado. Si el modelo resulta exitoso, después de algunos años podría conducir a un fuerte crecimiento en inversiones modernizadoras en bienes de capital y equipos directamente productivos y en la infraestructura de transportes, telecomunicaciones y sus servicios asociados. Es posible que se esté planteando una verdadera redivisión internacional del trabajo, donde Estados Unidos podría lentamente renunciar a algunos de sus sectores productivos en decadencia frente a las posibilidades de expandir sus ramas productivas de tecnologías más sofisticadas, incluyendo al sector de servicios.

¹⁰ Es importante tener en cuenta que la negociación en Norteamérica es la primera de este tipo y amplitud entre países del Norte con uno del Sur, lo cual sentará un fuerte precedente para el resto de las negociaciones de la Ronda Uruguay y probablemente futuras.

En complemento de lo anterior, existe la opinión de que la vieja estrategia estadounidense de proteger precisamente a los sectores decadentes de su economía estaría dejando paso a una nueva que refleja una preocupación por las industrias del futuro (véase R. Lawrence, en este número). Esta posición todavía deberá ser sometida a la verificación de los hechos.

Los Desafíos para América Latina

La duda central radica en la duración, intensidad y profundidad del crecimiento económico que provengan del impulso a las actividades productivas resultante del ajuste estructural que integra a la región con un polo desarrollado como Estados Unidos. Algunos países se podrán dejar llevar por la corriente de ventajas comparativas naturales o heredadas de la etapa de sustitución de importaciones y podrán ser exitosos. Otros encontrarán dificultades de índole socio-política: los nuevos modelos no generan milagros. Pero si la industrialización eficiente y el crecimiento de la productividad constituyen ejes centrales de la transformación productiva, y si la protección en frontera ya no desempeñará el papel central de antaño, es válida la interrogante acerca de cuáles serán las formas que tomará la intervención estatal para delinear nuevas estrategias de desarrollo que contemplen las realidades actuales.

160

Estas nuevas estrategias demorarán en aparecer, pero sus ejes estarán probablemente en acelerar la diversificación de la producción competitiva, posibilitar fuertes aumentos en las inversiones que profundicen el cambio tecnológico y crear condiciones básicas para incrementar el acervo de capital humano. Las opciones las tomará el sector privado, pero sería importante que el sector público asegurara la formación básica de dicho capital humano y de las facilidades para investigación y desarrollo que tuviesen un buen grado de aplicabilidad práctica inmediata. El Estado deberá mejorar su capacidad de concertación con el sector privado, ya no necesariamente como un otorgador de protección en frontera (aunque algún grado de ésta no debiera descartarse), sino como un mediador en la "sintonía fina" del sistema económico facilitando ciertas actividades, a veces con iniciativas, otras como receptor de éstas. La única transformación productiva que puede mejorar la situación de los sectores populares es aquella que eleva la productividad del trabajo y permite la expansión de las inversiones sobre esta base. El verdadero desafío lo constituye el encontrar las formas óptimas para lograr esta concertación.

Los Escenarios para las Negociaciones

La interrogante principal de la Iniciativa es cómo se llevarán a cabo las negociaciones, si serán país por país o por grupos de países. Resulta difícil por ahora pensar que alguno de los países del MCCA, CARICOM o MERCOSUR pueda ne-

gociar por separado, los primeros y segundos por razones de tamaño y homogeneidad, y los terceros porque aún están buscando su camino con políticas nacionales contradictorias. Argentina y Uruguay pretenden mantener sistemas más abiertos, en tanto que la liberalización brasileña es mucho más conflictiva.

Del lado de los países del Pacto Andino, la situación es menos clara aún. Ya se ha mencionado anteriormente que existe una propuesta de un régimen especial, idéntica a la de la Cuenca del Caribe para Ecuador, Bolivia, Perú y Colombia, como parte de la cooperación en la lucha contra la producción de drogas. La conformación en el Pacto Andino de un arancel externo común y la propuesta para los cuatro países andinos podrían identificar al Pacto Andino en su conjunto como un grupo negociador. Venezuela pertenece a él, pero su proceso de liberalización es más claro y transparente que en el resto de la subregión y ha dado señales de que está dispuesta a entrar en negociaciones bilaterales con Estados Unidos. Colombia también podría aspirar en el futuro a una negociación bilateral, en particular después de las reformas que se han puesto en práctica recientemente (véase Ocampo y Villar, en el segundo número de este volumen).

Una vez avanzado o finalizado el acuerdo con México, ¿cómo se procederá para incorporar a otros países? En un estimulante ejercicio de alternativas, Wonnacott (1990) advierte sobre el riesgo de que Estados Unidos responda afirmativamente a acuerdos bilaterales que son de su interés inmediato y, consciente o inconscientemente, cree una estructura radial, en la cual Estados Unidos, operando desde el centro, tiene un acuerdo con cada uno de los extremos de los radios, pero estos extremos no se conectan entre sí¹¹. Si este fuera el caso, Estados Unidos obtendría beneficios no sólo superiores a los de un acuerdo multilateral hemisférico (porque podría comerciar con cada uno de los países, pero estos tendrían dificultades para hacerlo entre sí) sino superiores incluso al libre comercio multilateral global. Por otro lado, los países latinoamericanos obtendrían beneficios claramente inferiores a los que potencialmente se derivarían de un acuerdo hemisférico, porque no tendrían libre comercio entre ellos.

La celeridad febril con que los distintos países del continente están buscando materializar compromisos integracionistas, aparte de sus motivaciones propias, estaría indicando que éstos no creen que Estados Unidos acepte el sistema radial y que realmente exigirá la integración regional como prerequisite para entrar en un acuerdo con los países de la región.

De momento, ignoramos la forma técnica que asumirá cualquier acuerdo futuro. Si el camino propuesto fuera el de un convenio norteamericano (NAFTA),

¹¹ Haciendo uso de una libertad de traducción, utilizamos el concepto de sistema radial como equivalente al *hub and spoke* de WONNACOTT (1990).

abierto a una sucesiva incorporación de otros países del hemisferio, se podría lograr un apreciable grado de multilateralización, aunque quedaría pendiente de resolver el problema de los ritmos de incorporación. Esto indicaría que los países que deseen entrar deberán seguir avanzando en los esquemas de liberalización mutua subregional como mecanismo de preparación. De seguirse este último camino, incluso una negociación bilateral con Estados Unidos tendría efectos multilaterales (aunque excluyendo por ahora a Canadá). A modo de ejemplo, si Chile llega a un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, considerando que tiene uno con México, esto equivaldría en principio a una zona de libre comercio entre los tres países, aunque no se llegara a un acuerdo tripartito. Esta multilateralización *de facto* basada en acuerdos bilaterales tiene sus ventajas en el sentido de que es más fácil de lograr porque involucra dos países por cada negociación. Empero, se corre el riesgo de perder algunas ventajas que se podrían solicitar, entre ellas la posibilidad de sumar contenidos nacionales de productos entre Chile y México para colocarlos en Estados Unidos. El tratamiento diferente dado a sectores específicos en distintos acuerdos podría originar tensiones que sólo podrán ser resueltas con una mayor uniformidad en los acuerdos bilaterales.

162

Por otro lado, pareciera deseable que existan grupos integrados con un arancel externo común para facilitar la negociación. La unión aduanera facilita las negociaciones, al mismo tiempo que permite presentar un frente común con políticas de desarrollo ya convenidas y coordinadas, lo cual mejora el poder de negociación. Ello requerirá la adopción de un arancel externo común, que no será tarea fácil, a pesar del movimiento de la mayoría de los países de la región hacia la liberalización. Entre el 11 por 100 generalizado del arancel chileno y los máximos de 40 a 50 por 100 que promovería Brasil en el MERCOSUR estaría toda una gama de aranceles que reflejará la preferencia por más o menos liberalización de cada uno de los países de la región.

Los ritmos de profundización de las negociaciones subregionales y bilaterales entre países latinoamericanos y del Caribe también dependerán de enfoques diferentes acerca del grado de liberalización necesario para redefinir su articulación con el resto del mundo. En algunos casos, simplemente se busca expandir mercados; en otros, someter a la propia industria a un primer choque de competencia. El tratado por Colombia, México y Venezuela a la liberalización del comercio con Centroamérica también puede ayudar a mostrar a Estados Unidos que un país de mayor tamaño y consolidación puede extender un tratamiento asimétrico en cuanto a plazos de apertura a los de menor desarrollo¹².

¹² Hasta donde sabemos, Estados Unidos ha sido reacio a reconocer formalmente la posibilidad de una integración basada en la asimetría con respecto a México. Este elemento introducirá obvias dificultades a la hora de homogeneizar las negociaciones.

Finalizamos con una nota de cautela acerca de los ritmos de las negociaciones y la Ronda Uruguay. Los diversos modelos de promoción de exportaciones requieren de mercados mundiales abiertos, pero dados los ritmos lentos de conversaciones que está planteando Estados Unidos dentro de la Iniciativa de las Américas, la mayoría de los países de la región tendrán ocasión de apreciar los resultados de la ronda de negociaciones multilaterales. Una conclusión exitosa de la Ronda Uruguay, además de permitir una apertura mayor de los mercados mundiales *en general*, facilitaría las negociaciones con Estados Unidos, para aquellos países que así lo deseen, sin necesidad de solicitar medidas que ese país debiera tomar *de cualquier manera* como parte de sus compromisos con las partes contratantes del GATT. Por tanto, no está de más reafirmar el interés común, compartido con Estados Unidos, en la finalización exitosa de las negociaciones multilaterales.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BLEJER, MARIO (1984): "Integración económica: visión panorámica analítica", en BID: *Progreso económico y social de América Latina, Informe 1984*, Washington D.C.
- FUENTES HERNANDEZ, ALFREDO (1989): "Integración y desarrollo de América Latina en el decenio de 1990", *Integración Latinoamericana*, Núm. 148, agosto.
- GITLI, EDUARDO (1991): "La Iniciativa de las Américas y sus implicaciones para las negociaciones latinoamericanas", *Cuadernos de Política Económica*, Núm.1, San José.
- GRUNWALD, JOSEPH (1978): "Integración económica latinoamericana y la política de Estados Unidos", en STEPHEN E. GUISENGER: *Equilibrio Económico. Las Relaciones entre Estados Unidos y Latinoamérica*. Editores Asociados, México.
- INTAL (1989): *El Proceso de Integración en América Latina, 1989*. Instituto para la Integración de América Latina, Buenos Aires.
- MÁRMORA, LEOPOLDO y DIRK MESSNER (1991): "La integración de Argentina, Brasil y Uruguay: concepciones, objetivos y resultados", *Comercio Exterior*, Vol. 41, Núm. 2.
- MASSAD, CARLOS (1989): "Integración: una nueva estrategia", *Integración Latinoamericana*, Núm. 142, enero-febrero.
- SALAZAR, JOSÉ MANUEL (1990): "Presente y futuro de la integración centroamericana", *Revista de la CEPAL*, Núm. 42, diciembre.
- 164 SALGADO, GERMÁNICO (1990): "Integración Latinoamericana y apertura externa", *Revista de la CEPAL*, Núm. 42, diciembre.
- PREEG, ERNEST H. (1989): *The American Challenge in World Trade: U.S. Interests in the GATT Multilateral Trade System*. The Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C.
- USITC (1991a): *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico*. USITC Publication 2353, Washington, D.C.
- USITC (1991b): *The Effects of Greater Economic Integration Within the European Community on the United States: Third Follow-up Report*. USITC Publication 2368, Washington D.C.
- WONNACOTT, RONALD J. (1990): "U.S. Hub-and-Spoke Bilaterals and the Multilateral Trading System", *C.D. Howe Institute Commentary*, Núm. 23, Octubre, Toronto, Canadá.

Nuevas Consideraciones Teóricas sobre el Comercio Internacional

El análisis económico aplicado a la explicación del comercio internacional es un ámbito donde, en los últimos años, se ha avanzado de forma considerable en el planteamiento y contrastación de hipótesis novedosas. En esta sección incluimos dos trabajos que son un buen exponente de este hecho.

Giovanni Dosi muestra un marco interpretativo que pretende arrojar alguna luz sobre las relaciones complejas que se establecen entre el cambio tecnológico, el comercio internacional y el crecimiento dentro de un sistema económico internacional caracterizado por la persistencia de importantes asimetrías en los ámbitos señalados. La especificidad del enfoque analítico adoptado reside en la combinación de los fundamentos microeconómicos “evolucionistas” de la dinámica económica con los antiguos análisis “estructuralistas” e “institucionalistas” del desarrollo.

A continuación, **José Antonio Ocampo** analiza la relevancia de las nuevas teorías sobre competencia imperfecta y comercio internacional para los países en desarrollo. En sus conclusiones apunta que dichas teorías, aunque no justifican el proteccionismo característico de América Latina a lo largo de su historia industrial, tampoco

sirven de respaldo a las recomendaciones ortodoxas en boga en la región, sino que, por el contrario, indican que la apertura comercial debe estar acompañada de una política industrial activa, particularmente en sectores sujetos a fuertes economías de escala estáticas y dinámicas.

Giovanni Dosi

Una Reconsideración de las Condiciones y los Modelos del Desarrollo. Una Perspectiva "Evolucionista" de la Innovación, el Comercio y el Crecimiento (*)

Introducción

El punto de partida general de la discusión que sigue es el reconocimiento de un sistema económico internacional caracterizado por amplias y persistentes asimetrías en la tecnología, en los resultados económicos y en las instituciones que rigen la producción y el intercambio. Más concretamente, estas asimetrías entre los diferentes países se refieren *primero*, a la capacidad de innovar, imitar y adoptar nuevos productos y procesos productivos; *segundo*, a la eficiencia real de los insumos productivos; *tercero*, a los patrones nacionales de producción; *cuarto*, a las pautas de consumo; *quinto*, a las formas "institucionales" de organización de los principales mercados (*in primis*, los mercados de trabajo, de mercancías y financiero); y *sexto*, evidentemente, a la renta per capita.

167

¿Cómo se relacionan entre sí estas asimetrías? ¿Cuáles son los procesos que las reproducen (o las modifican) a lo largo del tiempo? Concretamente, ¿cómo se relacionan entre sí el cambio tecnológico, el comercio internacional y el crecimiento? ¿Cómo pueden las diferentes políticas influir en tales procesos?

El presente trabajo¹ intenta, precisamente, bosquejar un marco en el que poder responder a esas cuestiones, basándose en una creciente bibliografía (empírica y

(*) 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 CELER y revisado en la redacción de la revista.

¹ Este trabajo se basa en gran medida en G. Dosi, K. PAVITT y , *The Economics of Technological Change and International Trade*, Brighton, Wheatsheaf/Harvester Press, 1990 y en L. SOETE, G. DOSI, L. D'ANDREA TYSON y J. ZYSMAN (eds.), *Politics and Productivity. The Real Story of Why Japan Works*, Cambridge (Mass.), Ballinger, 1989. En estos dos trabajos el lector interesado puede encontrar mayores detalles y análisis más formalizados sobre el objeto de este trabajo.

teórica) que promete reunir de forma fructífera los fundamentos microeconómicos "evolucionistas" de la dinámica económica con los antiguos análisis "estructuralistas" e "institucionalistas" del desarrollo.

En la sección segunda, se presentan algunos "hechos estilizados" fundamentales que ha de tener en cuenta la teoría, o en los que ésta tiene que basarse. A continuación, se utilizan dichas regularidades empíricas como criterios con los cuales comparar los logros y las limitaciones de las teorías sobre el comercio ortodoxas y "nuevas". Después, se presentan algunos elementos de una teoría "evolucionista" de la innovación, el comercio y el crecimiento, destacándose de forma conjunta sus implicaciones normativas (secciones tercera y cuarta).

Algunos "Hechos Estilizados" en los Ambitos de la Tecnología, el Comercio y el Crecimiento

Frente a una tradición de la teoría económica que comienza su análisis eligiendo un conjunto de hipótesis sobre la base de su posibilidad de formalización y/o su consistencia con la doctrina ya consolidada, se prefiere comenzar aquí presentando una lista de "hechos estilizados" (es decir, regularidades empíricas generales) que precisan explicación teórica.

168

Muchos de estos "hechos estilizados", y algunos "menos estilizados", se basan en una amplia corriente de investigaciones empíricas y teóricas iniciadas por grandes economistas como Schumpeter, Kuznets, Gerschenkron y Svenilsson entre otros, que, sin embargo, ha sido despreciada a menudo por el tipo de análisis reduccionista característico del enfoque económico dominante tras la segunda Guerra Mundial, especialmente en los países anglosajones.

Los "hechos estilizados" que se exponen a continuación tienden, por tanto, a proporcionar al lector una visión de algunas regularidades, diferencias y similitudes existentes a lo largo del tiempo y entre los distintos países, en los campos de la innovación, la eficiencia en el empleo de los insumos (especialmente en relación con la productividad del trabajo) y la composición de los flujos comerciales.

Localización internacional de las actividades innovadoras

Es imposible examinar aquí los méritos y defectos relativos de los diferentes indicadores de actividades innovadoras (más información sobre esta cuestión en Dosi, Pavitt y Soete, 1990).

Con todos sus inconvenientes, los datos basados en cálculos de innovaciones puntuales son consistentes con lo que sabemos a partir de las aportaciones de los

historiadores económicos: la fuerte posición del Reino Unido como principal país innovador en el período 1750-1825, pronto desafiada por Estados Unidos y por Alemania a mediados del pasado siglo XIX; el declive general de Francia desde mediados de ese siglo hasta 1950; y la aparición en el siglo XX de Estados Unidos en calidad de principal potencia tecnológica, lo que ha llevado a un enorme desfase tecnológico entre dicho país y Europa. Por lo que se refiere a los demás países, su actividad innovadora en términos de invenciones o descubrimientos ha seguido siendo relativamente limitada, con la excepción parcial de Suecia y Suiza.

Vamos a considerar ahora otro indicador, la participación de determinados países de la OCDE en el total de patentes extranjeras concedidas en Estados Unidos en el período 1883-1986. Con la excepción de Canadá, cuya proximidad a Estados Unidos exagera su importancia, aparecen resultados similares: un declive a largo plazo del Reino Unido, sólo temporalmente frenado por las dos guerras mundiales, y la importancia continuamente creciente de Alemania como potencia tecnológica que, tras la segunda Guerra Mundial, volvió a su nivel anterior a la primera Guerra en menos de nueve años. Se advierte igualmente la aparición de Italia, Países Bajos, Suecia y Suiza, con una intensa participación a lo largo del siglo XX, y un peso algo mayor de Francia a partir de la segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, el cambio más espectacular en la proporción de patentes es el que se refiere a Japón. Su nivel de actividad innovadora, medido por el número de patentes estadounidenses concedidas, fue hasta el decenio de 1920 uno de los más bajos de todos los países de la OCDE, y fue solamente a finales del decenio de 1950 y durante el de 1960, cuando comenzó a crecer muy rápidamente su peso en el número de patentes extranjeras en el registro de los Estados Unidos, después de haber alcanzado en 1957 su nivel anterior a la guerra. En 1986, último año para el que se dispone de datos, Japón era el principal país extranjero que registraba patentes en Estados Unidos, hasta el punto de corresponderle más del 40 por 100 del total de las patentes extranjeras.

Aparte de Japón, no ha habido ningún otro país que haya ingresado en el selecto grupo de innovadores mundiales. La participación de Europa del Este y de la Unión Soviética ha seguido siendo reducida a lo largo del siglo XX. Los que se conocen ahora como países de reciente industrialización (PRI) han aumentado levemente su participación que, de todos modos, sigue siendo muy pequeña.

La serie temporal de gastos de investigación y desarrollo (I+D), que puede utilizarse para realizar comparaciones internacionales, es mucho más exigua (se inicia aproximadamente a finales del decenio de 1960), pero ofrece una imagen muy parecida. Un rasgo destacable es el crecimiento de la participación japonesa, si bien cabe resaltar asimismo el descenso de la estadounidense. En efecto, en 1967 Estados Unidos aún era el responsable de más de las dos terceras partes de los gastos totales en I+D de la OCDE, lo que concuerda con la cifra correspondiente a 1950

obtenida para la muestra de grandes inventos e innovaciones, que fue reconstruida por Dosi, Pavitt y Soete (1990). En 1987, esa cifra había disminuido a menos del 53 por 100. De cualquier modo, como sucede en el caso de las principales innovaciones y del registro internacional de patentes, el gasto en I+D ha estado y sigue estando muy concentrado, ya que en 1987 los cinco mayores países de la OCDE eran los responsables de más del 94 por 100 del total.

A diferencia de lo que sucede cuando se analizan los datos sobre patentes, el estudio de las cifras correspondientes a los gastos en I+D también ponen de manifiesto el rápido crecimiento de estas actividades en los PRI. En términos de relaciones I+D/PIB, alguno de estos países, como Corea del Sur o Taiwan, muestran ahora indicadores superiores a los de gran parte de los países de la OCDE.

En resumen, las evidencias disponibles sobre innovación, sobre patentes extranjeras y sobre gastos en I+D permiten extraer algunas conclusiones bastante sólidas. Los lectores no economistas apreciarán fácilmente que, se mida como se mida, la distribución de las capacidades innovadoras entre los diferentes países es altamente desigual. El número de participantes en el "club de innovadores" es bastante pequeño y relativamente estable a lo largo del tiempo. Tras la predominante posición británica desde la época de la revolución industrial, en la segunda mitad del siglo XIX se unieron al Reino Unido un pequeño grupo de países occidentales (Alemania, Estados Unidos, Francia, etc.), en tanto que la única inclusión de importancia en el período postbélico ha sido la de Japón. En épocas más recientes, uno o dos PRI (en especial Corea del Sur) puede haber entrado también en ese selecto club. Para nuestros fines, este esquema diferenciado de capacidades innovadoras corresponde a una distribución igualmente diferenciada de ventajas/desventajas específicas de cada país que exige una explicación teórica: ¿qué es lo que las determina?; ¿cómo se reproducen?; ¿qué es lo que explica las diferentes tendencias en los distintos países?

170

Producto interior bruto per capita

La innovación en productos y procesos modifica continuamente las estructuras de la producción, las eficiencias de los insumos, las cestas de consumo, los niveles y la distribución de la renta, etc. Cualquiera que sea el mecanismo causal concreto que vincule los procesos innovadores y la eficiencia productiva (lo que se examina con mayor detalle más adelante) un importante "hecho estilizado" de las economías modernas se refiere al crecimiento excepcionalmente elevado (medido por patrones históricos) del producto per capita desde la revolución industrial.

Ese proceso de industrialización, analizado por economistas clásicos como Smith y Marx, y por historiadores actuales de la economía entre los que se cuentan, entre otros, Rosenberg y Landes, se extiende de forma desigual por un grupo relati-

vamente reducido de países en Europa, Estados Unidos y, más tarde, Japón. Las peculiaridades nacionales en cuanto al ritmo, la intensidad y el éxito de la industrialización y el desarrollo corresponden a los diferentes niveles y pautas de evolución de las productividades y rentas. La persistente diferencia en los niveles y en las tasas de crecimiento del producto per capita y por hombre-hora constituye un rasgo fundamental de las economías industrializadas y, *a fortiori*, de todo el conjunto de países desarrollados y en desarrollo.

Los problemas de medición implícitos en toda comparación intertemporal e internacional de "cantidad de producto por unidad de trabajo" son evidentemente formidables. Cualquier procedimiento de estimación puede implicar un alto grado de "conjetura". En cualquier caso, cabe obtener información adecuada sobre los órdenes de magnitud y las tasas aproximadas de cambio. Los cuadros 1 y 2, tomados de Maddison (1982), muestran la estructura que ha predominado durante más de un siglo en el PIB por hombre-hora en dieciseis países. Es difícil confiar en los valores concretos de las estimaciones, pero resulta sorprendente que esos grandes desfases en la productividad, incluso dentro del grupo de países de la OCDE, hayan sido tan persistentes. Por otra parte, el único período de clara convergencia parece haber sido el que siguió a la segunda Guerra Mundial. En los cien años comprendidos entre 1870 y 1970 se produjo asimismo un cambio de liderazgo del Reino Unido a Estados Unidos, que tomó la delantera a comienzos del presente siglo.

El ritmo de cambio en el desfase de productividad entre los distintos países parece haberse acelerado en el período postbélico, durante el cual los distintos países han reducido su desfase respecto a Estados Unidos en comparación con los valores correspondientes a 1950. Entre los países que avanzan, Japón muestra los resultados más sorprendentes.

Se ha demostrado que los crecimientos en los niveles de productividad de los países en las décadas de 1960 y 1970 con respecto a la media mundial estuvieron asociados a incrementos en las actividades innovadoras, medidas en términos de gasto en I+D y de registro de patentes en el extranjero (Pavitt y Soete, 1982). Más recientemente, Fagerberg (1987, 1988 b) ha demostrado la existencia de una fuerte correlación entre los diferentes niveles nacionales del PIB per capita y los niveles de actividades innovadoras. Ha explicado también las diferencias internacionales existentes en las tasas de crecimiento entre 1960 y 1983 en función de la amplitud del margen representado por la diferencia entre los niveles nacionales de productividad y la del país líder, de las cuotas de inversión de cada país y de la tasa de crecimiento de sus actividades tecnológicas.

Los datos relativos a la producción agregada son, necesariamente, poco concretos. Puede obtenerse una imagen algo más precisa si se observa la industria manufacturera. En primer lugar, su grado de apertura internacional garantiza unas diferencias de precios internacionales menores que las de la economía en su conjunto.

CUADRO 1
NIVELES COMPARATIVOS DE PRODUCTIVIDAD, 1870-1979
(PIB de EE.UU. por hombre-hora = 100)

	1870	1890	1913	1938	1950	1973	1979
Australia	186	153	102	89	72	73	78
Austria	61	58	54	(47)	29	62	71
Bélgica	106	96	75	70	50	75	88
Canadá	87	81	87	67	78	87	85
Dinamarca	63	58	60	60	43	63	64
Finlandia	41	35	43	44	35	63	64
Francia	60	55	54	64	44	76	86
Alemania	61	58	57	56	33	71	84
Italia	63	44	43	49	32	66	70
Japón	24	(23)	22	33	14	46	53
Países Bajos	106	(92)	74	68	53	81	90
Noruega	57	53	49	62	48	69	80
Suecia	44	42	50	59	55	79	81
Suiza	79	70	60	70	52	62	62
Reino Unido	114	100	81	70	56	64	66
Estados Unidos	100	100	100	100	100	100	100
Media aritmética de 15 países (excluido EE.UU.) ⁷⁷		68	61	61	46	69	75

FUENTE: MADDISON (1982), p. 98.

En segundo lugar, un tratamiento separado de la industria manufacturera y, mejor todavía, de un conjunto de subsectores de la misma reduce el problema de los sesgos derivados de un simple "efecto de composición". En tercer lugar, lo que es más importante, la industria manufacturera es tanto la principal fuente como el ámbito primario de aplicación económica del cambio tecnológico.

A pesar de las dificultades estadísticas y conceptuales implícitas en las comparaciones de la productividad internacional, pueden elaborarse algunos indicadores aproximados pero significativos. De esta manera, surgen las siguientes constataciones (basadas en datos de finales del decenio de 1970).

En primer lugar, y esto no puede sorprender, existe una fuerte correlación entre las diferencias internacionales en los niveles de productividad del trabajo en la industria manufacturera y los niveles de renta per capita.

En segundo lugar, las diferencias internacionales en la productividad de la industria manufacturera son mayores que en la economía en su conjunto. En otras pa-

CUADRO 2
CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD, 1870-1979
(PIB por hombre-hora)

	Tasa media anual acumulativa de crecimiento				
	1870-1913	1913-50	1950-73	1973-79	1970-79
Australia	0,6	1,6	1,4	2,6	1,5
Austria	1,7	0,9	5,9	3,8	2,4
Bélgica	1,2	1,4	4,4	4,2	2,1
Canadá	2,0	2,3	3,0	1,0	2,3
Dinamarca	1,9	1,6	4,3	1,6	2,3
Finlandia	2,1	2,0	5,2	1,7	2,7
Francia	1,8	2,0	5,1	3,5	2,6
Alemania	1,9	1,1	6,0	4,2	2,6
Italia	1,2	1,8	5,8	2,5	2,4
Japón	1,8	1,3	8,0	3,9	3,0
Países Bajos	1,2	1,7	4,4	3,3	2,1
Noruega	1,7	2,5	4,2	3,9	2,6
Suecia	2,3	2,8	4,2	1,9	2,9
Suiza	1,4	2,1	3,4	1,3	2,1
Reino Unido	1,2	1,6	3,1	2,1	1,8
Estados Unidos	2,0	2,6	2,6	1,4	2,3
Media aritmética	1,6	1,8	4,5	2,7	2,4

FUENTE: MADDISON (1982), p. 96.

labras, la actividad de la economía en la que se genera y utiliza una gran parte de las innovaciones (la industria manufacturera) es también aquella en la que la difusión internacional de la tecnología no lleva fácilmente el mismo ritmo que la generación de innovaciones, con lo cual se producen desfases relativamente grandes de productividad entre los países.

En tercer lugar, tanto la renta per capita como la productividad de la industria manufacturera están intensamente relacionadas con los niveles de acumulación de capital y con la "mecanización", medida ésta aproximadamente por la relación inversión/trabajo. Estas relaciones positivas muestran "rendimientos crecientes" de acumulación en términos de productividad. De acuerdo con nuestra interpretación, esto indicaría que los niveles superiores de desarrollo van asociados a un conjunto de economías de escala estáticas y dinámicas, a externalidades positivas y a mayores capacidades innovadoras, como se ha afirmado más recientemente, dentro de la denominada "nueva" tradición del crecimiento, por Romer (1986, 1990), Lucas

(1988) y, en términos más generales, Grossman y Helpman (1991). Todo lo anterior hace que la eficiencia marginal de los países avanzados sea más que proporcional respecto de los diferentes grados de acumulación del capital. La misma propiedad se da con respecto a la relación capital/producto.

Los mayores niveles de productividad en la industria manufacturera están ligados a inferiores relaciones capital/producto o a una mayor productividad del capital, en lugar de a una inferior productividad de ese factor, como cabría esperar de un modelo tradicional de función de producción. En otras palabras, los mayores grados de desarrollo están ligados tanto a una mayor productividad del trabajo como del capital. Esto es coherente con el descubrimiento de que los países que muestran mayor crecimiento en el período postbélico se caracterizan en general por menores relaciones marginales capital/producto que los países de menor crecimiento (véase Maddison, 1964).

En cuarto lugar, los grandes desfases internacionales en la renta per capita están ligados a diferencias igualmente grandes en las tasas salariales. En sentido inverso, si se considera la parte porcentual del valor añadido no salarial como indicador de los beneficios brutos, no existe una tendencia clara en la relación rentabilidad/desarrollo/acumulación. No existe una correlación significativa entre márgenes de beneficio, intensidad del capital y tasas salariales. Es evidente que la estimación de las tasas de beneficio implica dificultades estadísticas considerables, relacionadas con la medición del stock de capital y de los beneficios netos. Ahora bien, sobre la base de los datos disponibles puede argumentarse lo siguiente: 1) las diferencias internacionales en las tasas de beneficio no son lo suficientemente grandes para determinar una pauta clara de los márgenes brutos como porcentaje del valor añadido; 2) esas diferencias, aun cuando existen, no muestran una correlación evidente con el nivel tecnológico de la industria manufacturera y, en especial, con las estimaciones de las relaciones capital/producto; 3) las diferencias internacionales en la rentabilidad presentan órdenes de magnitud menores que los de las diferencias en las tasas salariales.

Pueden obtenerse algunas ideas adicionales para un análisis más desagregado de algunos subsectores de la industria manufacturera (los detalles estadísticos pueden consultarse, también, en Dosi, Pavitt y Soete, 1990).

Un rasgo típico de las modernas economías industriales es la persistencia de grandes desfases de productividad, incluso dentro del grupo de países industrializados de la OCDE. Esas diferencias no dependen tan sólo (o primordialmente) de un efecto de composición entre diferentes sectores industriales; a todos los niveles posibles de desagregación se observa una gran variación internacional. A mediados del decenio de 1970, unos pocos países parecían haber casi alcanzado (y en algunos sectores, incluso sobrepasado) los niveles de productividad de Estados Unidos. Este grupo de "líderes de la productividad" incluía (además de Estados Unidos) a Alemania, Países Bajos, Suecia, Suiza, Francia y, algo detrás, Bélgica y Japón.

Un segundo grupo de países industrializados seguía presentando niveles de productividad claramente situados "por debajo de la frontera"; este grupo incluía a Austria, Noruega, Italia y Reino Unido. Dentro de este grupo, el Reino Unido figuraba en el límite inferior de niveles de productividad. Finalmente, Portugal sería representativo de un conjunto de PRIs, caracterizados, todavía, por un amplio desfase respecto de los países industrializados.

Únicamente a efectos de proporcionar una idea de los órdenes de magnitud, puede decirse que Portugal mostraba, a finales del decenio de 1970, niveles de productividad de aproximadamente una sexta parte de las medias de Estados Unidos o Alemania, estando los diferentes sectores distribuidos entre un octavo y un quinto de los correspondientes niveles "frontera" de productividad.

Esos desfases de productividad (dentro de los cuales Japón ha seguido avanzando en el decenio de 1980 y posiblemente ha sobrepasado ya a los países "líderes de la productividad" en muchos subsectores de la industria manufacturera) caracterizan a todos los sectores. Tan sólo son algo más reducidos en aquellas actividades, como la industria textil, en las que cabría esperar *a priori* una difusión internacional relativamente más fácil de las mejores tecnologías.

Un examen más detallado de las diferencias internacionales e intersectoriales en la productividad del trabajo pone de manifiesto dos factores generales que explican las pautas observadas. El primero se refiere a las especificidades sectoriales que aparecen en cada uno de los países y el segundo a las especificidades nacionales que se dan en cada uno de los sectores. Por lo que se refiere al primero, el análisis estadístico de las desviaciones en los distintos países de las productividades sectoriales en torno a la media de la industria manufacturera, muestra que los "sectores" (a los máximos niveles posibles de desagregación) constituyen una variable significativa que explica aproximadamente dos terceras partes de la varianza intersectorial en los niveles absolutos de productividad dentro de cada país; posiblemente no sea sorprendente que un sector como la confección tenga, siempre y en todos los países, niveles de productividad inferiores a la media de la industria manufacturera, mientras que otro sector como el químico los tiene siempre por encima de esa media.

Lo que quizá sea más interesante es que existen también regularidades específicas de cada país que explican en buena medida los desfases de productividad con respecto a la media de la OCDE en todos los sectores de ese país. En otras palabras, en cada país aparece una amplia especificidad de desfases de productividad, que hace que el desfase medio del total de la industria manufacturera no difiera generalmente mucho del desfase sectorial. La variación de las diferencias relativas de productividad entre países, manteniendo constante el sector de que se trate, es mayor que la variación de los desfases de productividad entre sectores, manteniendo constante cada país.

Se observa de nuevo que las consideraciones precedentes podrían aplicarse, *a fortiori*, a un conjunto más amplio de países, entre ellos los PRI y los países en desarrollo, que muestran sin duda niveles de productividad del trabajo muy inferiores a los de Estados Unidos, Japón y Alemania. La homogeneidad intersectorial e intranacional de los desfases de productividad es un rasgo común a todos los países de la OCDE para los que existen datos disponibles, aunque menos intenso en el caso de dos países pequeños (Bélgica y Suiza) y, de forma llamativa, en Japón. Este último caso es, probablemente, el resultado de un rápido proceso de avance tecnológico caracterizado por una mayor selectividad sectorial. Esta especificidad general de los países, de los desfases y liderazgos de productividad, se ve también confirmada por el análisis estadístico formal: la variable "país" explica aproximadamente tres cuartas partes de la varianza en los niveles de productividad sectorial relativa.

En resumen, no resulta sorprendente que:

- a) Existan grandes desfases internacionales en la productividad del trabajo, y
- b) Haya desfases salariales igualmente amplios; si bien,

c) Mientras que existe una correlación bastante estrecha entre niveles de productividad, niveles salariales y de renta per cápita, no parece haber correlación evidente entre los anteriores indicadores y la intensidad de capital de la producción;

176

d) No parece haber diferencias internacionales llamativas en las tasas de beneficio, al menos en lo que cabe deducir indirectamente de los beneficios brutos y de las estimaciones de la relación capital/producto;

e) Un análisis más detallado de los subsectores de la industria manufacturera muestra que esto último ocurre independientemente de los niveles de desagregación;

f) Cada país muestra un patrón relativamente estructurado de desfases o liderazgos de productividad, de forma que la varianza intersectorial en los niveles de productividad dentro de cada país, con respecto a las correspondientes medias de la OCDE, es bastante baja; además, dicho esquema no muestra ninguna correlación evidente con las "intensidades de los factores" de los distintos sectores.

Una forma más tradicional de resumir estas observaciones consiste en decir que la diferencia predominante entre países reside en sus "diferentes funciones de producción" y *no* en las distintas "combinaciones de factores" dentro de la misma función de producción. Además, los patrones sectoriales de productividad en los distintos países son tales que muestran ventajas/desventajas internacionales absolutas y generalizadas que caracterizan, en mayor o menor grado, todos los subsectores de la industria manufacturera. Estos rasgos plantean algunas cuestiones importantes. Así, por ejemplo: ¿Qué factores explican las diferencias internacionales en la productividad del trabajo si éstas no parecen ser el resultado de sustitución interfactorial dentro

de la misma función de producción? ¿Cómo se relacionan esos desfases de productividad con las diferencias en la innovación examinadas anteriormente? ¿Qué explica la especificidad en cada país de estas ventajas/desventajas de productividad?

Competitividad internacional, especialización y comercio

Un tercer conjunto de "hechos estilizados" que podría servir de base al análisis de la relación entre cambio técnico, comercio y crecimiento, se refiere al volumen y composición del comercio de mercancías y a la distribución internacional de los flujos comerciales. Desde una perspectiva secular, se observa una gran aceleración en la tasa de crecimiento de los intercambios de mercancías en la época de la revolución industrial y un gran crecimiento sostenido de los flujos comerciales a lo largo de todo el siglo XIX, con una desaceleración entre las dos guerras mundiales y un crecimiento nuevamente acelerado tras la segunda de esas contiendas. De acuerdo con Kuznets, el comercio per capita era en 1913 veinte veces mayor que en 1800, habiéndose elevado once veces en el mismo período la relación entre el comercio exterior y la productividad mundial. Esa elevada elasticidad del comercio internacional respecto del crecimiento mundial cayó por debajo de la unidad en el período de entreguerras, para volver a situarse en un valor cercano a 1,5 en la época postbélica. Sin embargo, en 1963, la relación entre el comercio internacional y la producción mundial estaba todavía por debajo de su valor de 1913.

177

Ese crecimiento secular del comercio está asociado al desplazamiento a largo plazo de su composición desde los productos agrícolas y primarios hacia las manufacturas. Además, dentro del comercio de manufacturas, se observa un crecimiento relativo secular de los bienes de capital, material de transporte y productos químicos y un descenso relativo pronunciado de los textiles y confección. Estas tendencias divergentes son incluso más impresionantes si se miden en precios constantes, ya que las mercancías más dinámicas se caracterizan generalmente por un descenso de los precios relativos. Así, por ejemplo, la participación de los productos químicos en las exportaciones de los países industrializados aumentó solamente del 8,3 por 100 en 1899 al 11,5 por 100 en 1971, medido en valores corrientes; sin embargo, en volumen el incremento fue del 300 por 100.

En lo que se refiere a las cuotas de mercado de los diferentes países dentro del comercio de manufacturas a lo largo del siglo XX, hay otros rasgos distintivos que conviene resaltar.

En primer lugar, cabe destacar la existencia de tendencias específicas pronunciadas para cada país que caracterizan la distribución internacional de las exportaciones de manufacturas. En concreto, existe un claro declive de las cuotas del Reino Unido a lo largo del presente siglo; la participación de Estados Unidos crece hasta el decenio de 1950 y empieza a declinar desde entonces con bastante rapidez;

Francia, tras una decepcionante primera mitad del siglo, mejora su rendimiento exportador, especialmente desde finales del decenio de 1950; Japón muestra resultados espectaculares, con un aumento rápido y continuado de su cuota, con una única interrupción en torno a la segunda Guerra Mundial. Por su parte, la cuota alemana, que alcanzó su máximo poco antes de la primera Guerra Mundial, tiende a recuperar esos niveles a finales de la década de 1930; tras la segunda Guerra, el rápido crecimiento de las exportaciones de Alemania Occidental lleva a niveles no muy diferentes de los del período prebélico. En último lugar, el relativo estancamiento de la cuota exportadora de Italia llega a su fin en el decenio de 1950, con una tendencia posterior continuamente creciente, únicamente comparable con la de Japón.

En segundo lugar, estas diferentes tendencias nacionales en las cuotas de exportación de manufacturas se corresponden con tendencias similares en cada uno de los principales grupos de bienes. En otras palabras, parecen existir pautas de evolución de la competitividad nacional en todos los sectores, que van más allá de los cambios en las ventajas comparativas sectoriales. Evidentemente, se dan grandes

CUADRO 3
CUOTA NACIONAL DE EXPORTACION DE MANUFACTURAS,
1899-1980
(Países industrializados)

178

	1899(a)	1913(a)	1929	1937	1950	1957	1971	1980
Estados Unidos	11,7	13,0	20,4	19,2	26,6	25,3	17,0	17,8
Reino Unido	33,2	30,2	22,4	20,9	24,6	17,7	10,9	10,6
Alemania	22,4	26,6	20,5	21,8	7,0	19,9	20,1	20,4
Japón	1,5	2,3	3,9	6,9	3,4	5,8	13,0	15,4
Francia	14,4	12,1	10,9	5,8	9,6	7,9	8,8	10,4
Italia	3,6	3,3	3,7	3,5	3,6	3,7	7,2	8,4
Países Bajos	n.d.	n.d.	2,5	3,0	2,9	3,5	4,7	4,7
Bélgica-Luxemb.	5,5	5,0	5,4	6,6	6,2	5,9	5,9	5,9
Canadá	0,4	0,6	3,5	4,8	6,1	5,4	5,9	4,3
Suiza	4,0	3,1	2,8	2,8	4,1	2,3	3,0	3,4
Suecia	0,9	1,4	1,7	2,6	2,8	2,8	3,3	3,0
Total de Países Industrializados	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: MAIZELS (1963), BATCHELOR, MAYOR y MORGAN (1980) y *elaboración propia* sobre la base de datos de la OCDE. Los datos sobre totales incluyen los valores de las exportaciones de manufacturas de los países incluidos en el cuadro y Austria.

(a) El conjunto de países industrializados considerados no incluye a los Países Bajos.

variaciones en estas últimas, pero, en la mayor parte de los casos, esas "ventajas comparativas" parecen ser el resultado de ciertas diferencias en las tasas sectoriales de crecimiento a lo largo de una tendencia subyacente común a todos los sectores de un determinado país.

En tercer lugar, esta homogeneidad nacional entre tendencias sectoriales y medias parece ser más pronunciada después de la segunda Guerra Mundial (en todos los países excepto Japón). Es decir, las fuerzas que conducen a la especialización sectorial parecen relativamente más débiles que las que conducen a un aumento o descenso de la competitividad exterior. Hay que subrayar que esta noción "absoluta" de "competitividad" muestra cierta similitud con la que es habitual entre empresarios y hombres de negocios.

Un análisis más detallado de los esquemas de especialización a lo largo del período más reciente indica que:

a) Incluso a un nivel mucho mayor de desagregación de mercancías, la desviación típica en las "ventajas comparativas" puestas de manifiesto es relativamente reducida en la mayoría de los países de la OCDE.

b) El grado de similitud en la composición de las exportaciones por productos en el mismo grupo de países es bastante elevado.

c) Dicho grado de similitud en los patrones comerciales, de haber experimentado alguna variación, ha aumentado (en todos los principales países excepto Italia) en los dos últimos decenios de tal manera que, por término medio, cabría hablar de una tendencia a "desespecializarse" en los sectores con "ventaja comparativa", y viceversa.

179

En términos generales, el cambio experimentado a lo largo del tiempo por las exportaciones de cualquier país en cualquier sector puede atribuirse a la interacción de cuatro factores principales: 1) el cambio general en el grado de interdependencia mundial en la producción y el consumo; 2) el cambio en la composición por productos del comercio internacional; 3) el cambio en el grado "absoluto" de competitividad del país; 4) el cambio en la ventaja comparativa de ese país en un sector determinado con respecto a otros sectores del mismo país. En este contexto, las tendencias generales mencionadas ponen de relieve algunas cuestiones fundamentales. Así, por ejemplo, ¿qué factores determinan la tendencia general de la competitividad nacional expresada a través de las tendencias cambiantes de las cuotas de exportación?; ¿cuál es la relación entre tendencias sectoriales y nacionales?; ¿cómo se relacionan los factores determinantes de las ventajas comparativas sectoriales con los de los cambios generales en la posición competitiva de cada país?

Las respuestas a estas cuestiones requieren un análisis de la relación existente entre las características de los diferentes sectores y productos y las características

específicas de cada país, así como de la manera en que las diferentes características nacionales afectan a las interacciones competitivas en los mercados mundiales. En la presente fase preliminar de exploración de los principales "hechos estilizados", podría ser de utilidad analizar en mayor detalle la composición por productos del comercio de cada país, tal como se deduce de los esquemas cambiantes de ventajas comparativas.

De ese modo, pueden identificarse importantes especificidades nacionales que podrían ayudar a explicar esas cuestiones. Por ejemplo, la fortaleza relativamente estable de Alemania en la química y la maquinaria, la ventaja comparativa de Japón (tras la segunda Guerra Mundial) en los metales, la maquinaria electromecánica y los bienes de equipo, la persistente ventaja italiana en los textiles y la confección y su creciente ventaja en maquinaria, el deterioro de la posición británica en el material de transporte y la maquinaria y su nueva ventaja comparativa en los productos químicos. Otro conjunto de cuestiones importantes se refiere, por ejemplo, a qué es lo que explica la existencia de esas regularidades específicas de cada país en sus especializaciones relativas, o qué es lo que las reproduce o modifica a lo largo del tiempo.

Al nivel de agregación de las estadísticas disponibles, es indudablemente difícil confrontar sectores con características por mercancía o país muy precisas. Sin embargo, las pruebas existentes apuntan a una aparente insuficiencia de las explicaciones tradicionales basadas en la dotación de factores. Así, por ejemplo, si se acepta la perspectiva convencional de que la producción de metales es una actividad relativamente intensiva en capital, es difícil creer que Japón y Francia sean los países con una mayor "dotación de capital" de la OCDE o que en 1899 Japón se encontrase entre los países "con abundancia de capital". A la inversa, Francia tiene, además de en los metales, ventaja en el textil y la confección, actividades tradicionalmente consideradas intensivas en trabajo. Las "paradojas" de este tipo son muy numerosas. En general, los datos no muestran ninguna correspondencia intuitiva con las "hipótesis documentadas" sobre las correlaciones entre mercancías y países que podrían hacerse sobre la base de la teoría comercial tradicional.

Para concluir, puede identificarse una distribución altamente asimétrica de las actividades innovadoras entre los diferentes países, que se corresponde con un esquema igualmente asimétrico de eficiencia en el uso de los insumos productivos (y, por encima de todo, del factor trabajo). Estos "hechos estilizados" resultan asimismo fuentes fundamentales de ventajas absolutas específicas de cada país, que tienen importancia en términos de la competitividad y del comercio internacional.

De hecho, puede demostrarse estadísticamente que: a) en la mayoría de los sectores industriales, las variables que mejor "explican" la competitividad internacional de cada país (medida, por ejemplo, por las cuotas de exportación en el mercado mundial o las exportaciones per capita) son el grado de capacidad innovadora del

país en ese sector y/o los niveles de adopción de las innovaciones incorporadas en los bienes de capital; b) también en análisis de series temporales, las variaciones de las cuotas de cada país en el total de exportaciones manufactureras de la OCDE se explican primordialmente por cambios previos en sus actividades innovadoras (medidos, por ejemplo, por el registro de patentes en el extranjero) y en sus tasas de inversión, mientras que los ajustes vía coste (a través, sobre todo, de los tipos de cambio) no desempeñan ningún papel a largo plazo (Véase Dosi, Pavitt y Soete, 1990, y Amendola, Dosi y Papagni, 1991).

La Teoría

Hasta el decenio de 1970, la teoría predominante del comercio y del crecimiento se basaba de hecho en hipótesis que se encontraban, en su gran mayoría, en conflicto con los "hechos estilizados" analizados precedentemente. La versión más simple de la teoría del crecimiento (tipo Solow) suponía la existencia de un cambio tecnológico exógeno, mientras que la teoría del comercio estaba dominada por modelos de dotación de factores y por la idea conexas de ventaja comparativa (¡¡A este respecto, puede decirse que "el teorema de igualación de los precios de los factores" es un ejemplo evidente de elegancia formal y monstruosidad empírica!!).

En el último decenio, nuevas perspectivas analíticas han intentado incorporar, al menos en parte, las evidencias disponibles sobre la importancia del cambio tecnológico endógeno para el comercio y el crecimiento. Me voy a permitir dividir las en dos amplios conjuntos: primero las "nuevas" teorías del crecimiento y el comercio y, en segundo lugar, los modelos "evolucionistas". (No es necesario advertir que esta presentación será obligadamente esquemática y sintética).

181

En las "nuevas teorías del comercio" los modelos habituales de ventaja comparativa basados en los supuestos tradicionales de rendimientos constantes y competencia perfecta, se han sustituido en cierta medida por nuevos modelos que subrayan los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta (después de todo, estos dos últimos fenómenos se encuentran estrictamente vinculados a actividades innovadoras).

Indudablemente, los nuevos modelos parecen mucho más apropiados para el comercio de productos manufacturados. En muchos sectores manufactureros, las hipótesis de rendimientos constantes y competencia perfecta son obviamente irrealistas. Los nuevos modelos reconocen una poderosa motivación para comerciar: los países se especializan y comercian no sólo debido a las diferencias subyacentes en los gustos y en las dotaciones de recursos, sino también como consecuencia de los rendimientos crecientes que conducen a la concentración geográfica de la producción de cada bien. En la medida en que el comercio se lleva a cabo con economías

de escala y aprendizaje dinámico, se realiza en condiciones de competencia imperfecta. Esto no debe parecer sorprendente, pues la mayor parte del comercio de productos manufacturados tiene lugar en productos originarios de sectores industriales que los economistas califican habitualmente como oligopolísticos.

Es imposible examinar aquí con algún detalle los logros y las limitaciones de tal perspectiva. Solo quiero mencionar lo que considero sus debilidades inherentes que contribuyen igualmente, en mi opinión, a fortalecer la búsqueda de alternativas teóricas más radicales. En primer término, en lo que se refiere a sus conclusiones positivas y normativas, los modelos se basan de modo decisivo en una idea de equilibrio idéntica a la de la teoría tradicional (dicho de forma trivial, ¡¡parece difícil confiar en proposiciones que dependen esencialmente de la hipótesis de que no sólo Suecia sino también la India, Brasil y Bangladesh se encuentran en una situación de pleno empleo!!). En segundo lugar, la idea de innovación y aprendizaje en la que se basan es probable que no recoja algunos rasgos fundamentales del cambio tecnológico, al reducirlo bien a una actividad perfectamente especificada de asignación óptima de recursos en condiciones de incertidumbre *cum* "expectativa tecnológica racional", o a un subproducto "automático" de la producción acumulada.

Las que denomino "teorías evolucionistas" se separan en mayor medida de los supuestos tradicionales de equilibrio y racionalidad microeconómicos. (Para una definición del término "evolucionista", ver más abajo). Los pilares básicos de dichas teorías son los siguientes.

182

Producción y aprendizaje

A diferencia de la teoría habitual de la producción, no se contempla la tecnología como un conjunto de proyectos resultantes de los avances científicos que tienen lugar con independencia del proceso productivo, sino, con frecuencia, como un resultado más del propio proceso productivo. El ritmo y la dirección de la innovación y difusión tecnológicas se encuentran determinados por la situación de la producción y del mercado. El conocimiento tecnológico no es simplemente una información que pueda comprarse o venderse, sino que con gran frecuencia, constituye un conjunto más sutil de intuiciones que sólo se desarrolla conjuntamente con la producción. A partir de este punto de vista, el conocimiento tecnológico no ha de considerarse como un conocimiento desincorporado que pueda adquirirse de la misma manera que un patrón para confeccionar una prenda o los planos de un supercomputador, sino que hunde más bien sus raíces en las actividades de diseño y producción.

Una consecuencia obvia es que diferentes combinaciones productivas actuales implican diferentes oportunidades y capacidades tecnológicas en el futuro. De acuerdo con este punto de vista, dentro de cada tecnología y de cada sector las ca-

pacidades tecnológicas de las empresas y los países se encuentran generalmente vinculadas a los actuales procesos productivos en las mismas o parecidas actividades y en otras estrechamente relacionadas. El patrón de cambio tecnológico no es exógeno, sino que se encuentra conformado por los esquemas actuales de asignación de recursos y de producción.

Además, en todo momento las oportunidades tecnológicas varían de unos productos y sectores a otros. Como resultado, la especialización productiva actual de una empresa o un país afectará a su potencial de dinamismo tecnológico futuro. En conjunto, estas ideas indican que la asignación actual de recursos puede ejercer un efecto poderoso sobre la dirección y el ritmo del cambio tecnológico a lo largo del tiempo.

En síntesis, el cambio tecnológico es un proceso iterativo en el que el pasado afecta al alcance futuro del aprendizaje y la innovación.

La tecnología implica un aspecto fundamental de aprendizaje, caracterizado frecuentemente por un conocimiento tácito e idiosincrático y por diversos grados de acumulación a lo largo del tiempo. Para discutir este punto, es necesario distinguir entre conocimiento científico y tecnológico, aunque en la práctica esta distinción sea difícil de llevar a cabo. El conocimiento científico establece un conjunto de teorías, principios y premisas básicas a partir de las cuales puede desarrollarse la tecnología. Con frecuencia, el conocimiento científico está más próximo a la noción de conocimiento experimental que caracteriza frecuentemente a las discusiones que se refieren a la tecnología en la literatura económica tradicional. Con mayor frecuencia todavía, ese conocimiento científico puede especificarse de forma precisa y comunicarse en un lenguaje común. Además, las instituciones de desarrollo científico tienen carácter internacional, siendo muy amplio el flujo de información que atraviesa las fronteras nacionales.

183

Frente al conocimiento científico, el tecnológico tiene frecuentemente carácter local, en el sentido de que lo que se aprende depende de la historia anterior de los éxitos y fracasos en la tecnología, la industria manufacturera y la mercadotecnia. Las habilidades, las competencias y las capacidades organizativas de carácter tecnológico se desarrollan habitualmente de forma incremental, partiendo de experiencias y ventajas anteriores. Como resultado de ello, el conocimiento tecnológico es más difícil de transferir de unos países a otros que el conocimiento científico. Así, la transferencia de puntos de vista científicos de carácter básico de una comunidad nacional de especialistas a otra puede ser bastante rápida, mientras que la de tecnología productiva puede ser bastante difícil, como ponen de manifiesto numerosos casos prácticos.

El conocimiento tecnológico y también el paradigma intelectual precisos para trasladar nuevas posibilidades técnicas a productos y procesos innovadores fluyen

entre las diferentes comunidades con las mismas dificultades que entre mercados. En consecuencia, las comunidades nacionales, y algunas veces incluso las regionales, generan distintas direcciones y trayectorias tecnológicas.

Desde este punto de vista, una parte importante del conocimiento tecnológico no fluye con facilidad entre los diferentes países, sino que se acumula en las empresas en forma de trabajadores especializados, de tecnología propia y de "know-how" difíciles de copiar. Se acumula en diferentes comunidades en formas tan diversas como proveedores, servicios de reparaciones y redes de conocimientos especiales. En los países, se acumula en habilidades y experiencia de la mano de obra y en las instituciones que forman a los trabajadores y difunden la tecnología. Este conocimiento "local" o no comercializado es a menudo el que posee mayor importancia durante la fase inicial de desarrollo de un nuevo producto o proceso; este conocimiento puede salir del interior de una fábrica o empresa determinada hacia regiones o comunidades, pero no puede incorporarse por completo en el producto que finalmente se elabora o vende. Puesto que este tipo de conocimiento se encuentra inserto en las experiencias y habilidades de las empresas y de las personas que participan en el proceso innovador, no fluye fácil o rápidamente a través de las fronteras nacionales.

184

Como ya se ha dicho, los procesos de cambio y difusión tecnológicos se basan en las actividades de producción existentes y en los vínculos entre sectores. Ya se analice a través de la óptica de los "rebosamientos" y las externalidades, de la óptica de los eslabonamientos o de cualquier otra, destaca la importancia de la naturaleza de las relaciones entre sectores. Las diferencias en la base productiva existente representan limitaciones y oportunidades para el desarrollo tecnológico en el futuro.

Una importante lección sobre la naturaleza del desarrollo tecnológico se encuentra en el proceso a través del cual las posiciones del mercado se estabilizan tras períodos de fluidez. Al comienzo de una etapa de transición técnica, las posibilidades son amplias, pero se reducen a lo largo del tiempo. Los conocimientos se acumulan en torno a una tecnología. Al llevarse a cabo las inversiones en los productos que tienen éxito en el mercado, las soluciones técnicas alternativas se hacen económicamente menos atractivas, desapareciendo los fondos para la experimentación en esas áreas. Así pues, el desarrollo continuo tiende a seguir líneas ya establecidas. Esto no quiere decir que la dirección del desarrollo tecnológico venga determinada a priori por características técnicas inherentes o por cualquier ventaja económica que corresponda a todos los productores; por el contrario, esa dirección es intrínsecamente incierta y depende fundamentalmente del azar, las condiciones sociales, las estrategias y elecciones de las empresas y la política gubernamental. Tomemos como ejemplo el gobierno; las normas influyen en la dirección de la inversión privada, en tanto que la inversión pública determina la infraestructura económica. Debido a que tanto la política gubernamental como la estrategia empresarial varían de

unas naciones a otras, la dirección del desarrollo tecnológico difiere también de un país a otro.

Mercados, competencia y contexto institucional

La línea de razonamiento precedente tiene diversas implicaciones. Si el desarrollo tecnológico es intrínsecamente incierto, entonces la estrategia nacional o empresarial más prudente para asegurar el éxito del desarrollo es diversificar las apuestas. La mejor analogía sería la de cubrir todas las apuestas en la ruleta. Podría considerarse que esto es algo superfluo, pero es fácil ver que no es así en absoluto. Un neumático de repuesto es superfluo, pero resulta esencial en el momento de un pinchazo; de la misma manera, una segunda línea telefónica es útil si la primera está ocupada; ambos utensilios son idénticos a los aparatos a los que reemplazan, son literalmente superfluos, o extras, en condiciones normales. Las apuestas en la ruleta, no obstante, no son idénticas, cada una de ellas tiene valor precisamente debido a que es diferente de las otras. En términos de eficiencia estática, los esfuerzos extraordinarios o no utilizados serían duplicaciones, esfuerzos desperdiciados. En términos dinámicos, las opciones adicionales son esenciales para garantizar el éxito.

Las apuestas múltiples que exige el desarrollo tecnológico no se hacen uniformemente sobre la mesa, sino que, por el contrario, se agrupan en dos áreas, de acuerdo con dos principios básicos. En primer lugar, las apuestas innovadoras hunden sus raíces en el pasado, reflejan el desarrollo pretérito de la empresa y de la economía nacional y tienden a seguir la dirección de los trabajos emprendidos con anterioridad. Los recursos disponibles para abordar la siguiente ronda de problemas técnicos refleja lo que ha sucedido, es decir, la tecnología tiene historia. En segundo lugar, las necesidades a las que se aplica la tecnología difieren en cada comunidad nacional, variando en el mismo sentido los objetivos tecnológicos. Las consecuencias de esos dos principios en torno a los que se realizan las apuestas tecnológicas son muy importantes.

El desarrollo tecnológico viene determinado por la comunidad en la que tiene lugar. Así, la trayectoria de desarrollo tecnológico constituye un resultado esperado de determinada comunidad nacional. En épocas normales, cuando las diferencias nacionales dan como resultado únicamente pequeñas desviaciones fuera de la senda principal de evolución tecnológica, la capacidad de una sociedad para modelar una tecnología no es tan visible como las poderosas limitaciones que las tecnologías maduras han impuesto a la sociedad. Las vías alternativas (no transitadas) se ocultan en el pasado. Ahora bien, en épocas de transición, la dirección de la propia tecnología, sus ramas principales, no sus derivaciones, se ve afectada por el agrupamiento de sus apuestas. La dirección en que se oriente la inversión se verá profundamente influenciada por el lugar donde se coloquen las apuestas, colocación que

dependerá de las necesidades de la comunidad nacional y de los recursos constituidos durante el desarrollo anterior. Así, el "apostante", sea una empresa o una nación, conforma activamente el desarrollo tecnológico. Al crecer la nuevas ramas, impiden el surgimiento de otras. (Puede encontrarse un desarrollo más amplio sobre los sistemas nacionales de innovación en Nelson, 1992).

Al determinar la agrupación de apuestas, el contexto nacional conforma la tecnología. Así, por ejemplo, la tecnología de ordenadores podría crecer a lo largo de diferentes líneas en los próximos años. La línea que predomine reflejará los contornos históricos y las necesidades actuales de su comunidad de origen. Al bloquear otras opciones, la vía ganadora se impone mediante una inversión sostenida en otras comunidades. Puesto que la tecnología ganadora, y consecuentemente dominante refleja, al menos en parte, las raíces históricas y las opciones nacionales de una comunidad determinada, proporciona como mínimo cierta ventaja inicial al país innovador. La tecnología surge de la capacidad nacional del país innovador y se enfoca hacia ella. Impone sus propias limitaciones y, una vez implantada, puede configurar los patrones comerciales. La tecnología llega a ser un parámetro determinante, pero no se inicia como tal.

186

Un corolario evidente de todo el argumento anterior es que las diferentes empresas serán por regla general *heterogéneas* dentro de cada país y, aún más, entre países, ya que incorporarán diferentes habilidades para resolver problemas, diferentes conocimientos de producción y mercadotecnia y, en último lugar, diferentes resultados económicos.

Desde este punto de vista, los mercados actúan como importantes *mecanismos de selección* que conceden premios y castigos económicos (en términos de cambios en las rentabilidades y en las cuotas de mercado) en función de la competitividad específicamente empresarial.

Modelos "evolucionistas" de comercio y crecimiento

Evidentemente, la descripción precedente del proceso de aprendizaje y de las interacciones microeconómicas contribuye a crear los ingredientes básicos de las teorías "evolucionistas". Con esta expresión se designa un conjunto de esfuerzos teóricos centrados en las propiedades dinámicas de las economías caracterizadas por la repetida aparición de distintas formas de innovación, por procesos descentralizados de descubrimientos y de prueba y error, y por la persistencia histórica de determinados esquemas de cambio.

Para los no economistas, se subrayará, de paso, que la expresión "evolucionista" no implica idea alguna de necesidad de "gradualismo", sino que es igualmente coherente con posibles variaciones abruptas, inestabilidades, "revoluciones" (de he-

cho, incluso en biología, las recientes teorías evolucionistas que conducen, por ejemplo, a "equilibrios puntuales" implican también discontinuidades semejantes). Además, la noción "evolucionista" no debe equipararse en ningún caso a la simple metáfora darwinista de las modificaciones selectivas basadas en criterios cuasitautológicos de aptitud diferencial. Por el contrario, en el campo social, la evolución es más bien "lamarkiana", e implica *tanto selección como aprendizaje*. Con esto quiere decirse que las teorías evolucionistas en economía implican igualmente procesos significativos de aprendizaje a nivel "fenotípico" (esto es, a nivel de las empresas individuales), cuyos resultados pueden repetirse y difundirse posteriormente a través de los procesos de selección del mercado, basados en la competitividad diferencial de los mismos agentes, y a través de la observación, el aprendizaje y la imitación de otros agentes.

De hecho, la elaboración de modelos evolucionistas ha abordado el análisis del crecimiento y del comercio desde dos ángulos diferentes que precisan urgentemente la unificación (en este punto, se va a limitar la presentación a un pequeño resumen, sin entrar en formalizaciones explícitas).

Una primera vía de investigación "evolucionista" establece los microfundamentos explícitos de todo agregado dinámico observado en el proceso de aprendizaje y en la competencia de mercado entre agentes *heterogéneos*. Una vez abandonadas las hipótesis de racionalidad totalmente optimizadora y de coherencia *ex ante* de los comportamientos (esto es, del equilibrio), los modelos evolucionistas emprenden la tarea de interpretar, por ejemplo, los "hechos estilizados" recordados anteriormente como resultados colectivos de fluctuaciones alejadas del equilibrio. El supuesto de interpretación general es que tales regularidades agregadas constituyen *propiedades emergentes*, generadas y sostenidas por la rica estructura de retroalimentaciones positivas (y negativas) ligadas al aprendizaje y la competencia. En este tipo de modelos es sencillo establecer una *noción absoluta de competitividad* de las diferentes empresas (o, como consecuencia, de cada país), es decir, una noción independiente de las "ventajas comparativas" (a pesar de que, evidentemente, unos países o empresas pueden ser generalmente "más competitivos" que otros). En esencia, un modelo evolucionista de este tipo representa los cambios en la "competitividad" de cada unidad microeconómica (ya sea una empresa o un país) como resultado de su capacidad de innovación y/o imitación, de la explotación de economías de escala y de curvas de aprendizaje, de los cambios en los costes de sus factores y en sus combinaciones productivas, etc. Junto a ello, la competencia entre unidades microeconómicas caracterizadas por diferentes niveles de "competitividad" da lugar a variaciones en sus cuotas relativas de mercado y, a la vez, a una dinámica agregada en, por ejemplo, las productividades medias de los factores, en las rentas, etc. Por desgracia, los modelos de este tipo se han aplicado principalmente a esquemas de economía cerrada (véase Nelson y Winter, 1982; Silverberg, Dosi y Orsenigo, 1988; Chiriamonte y Dosi, 1991). Sin embargo, son evidentemente aplicables también a

diferentes economías que comercian entre sí; se trata, de hecho, de una de las mayores tareas teóricas que quedan por delante (trabajos preliminares, como los de G. Silverberg y B. Verspagen, en MERIT, Universidad de Limburg, y la de S. Fabiani y G. Dosi, en la Universidad de Roma, parecen apuntar resultados prometedores).

Una segunda vía de investigación es coherente con los fundamentos microeconómicos antes mencionados, si bien no elabora un modelo explícito del proceso competitivo. En términos generales, parte del punto donde finalizan los anteriores modelos, esto es, de diferentes dinámicas posibles en la innovación e imitación de distintos países, e investiga sus relaciones con los esquemas de comercio y crecimiento, normalmente, por medio de modelos subespecificados que siguen permitiendo una gran variedad de trayectorias agregadas de "desequilibrio" y que conducen a soluciones estables únicamente con restricciones adicionales (muchas de ellas poco interesantes). Se trata de una estrategia analítica explorada en Dosi, Pavitt y Soete (1990) y desarrollada con un enfoque más directo en las relaciones Norte-Sur en Cimoli, Dosi y Soete (1986) y en Cimoli (1988). Entre las ideas que plantean este tipo de modelos, merecen destacarse las siguientes:

a) Los desfases tecnológicos de cada país "dominan" sobre los cambios en la especialización (es decir, en la asignación intersectorial de recursos), como factor determinante de la dinámica de los salarios y la renta. Expresado de otro modo, la condición *necesaria* (aunque no suficiente) para la convergencia internacional de salarios y rentas es la convergencia de los niveles tecnológicos y de las capacidades de innovación.

b) Los modelos permiten una fructífera vinculación entre las actualmente "anticuadas" (keynesiano-kaldorianas) explicaciones de las condiciones agregadas de coherencia en el proceso de crecimiento, por una parte, y las características de cambio tecnológico y organizativo existentes en cada país. En concreto, esos modelos pueden utilizarse como "ábaco" capaz de comprobar, por ejemplo, el impacto que los distintos esquemas nacionales de cambio tecnológico tienen sobre la generación de demanda interior, sobre los niveles de empleo, sobre las restricciones de la balanza de pagos, etc. (Dicho sea de paso, hay que tener en cuenta que este tipo de ejercicios es impensable tanto en las "viejas" como en las "nuevas" teorías del comercio y del crecimiento, basadas ambas en hipótesis de equilibrio.)

Algunas Conclusiones Normativas

La idea central del presente trabajo es que los "modelos evolucionistas" (tal como se han definido brevemente con anterioridad) de la innovación, el comercio y el crecimiento prometen proporcionar esquemas de las dinámicas del desarrollo coherentes con los principales "hechos estilizados" descritos en la sección segunda.

Semejante interpretación pone el acento en: (a) la especificidad nacional y empresarial del aprendizaje tecnológico; (b) las instituciones que afectan a tal proceso de aprendizaje; y (c) la dinámica de mercado, considerada, *in primis*, como *mecanismo de selección* entre agentes heterogéneos y como una poderosa *fuerza de incentivos para exploraciones innovadoras*, antes que como "asignadora óptima" de recursos. La contrapartida normativa de esta perspectiva es algo "institucionalista" en su escepticismo sobre las virtudes generales de una "mano invisible" mítica y constante, al tiempo que (sin que implique contradicción alguna) renueva el énfasis sobre la importancia del proceso descentralizado de exploración y de competencia del mercado. Así, por ejemplo, una "interpretación evolucionista" del desarrollo admite fácilmente la posibilidad de conflicto entre la eficiencia "estática" (o "de asignación"), por un lado, y la "dinámica", por otro. En resumen, los esquemas de asignación de recursos que pueden ser "óptimos" desde el punto de vista de las habilidades *existentes*, los conocimientos tecnológicos, etc. pueden no ser los que mejor conducen al aprendizaje innovador *a largo plazo*. Se trata, por tanto, de un campo de enorme importancia para las políticas económicas y la "ingeniería institucional" (más detalles en Dosi, Tyson y Zysman, 1989).

En sentido contrario, la teoría afirma asimismo que las condiciones institucionales que garantizan permanentemente los esfuerzos descentralizados de investigación, prueba y los errores inevitables, constituyen ingredientes fundamentales de la exploración innovadora que difícilmente pueden ser sustituidos por las habilidades "racionales" de previsión de los distintos individuos o las autoridades planificadoras. En relación con todo ello, la creciente variedad de empresas, tecnologías y productos tiene que contrastarse de forma continuada con un mecanismo de selección que elimine algunos de los fallos puestos de manifiesto y que fomente de algún modo la eficiencia de la asignación. En las economías capitalistas, estos mecanismos de selección son proporcionados de modo característico por distintas formas de competencia en los mercados de productos y por algunas normas de asignación en los mercados financieros. Sin duda alguna, los modelos evolucionistas no dan ningún sustento a la afirmación de que los rendimientos dinámicos son monótonos en la "perfección" de los correspondientes mercados (por ejemplo, no apoyan generalmente la idea de que los mercados de productos perfectamente competitivos debieran ser generalmente "mejores" —en base a cualesquiera criterios dinámicos— que los oligopolísticos, o de que los mercados financieros más "perfectos" sean normativamente "mejores" ...). Sin embargo, por la misma razón, una "perspectiva evolucionista" del aprendizaje y del desarrollo inspira muchas precauciones, entre otras, sobre el entusiasmo que rodea a las políticas neoproteccionistas teóricamente basadas en las "nuevas" teorías "comerciales": si se puede decir algo en el dilema de protección frente a la liberalización comercial, en mi opinión ha de hacerse en el contexto global de posibles medidas institucionales dirigidas a fomentar *tanto* el aprendizaje *como* la competencia...

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AMENDOLA, G.; G. DOSI y E. PAPAGNI (1991): *The Dynamics of International Competitiveness*. Roma, Departamento de Economía, Università di Roma.
- CIMOLI, M. (1988): "Technology Gaps and Institutional Asymmetries in a North-South Model with a Continuum of Goods", *Metroeconomica*.
- CIMOLI, M.; G. DOSI y L. SOETE (1986): *Innovation Diffusion, Institutional Differences and Patterns of Trade: A North-South Model*. Brighton, SPRU, DRC Discussion Paper.
- CHIAROMONTE, F. y G. DOSI (1991): "The Microfoundations of Competitiveness and Their Macroeconomic Implications" de próxima publicación en D. FORAY y C. FREEMAN (eds.): *Innovation and Competitiveness*. Londres, Francis Pinter (actas de la Conferencia "Technology and International Competitiveness", Paris, OECD/DSTI, junio 1990).
- DOSI, G.; L. D'ANDREA TYSON y J. ZYSMAN (1983): "Trade, Technology and Development. A Framework for Discussing Japan", en C. JOHNSON *et al.*, 1989.
- DOSI, G.; C. FREEMAN; R. NELSON, G. SILVERBERG y L. SOETE (eds.) (1988): *Technical Change and Economic Theory*. Londres, Francis Pinter y Nueva York, Columbia University Press.
- 190 DOSI, G.; K. PAVITT y L. SOETE (1990): *The Economics of Technological Change and International Trade*. Brighton, Wheatsheaf/Harvester Press.
- FAGERBERG, J. (1987): "A Technology Gap Approach to Why Growth Rates Differ", *Research Policy*.
- FAGERBERG, J. (1988): "Why Growth Rates Differ", en DOSI *et al.*, 1988.
- GROSSMAN, G. y R. HELPMAN (1991): *Innovation and Growth*. Cambridge (Mass.), MIT Press, próxima edición.
- JOHNSON, C.; L. D'ANDREA TYSON y J. ZYSMAN (eds.) (1989): *Politics and Productivity. The Real Story of Why Japan Works*. Cambridge (Mass.), Ballinger.
- LUCAS, R. (1988): "The Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*.
- MADDISON, A. (1964): *Economic Growth in The West*. Londres, Allen and Unwin.
- MADDISON, A. (1982): *Phases of Capitalist Development*. Oxford, Basil Blackwell.
- NELSON, R. (ed.) (1992): *National Systems of Innovation*. Cambridge, Cambridge University Press, de próxima publicación.
- NELSON, R. y S. WINTER (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (Mass.), The Belknap Press, Harvard University Press.
- PAVITT, K. y L. SOETE (1982): "International Differences in Economic Growth and the International Location of Innovation", en H. GIERSCH (ed.): *On The Economics of Intra-Industry Trade*. Tübingen, J.C.B. Mohr.

- PÉREZ, C. y L. SOETE (1988): "Catching-up in Technology: Entry Barriers and Windows of Opportunity", en DOSI *et al.*, 1988.
- ROMER, P. (1986): "Increasing Returns and Long-run Growth", *Journal of Political Economy*.
- ROMER, P. (1990): "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*.
- SILVERBERG, G.; G. DOSI y L. ORSENIGO (1988): "Innovation, Diversity and Diffusion: A Self-Organization Model", *Economic Journal*.

José Antonio Ocampo

Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo (*)

Introducción

La literatura teórica sobre comercio internacional se ha enriquecido enormemente en los últimos quince años. Los viejos modelos, basados en los supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala, han dado paso a una explosión de ensayos en los cuales se analizan las implicaciones de la competencia imperfecta y las economías de escala sobre el comercio internacional (véanse, en particular, Helpman y Krugman, 1985 y 1989). Paralelamente, se han desarrollado cuerpos de conocimiento cuya afinidad con la nueva teoría del comercio es evidente. Entre ellos se destacan, en especial, la literatura sobre adaptación y creación de tecnología en países semi-industrializados y el desarrollo de modelos de "crecimiento económico endógeno", en los cuales la acumulación de conocimiento (capital humano) juega el papel fundamental en la expansión de la actividad económica agregada.

193

Aunque buena parte de la nueva literatura se desarrolló para explicar fenómenos típicos de las transacciones entre países desarrollados y las estrategias de acción de grandes firmas de dichos países que operan en el mercado mundial, su aplicación reciente al análisis del comercio y la política comercial de los países en desarrollo ha sido igualmente destacada (véanse, por ejemplo, las reseñas de Stewart, 1984; Ocampo, 1986; Krugman, 1988; y Helpman, 1989). Por otra parte, algunos de estos aportes han revivido en buena medida viejas ideas que han ocupado un lugar central en polémicas históricas sobre el proceso de desarrollo.

Curiosamente, estos aportes han permeado poco los análisis ortodoxos más conocidos sobre liberalización comercial y reestructuración industrial en los países en

(*) 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).

vías de desarrollo. Dada la influencia que ha tenido este tipo de análisis en los programas de ajuste estructural liderados por el Banco Mundial, este divorcio no deja de ser paradójico y problemático. En particular, la recomendación usual de crear incentivos comerciales neutrales y adoptar una política industrial pasiva choca abiertamente con los conceptos que se derivan de los nuevos aportes teóricos.

En una era en la cual los defensores de una rápida internacionalización han ganado la batalla ideológica en casi todos los países latinoamericanos y estos últimos se encuentran inmersos en una carrera desenfrenada de apertura externa, es importante establecer un puente entre las nuevas prácticas de política y las nuevas teorías. Este ensayo escruta, así, estas últimas y los desarrollos teóricos afines y deriva, a partir de ellos, recomendaciones sobre el proceso de apertura. Debido a las restricciones de espacio, el análisis se concentra en torno a dos grandes temas: las economías de escala y la estructura del comercio (en la siguiente sección) y las implicaciones de las condiciones de competencia imperfecta sobre la liberalización y la estrategia comerciales (tercera sección). Las principales implicaciones de política se resumen en la última sección del trabajo.

Economías de Escala y Estructura del Comercio

La naturaleza de las economías de escala que han sido objeto de atención en la literatura reciente pueden clasificarse de distinta manera. Para el objeto de este ensayo, seguiremos la clasificación adoptada por Helpman y Krugman (1985, Cap. 2), diferenciando, así, entre: (1) economías de escala estáticas de carácter tecnológico internas a la firma (otro tipo de economías de escala, que explican la concentración de distintas plantas en una misma empresa y la formación de conglomerados no serán objeto de atención en este trabajo); (2) economías externas estáticas; y (3) economías de escala dinámicas, ya sea a nivel de firma, sectorial o de carácter macroeconómico. Según veremos, aunque tienen muchos elementos en común, las implicaciones de cada una de ellas sobre el comercio internacional son diferentes.

Economías de escala estáticas internas a la firma

Las economías de escala estáticas internas a la firma pueden clasificarse, a su vez, en dos grandes categorías. La primera de ellas se refiere a la existencia de una curva de costes medios decrecientes en la producción de bienes relativamente homogéneos, asociada a la presencia de costes fijos considerables (básicamente relacionados con procesos productivos altamente mecanizados), indivisibilidades y

otras características de los procesos productivos. A ellas nos referiremos como economías de escala tradicionales. La segunda se relaciona no tanto con la escala de producción de la firma como un todo, sino con el grado de especialización en la producción de bienes diferenciados; por este motivo, es mejor referirse a esta categoría como "economías de especialización". En este caso, no se requiere de una planta muy grande para producir un diseño o modelo de un producto particular, pero cada uno de ellos está sujeto a costes decrecientes. Bajo estas condiciones, la productividad dependerá no tanto del tamaño de las firmas sino de su grado de especialización. Aunque ambos fenómenos pueden presentarse en una misma firma, es mejor concebirlos como casos enteramente diferentes.

La primera de ellas ha sido uno de los centros de atención de la literatura sobre sustitución de importaciones en los países en vías de desarrollo. De hecho, la tendencia al agotamiento de dicho proceso está asociada precisamente al peso creciente que tienden a tener las ramas donde predominan las economías de escala tradicionales a medida que se profundiza el proceso sustitutivo. Ellas explican la estrecha asociación entre el tamaño de los países y el peso relativo que tienen dentro de la estructura industrial los sectores de las etapas intermedias y tardías de la sustitución de importaciones —el papelerero, el químico y petroquímico, el siderúrgico, el automotor y el metalmecánico—¹ (véase, por ejemplo, CEPAL, 1981). Son, además, la base fundamental de las estructuras monopólicas u oligopólicas características de estos sectores y, en el caso de economías más pequeñas, aún de sectores más tradicionales de la industria. Dado el peso de estas estructuras, las ganancias de los procesos de liberalización comercial dependerán estrechamente de la manera como se vean afectados los sectores donde predominan las economías de escala y de la reacción estratégica de las empresas establecidas en dichos sectores frente a la apertura (véase, al respecto, la primera parte de la sección tercera).

Tanto como la disponibilidad de factores y la disparidad tecnológica, las economías de escala tradicionales dan lugar a un activo comercio *interindustrial* entre países desarrollados y en vías de desarrollo y, crecientemente, entre países en vías de desarrollo de diferente tamaño. En las concepciones clásicas de la CEPAL (1969, Cap. V), su presencia servía como una de las justificaciones básicas de la integración, ya que la profundización eficiente de la sustitución de importaciones sólo podía tener lugar en un mercado suficientemente amplio, donde pudieran explotarse plenamente las economías de escala.

¹ Sin embargo, en algunos de ellos, en especial en el metalmecánico, las economías de especialización pueden ser mucho más importantes.

Esta concepción sirvió de base a algunos de los mecanismos incorporados en diversos ensayos de integración en América Latina desde la década de los sesenta, en especial los programas sectoriales de desarrollo industrial del Grupo Andino. Tanto errores en su diseño como las inflexibilidades políticas asociadas a su manejo impidieron, sin embargo, que estos programas fructificaran. Paradójicamente, la agresiva liberalización comercial que está teniendo lugar entre países de América Latina puede permitir que los países más grandes aumenten los beneficios de inversiones previas en los sectores tardíos de sustitución de importaciones e incluso que aquellos o algunos de tamaño medio de la región (como Colombia o Venezuela) profundicen en dicho proceso.

El eje de atención de la nueva literatura sobre comercio internacional ha sido, sin embargo, las economías de especialización (véanse, en particular, Dixit y Norman, 1980, Cap. 9; Ethier, 1979 y 1982; Helpman, 1981; Krugman, 1990; Lancaster, 1980). La razón de ello es la importancia que estas economías tienen en la explicación de los flujos de comercio *intraindustrial*, que constituye hoy en día el grueso de las transacciones que tienen lugar entre países desarrollados. Como lo señaló Linder (1961), estos modelos predicen que este tipo de comercio tendrá lugar preferentemente entre países de igual nivel de desarrollo, en tanto que el realizado entre socios desiguales seguirá siendo básicamente interindustrial. Desde el punto de vista de los países en vías de desarrollo, esto indica que los mayores beneficios de este tipo de transacciones se obtendrían, así, en el comercio recíproco.

196

La nueva literatura indica que las ganancias asociadas al comercio *intraindustrial* están relacionadas con la posibilidad de explotar plenamente las economías de escala en la producción de cada diseño particular y con la mayor variedad a la cual tienen acceso los consumidores, o los productores si se trata de bienes intermedios o de capital. De allí se deriva que los mercados protegidos enfrentan una disyuntiva entre eficiencia y diversidad. Dependiendo de las características de sectores específicos, puede haber una escasa diversidad de diseños de los distintos productos, fabricados a costes relativamente bajos, o muchos diseños, cada uno de ellos producido con costes relativamente altos. Esta situación podría estar asociada, además, con una mayor concentración de la producción en manos de unas pocas empresas, en el primer caso, o con una abundancia de firmas ineficientes, en el segundo. El análisis de Pack (1988) indica que el principal factor de ineficiencia de muchas empresas en los países con regímenes proteccionistas está asociada precisamente a la abundancia de diseños, cada uno resultado de series productivas excesivamente cortas. Los efectos de la apertura económica serán distintos dependiendo de cuál de las situaciones mencionadas es aquella que caracteriza un sector particular.

Si el diseño de nuevos modelos tiene un coste, la eficiencia productiva o el equilibrio del tipo de cambio pueden ser insuficientes para hacer un tránsito exitoso a la exportación. En efecto, las especificaciones de los productos locales, que corresponden a las "demandas representativas" nacionales, según la denominación de Linder, pueden no tener demanda en el exterior. Bajo estas condiciones, el desarrollo exportador requiere que las empresas tengan acceso a información sobre las especificaciones de los productos que se demandan en el exterior e incurran en los costes de adaptar sus diseños en función de los nuevos mercados (Keesing y Lall, 1989). Tanto desde el punto de vista financiero como organizativo, la capacidad de hacer estos reajustes puede ser diferente en distintas empresas, con consecuencias importantes sobre la estructura industrial de los sectores de exportación. De hecho, ello puede explicar por qué las actividades exportadoras tienden a estar concentradas en las firmas más grandes dentro de una misma industria (Rodrik, 1988; Berry, 1989).

Economías externas

A diferencia de las economías de especialización, cuya importancia fue generalmente ignorada en la literatura tradicional sobre desarrollo económico, las economías externas dieron lugar a una de las controversias clásicas de dicha literatura: aquella entre los defensores del desarrollo "balanceado" y los del desarrollo "desequilibrado" (véanse, en especial, Rosenstein-Rodan, 1943; Nurkse, 1967; y Hirschman, 1958).

Estas economías están asociadas a las complementariedades entre distintos sectores originadas por los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás que se generan unos a otros a través de interrelaciones de insumo-producto, la transferencia de tecnología o conocimientos entre empresas o sectores (a través de movilidad de mano de obra, redes de difusión tecnológica, contactos entre proveedores de maquinaria o insumos y empresas usuarias) y las ventajas de mercados más amplios (disponibilidad de una mejor infraestructura, economías de especialización en la provisión de ciertos insumos o servicios, disponibilidad de distintas cualificaciones de mano de obra). Aunque, siguiendo los análisis más tradicionales del tema, esta enumeración se refiere a las economías asociadas a la producción, este tipo de fenómenos puede referirse igualmente a la comercialización, tanto doméstica como internacional (información sobre los demandantes de los productos de un sector y el tipo de diseños preferidos por ellos, desarrollo de redes especializadas de comercialización o información sobre mercados, desarrollo de reputación sobre los productos de la región o país

respectivos, etc. —véanse, al respecto, Mayer, 1984, y Keesing y Lall, 1989)². Finalmente, tanto las economías externas asociadas a la producción como a la comercialización pueden estar presentes, no sólo en las manufacturas, sino también en productos primarios (Krugman, 1988).

Algunas de estas economías externas pueden tener efectos macroeconómicos pero otras pueden ser específicas a ciertas industrias. Sus efectos dependerán críticamente del grado de movilidad o los costos de transporte de los distintos factores (incluido el conocimiento), insumos o servicios involucrados. Si existen restricciones a la movilidad, dan lugar a fenómenos que se han denominado en forma diferente en distintos cuerpos teóricos: procesos de "aglomeración", según los denomina la teoría clásica de localización (véase, por ejemplo, Richardson, 1969), "polos de crecimiento" (Perroux, 1961) o, en la terminología utilizada en la nueva literatura del comercio, "complejos industriales" (Helpman y Krugman, 1985, Caps. 2 y 11). Estos procesos abarcarán una o varias industrias, según el peso relativo de las economías de carácter sectorial o macroeconómico.

Desde el punto de vista dinámico, este tipo de formaciones económicas están asociadas a procesos de "causación circular", según los denominó Myrdal (1957) en un trabajo clásico, o de "desarrollo desigual", según se los ha venido a denominar en la literatura más reciente (véanse, por ejemplo, Krugman, 1990, Cap. 6; Dutt, 1986). En efecto, debido al efecto de las economías externas, una diferencia inicial en niveles de desarrollo tiende a ampliarse en el tiempo, generando círculos virtuosos o viciosos, según el caso. Según veremos en la sección siguiente, las economías de escala dinámicas tienden a generar un efecto similar. Si el tipo de economías dominantes es de carácter macroeconómico, este proceso acumulativo tenderá a reflejarse en el nivel general de desarrollo; si es específico a uno o varios sectores, tenderá a reforzar la especialización de una región o país en ciertas actividades productivas.

Las implicaciones de política de este tipo de fenómenos no son simples. Al darle una gran importancia a las economías externas de carácter macroeconómico, Nurkse defendió en su momento la necesidad de un "desarrollo balanceado" de los distintos sectores económicos. Hirschman criticó esta visión ya que, a su juicio, un "gran salto" (*big push*) como el que implica este tipo de análisis no es viable en los países en desarrollo, ya que exige un volumen excesivo de recursos productivos. Por ello, sugirió que la consecuencia más importante de las economías externas era la tendencia del proceso de desarrollo a generar desequilibrios sectoriales de distin-

2 Excluimos de aquí ciertas economías externas asociadas propiamente al consumo que tienen un papel destacado en los análisis clásicos de localización: el hecho de que un centro productivo aglomere consumidores, que tienden, a su vez, a atraer las industrias productoras de bienes de consumo para las cuales los costes de transporte son importantes.

to tipo en diferentes etapas. Bajo estas condiciones, la política económica debía orientarse a escoger la estrategia de inversión que tuviese las mayores probabilidades de auto-impulsarse, es decir de inducir nuevas decisiones de inversión orientadas, en gran medida, a corregir desequilibrios generados en fases anteriores del proceso de desarrollo.

Las implicaciones que se derivan de los nuevos modelos de desarrollo desigual tienen un cierto sabor a Nurkse y a las ideas afines del "gran salto", en vez de las fascinantes implicaciones del modelo de Hirschman, que congenian poco con los estados estacionarios tan en boga en la literatura económica contemporánea. Este tipo de consideraciones, al igual que aquellas asociadas a las economías dinámicas de escala, sirve para explicar ciertos fenómenos trascendentales del desarrollo mundial, en particular la ausencia de tendencias generales a la reducción de las brechas de ingreso a nivel mundial y, quizás, la tendencia más reciente del desarrollo exportador del Tercer Mundo a concentrarse en unos pocos países. Tomadas literalmente, sin embargo, pueden servir de sustento a estrategias que a la postre no han resultado siempre provechosas —v.gr., el esfuerzo consciente de ciertos gobiernos por construir "milagros" económicos—. Algunas implicaciones menos "faraónicas", asociadas más bien a economías externas de carácter sectorial, son ciertamente preferibles.

La implicación más importante es que la "neutralidad de incentivos" y el carácter pasivo de la política industrial (y agrícola o minera, según el caso), tan en boga en la literatura ortodoxa reciente, no son necesariamente políticas óptimas. La misma conclusión se deriva, según hemos anotado, de los análisis de economías dinámicas de escala a las cuales nos referiremos enseguida. Más aún, la ausencia de economías externas podría ayudar a explicar por qué la estabilización macroeconómica y la adopción de regímenes comerciales liberales no ha demostrado ser una condición suficiente para restablecer el crecimiento económico.

Algún grado de selectividad y activismo es, así, necesario, incluyendo protección a ciertos sectores y subsidios a las exportaciones en otros, subsidios directos a las actividades que generan mayores externalidades y una participación activa del Estado en la promoción de nuevas actividades y en la coordinación de las decisiones privadas de inversión en sectores donde existen fuertes externalidades entre los proyectos de distintos agentes privados. Esta política, que ha venido a denominarse la "selección de ganadores", ha sido criticada sobre la base de que el Estado carece de la información necesaria para diseñar la estrategia sectorial correspondiente. Diversos esquemas de interrelación entre el sector público y el privado, en el cual el primero actúa más como socio y coordinador que como planificador, pueden ayudar a superar este problema. Esta es quizás la lección que puede derivarse de las experiencias del Sudeste Asiático (véase una lectura de este tipo de dichas experiencias en Westphal, 1982, y Amsden, 1989). El concepto según el cual se trata de "es-

coger ganadores" es, en cualquier caso, impreciso, ya que en cierto sentido se trata más de la posibilidad de "hacer ganadores" a través de una política selectiva persistente (Stewart y Ghani, 1989).

Una lección no menos importante se puede derivar en relación con sectores que pueden ser afectados adversamente por el proceso de apertura. En efecto, en presencia de economías externas significativas, los efectos adversos iniciales de la liberalización comercial pueden tornarse acumulativos y conducir al deterioro irreversible de sectores enteros de la actividad productiva, aún si el país tiene una ventaja comparativa de largo plazo en su desarrollo. Según lo han reconocido diversos autores (véanse, en especial, van Wijnbergen, 1984, y Krugman, 1990, Cap. 7), efectos similares pueden ser generados por una revaluación del tipo de cambio real, generada como resultado de una bonanza de productos primarios (enfermedad holandesa) o de una política monetaria extremadamente contraccionista. Todos estos hechos apuntan a la necesidad de adoptar políticas especiales de reconversión en estos casos, incluyendo el mantenimiento de una protección arancelaria a los sectores respectivos durante un período de transición.

Economías de escala dinámicas

200 Si las economías externas han sido un tema central de la literatura sobre desarrollo económico y de la teoría de la localización, las economías dinámicas de escala han venido a invadir la literatura reciente desde diversos enfoques. Estos incluyen no sólo la literatura sobre comercio internacional, sino también aquella relacionada con adaptación y creación de tecnología en países semi-industrializados (Katz, 1984; Katz y colaboradores, 1986; Pack y Westphal, 1986) y los modelos de "crecimiento económico endógeno" (Romer, 1986; Lucas, 1988). La endogeneidad del ritmo de incremento de la productividad en el proceso de crecimiento tiene, por supuesto, una larga tradición teórica, que se remonta, sin duda, a Young (1928), pero igualmente a Arrow (1962) y, en la literatura keynesiana, a Kaldor (1978).

De acuerdo con la nueva literatura sobre crecimiento, la naturaleza de estas economías está asociada fundamentalmente con la acumulación de conocimiento y, por lo tanto, de "capital humano". Este proceso puede estar asociado al aprendizaje por experiencia, pero también a esfuerzos conscientes de educación y creación de conocimiento. Para ello, es necesario, sin embargo, que no existan retornos decrecientes al uso del conocimiento a nivel microeconómico o que sus beneficios no puedan ser apropiados enteramente y, por ende, existan externalidades sectoriales o macroeconómicas asociadas a su acumulación.

Bajo estas condiciones, la productividad es en gran medida un resultado del proceso de producción. La literatura reciente ha explorado la forma como esta acumulación de capital humano genera por sí misma un proceso de crecimiento. Alter-

nativamente, este tipo de esquemas puede ser utilizado para mostrar cómo el ritmo de crecimiento de la productividad tiende a elevarse como resultado de un mayor ritmo de crecimiento de la producción, invirtiendo, así, la relación causal entre una y otra variable postulado por la teoría neo-clásica del crecimiento. Este tipo de relación ha sido conocido comúnmente como "Ley de Verdoorn" o también, en la literatura keynesiana, como "Ley de Kaldor".

Vale la pena resaltar que efectos similares a los que postula la nueva literatura pueden ser el producto de la acumulación de capital físico. El desarrollo de la infraestructura puede producir tal resultado, a través de los efectos que genera entre los agentes económicos la mayor comunicación. Igualmente, pueden ser el producto de la inversión productiva directa, si el conocimiento está incorporado en equipos. Según veremos más adelante, en condiciones de fuertes desequilibrios intersectoriales iniciales, pueden ser igualmente el resultado del cambio estructural asociado al proceso de crecimiento.

Al igual que las economías externas analizadas en la sección anterior, las economías de escala dinámicas sólo tienen efectos sobre el comercio internacional si el conocimiento no es perfectamente móvil. Esto es precisamente lo que postulan los nuevos modelos de creación de tecnología en países en desarrollo. De acuerdo con esta literatura, aunque el desarrollo de nuevos productos y procesos no es una característica central del cambio técnico en estos países y, por el contrario, unos y otros son en gran medida transferidos de los países más avanzados, existe un proceso activo de desarrollo tecnológico, asociado a la acumulación de conocimientos sobre el manejo de tecnologías extranjeras y su adaptación a las condiciones locales (modificación de los diseños de los productos, uso de materias primas locales, etc.). Este proceso no depende solamente del aprendizaje por experiencia, sino también de esfuerzos conscientes de las firmas y de los incentivos creados por el contexto económico en el cual se desenvuelven. En cualquier caso, la transferencia de tecnología es indisoluble de un proceso paralelo de acumulación local de conocimientos asociada al uso de ella y, por ende, al proceso mismo de producción. Aún si surge de una transferencia desde el exterior, el desarrollo tecnológico de los países en desarrollo es, así, un proceso de acumulación de "capital humano", en el sentido de las nuevas teorías de crecimiento.

Las economías dinámicas pueden estar asociadas no sólo a la producción sino también a la comercialización, es decir al desarrollo de redes comerciales y de conocimiento de los mercados (contactos comerciales, mayor conocimiento sobre las características de los productos demandados en mercados particulares y reputación frente a dichos demandantes). Además, tanto estas economías como las de producción pueden estar asociadas tanto al desarrollo del mercado interno como del externo. De hecho, de acuerdo con Chenery y Keesing (1981), la presencia de un activo proceso de aprendizaje por experiencia asociado a las exportaciones manufacture-

ras puede explicar por qué estas exportaciones están concentradas en unos pocos países del Tercer Mundo. Sin embargo, mientras las economías dinámicas asociadas a la comercialización pueden ser muy importantes en las exportaciones desde los países en vías de desarrollo hacia los desarrollados (Keesing y Lall, 1989), los procesos de aprendizaje tecnológico tienden a ser mucho más importantes en el comercio entre países en vías de desarrollo, debido al mayor peso relativo de productos más sofisticados tecnológicamente que se transan en este tipo de intercambio (Amsden, 1986).

Según lo anotamos en la sección anterior, las implicaciones de las economías dinámicas de escala para la política comercial no son muy diferentes a aquellas asociadas a las economías externas tradicionales. Dependiendo de su naturaleza (véase el párrafo anterior), ellas pueden servir de sustento a esquemas de protección a industrias incipientes, al subsidio a la comercialización externa de productos nuevos o al fomento al comercio entre países en vías de desarrollo. Más que ahondar en estas implicaciones, orientaremos nuestra atención a analizar en qué medida existe una relación estrecha entre productividad y régimen de comercio exterior. La literatura sobre este tema ha sido abundante en las dos últimas décadas, siguiendo dos líneas diferentes pero estrechamente relacionadas: los nexos entre *crecimiento* y régimen comercial, y entre este último y la *productividad* propiamente dicha³.

202

La primera de estas relaciones ha sido explorada ampliamente (véanse, entre otros, Michaely, 1977; Heller y Porter, 1978; Tyler, 1981; Balassa, 1985; Jung y Marshall, 1985; Feder, 1986; Chow, 1987; Chenery y Syrquin, 1989; Edwards, 1991). Estos estudios encuentran que existe una relación positiva entre crecimiento económico y orientación exportadora. Sin embargo, esta relación no se presenta necesariamente en todos los períodos ni en todos los grupos de países analizados (Feder, 1986). Para el caso latinoamericano, encontré que la relación simple entre estas dos variables ha sido inestable a lo largo de la posguerra e insignificante en algunos períodos (Ocampo, 1988). De Gregorio (1991) descubrió, por su parte, que, al incluir otros elementos explicativos del crecimiento, las variables externas no juegan un papel importante en el desempeño relativo de los distintos países latinoamericanos.

Para el conjunto de países en desarrollo, la correlación está asociada en gran parte con algunos casos de gran éxito exportador, cuya simple enumeración no coincide con la visión de "regímenes comerciales neutrales" del análisis ortodoxo e incluso coincide con países que han combinado políticas de desarrollo exportador con políticas agresivas de sustitución de importaciones generales o sectoriales o

³ La discusión que sigue sólo capta una parte de los temas que trata la literatura correspondiente. Para un análisis más amplio véase el trabajo de MANUEL AGOSIN incluido en este volumen.

con otras formas de activismo industrial (España, Portugal, Grecia, Yugoslavia, Corea y Taiwan, entre otros). La relación *causal* entre crecimiento exportador y expansión global del PIB no está, además, claramente demostrada (Jung y Marshall, 1985; Chow, 1987) y su explicación puede estar asociada, no tanto con las mayores productividades de los sectores de exportación o con las supuestas externalidades generadas por su desarrollo, sino con otros factores asociados a la literatura tradicional sobre la brecha externa (los sectores exportadores en expansión permiten que los países crezcan más rápidamente sin enfrentar restricciones de divisas; Feder, 1986).

Evidencia adicional en tal sentido la proporciona la literatura más reciente sobre *productividad* y desarrollo exportador (Pack, 1988; Havrylyshyn, 1990; Tybout, 1990). Esta literatura indica que los procesos de apertura generan en muchos casos desplazamientos en las curvas de eficiencia de las firmas, pero no una aceleración persistente en el ritmo de crecimiento de la productividad a nivel sectorial o microeconómico. Este resultado no es sorprendente ya que, como lo examina con rigor Rodrik (1989), no hay razones teóricas para esperar este resultado.

En el nivel macroeconómico existe, por el contrario, evidencia sólida en favor de la Ley de Verdoorn, es decir de una asociación entre incremento de la productividad y crecimiento (Chenery *et al.*, 1986, Cap. 1 y, para el caso latinoamericano, de Gregorio, 1991). Si, además, el crecimiento económico está asociado con el desarrollo exportador, como lo señalan los primeros ejercicios reseñados, debe existir una conexión *macroeconómica* entre productividad y crecimiento exportador. Pack (1988) sugiere que esta conexión puede explicarse con un modelo simple de crecimiento bajo condiciones de desequilibrio intersectorial, como el desarrollado por Chenery (Chenery *et al.*, 1986) y Kaldor (1978, Caps. 4 y 5): el desarrollo exportador permite que se transfieran en forma dinámica recursos productivos desde los sectores de más baja hacia los de más alta productividad, sin que estos últimos enfrenten retornos decrecientes; según el mismo autor, el proceso es particularmente favorable cuando el sector en expansión es el manufacturero.

Así las cosas, la relación exportaciones-crecimiento no está asociada a economías dinámicas de escala a nivel microeconómico, sino a una forma particular de "endogeneidad" de la productividad en economías abiertas. Este resultado tiene, por supuesto, implicaciones profundas: indica que el éxito de un programa de apertura externa no debe medirse por su contribución a la mejoría de la productividad en el campo microeconómico sino a su capacidad para dinamizar el cambio estructural y, a través de él, elevar el crecimiento económico global. En otras palabras, el objetivo directo del programa no debe ser la *productividad* sino la *producción*. Dado que la primera de estas variables surge de un proceso macroeconómico, sólo una apertura que tenga lugar en un contexto expansivo tiene los resultados esperados sobre la productividad.

Economías de Escala, Competencia Imperfecta y Estrategia Comercial

Las ganancias de la liberalización comercial

Bajo los supuestos de la literatura tradicional sobre comercio internacional, las ganancias de una liberalización comercial están asociadas a la reasignación de recursos de sectores en los cuales un país no tiene ventajas comparativas hacia aquellos en los cuales si las tiene; en el caso de países de gran tamaño, dichas ganancias pueden verse compensadas con el deterioro en los términos de intercambio que tiende a generar la liberalización. Según lo indican todas las estimaciones tradicionales, los costes de la protección asociados a una mala asignación intersectorial de recursos y, por ende, las ganancias de la liberalización, no son muy sustanciales, quizás del orden del 1 o 2 por ciento del PIB. No es, por ello, sorprendente que la literatura ortodoxa tradicional haya terminado resaltando dos factores enteramente diferentes: las distorsiones de carácter macroeconómico en las cuales tienden a incurrir los gobiernos de fuerte raigambre intervencionista (déficit fiscales, financiamiento monetario del déficit, tipos de cambio desequilibrados y múltiples, etc.) y la mala asignación de recursos asociada a la "búsqueda de rentas", especialmente aquellas derivadas de la protección (véanse, por ejemplo, Krueger, 1978; Balassa *et al.*, 1986; Banco Mundial, 1987; Papageorgiou *et al.*, 1990; Thomas *et al.*, 1990).

204

Una de las implicaciones más interesantes de este tipo de análisis y de las estimaciones tradicionales sobre costes de la protección es que las ganancias de la liberalización comercial tenderán a ser relativamente pequeñas en países caracterizados por un buen manejo macroeconómico (v.gr., Colombia en el contexto latinoamericano) y que, en los países para los cuales los desequilibrios agregados son el elemento dominante, las mayores ganancias de los procesos de liberalización estarán asociadas, no tanto a la reforma comercial como al restablecimiento del equilibrio macroeconómico. La confusión entre los beneficios de la estabilización y los de la reforma comercial propiamente dicha es una de las deficiencias básicas de esta literatura (Rodrik, 1990).

La nueva literatura sobre comercio internacional tiene implicaciones mucho más complejas sobre la política comercial (Helpman y Krugman, 1989). En general, esta corriente teórica predice que el libre comercio no es una política óptima. Los efectos de las políticas comerciales dependerán críticamente de la importancia relativa de las economías de escala en los sectores respectivos y de la estrategia de las empresas en mercados imperfectos. La variedad de situaciones es considerable y no podría ser reseñada con justicia en este breve trabajo. En la discusión que sigue, concentraremos nuestra atención, primero, sobre las consecuencias de la política comercial sobre el mercado interno, analizando las implicaciones de una liberali-

zación comercial en mercados imperfectamente competitivos; en la sección siguiente enfocaremos la atención sobre las denominadas "políticas económicas estratégicas", cuya importancia está asociada en gran medida con la competencia en los mercados externos.

De acuerdo con la nueva literatura, las ganancias de bienestar de la liberalización comercial en un contexto de competencia imperfecta están asociadas con seis factores diferentes: (1) el mayor acceso de los consumidores domésticos a productos en los cuales el precio internacional es inferior al doméstico; (2) el acceso a una mayor variedad de diseños de los distintos productos; (3) la expansión de la producción en sectores en los cuales los precios exceden los costos marginales; (4) la expansión de la producción de los sectores sujetos a economías de escala; (5) los efectos sobre los términos de intercambio; y (6) los efectos sobre la productividad (Lancaster, 1984; Krugman, 1988; Helpman y Krugman, 1989; Helpman, 1989; Krugman, 1990, Cap. 3; Rodrik, 1990; Sáenz, 1990). Los últimos efectos son indeterminados, según vimos en la sección anterior; no serán, por lo tanto, objeto de atención en la discusión que sigue.

Las primeras son las ganancias tradicionales del comercio las cuales, en un contexto de diferenciación de productos, se ven ampliadas con el acceso a una mayor variedad de diseños. Los factores (3) y (4) introducen una gran variedad de alternativas, que tienden a ampliar o reducir los beneficios de la liberalización, según el caso. Los beneficios se acrecientan cuando la liberalización conduce al crecimiento de las industrias sujetas a economías de escala y a la racionalización de los márgenes de ganancia en dichos sectores. En este caso, y en contra de lo que sugieren los modelos tradicionales de equilibrio general, los sectores más favorecidos por una liberalización serán precisamente los de sustitución de importaciones (véase, por ejemplo, Devarajan y Rodrik, 1989).

Si, por el contrario, la liberalización conduce a la contracción de los sectores sujetos a economías de escala, se obtienen las predicciones tradicionales de dichos modelos, pero con una reducción sustancial de los beneficios de la reforma comercial. En un mercado más reducido para las firmas domésticas, las economías de escala (estáticas o dinámicas) internas a la firma dependerán críticamente del número de las que permanezcan en el mercado; por este motivo, el proceso será menos costoso si no hay barreras a la salida de las firmas, es decir, si la "racionalización" de la estructura industrial en los sectores respectivos es más radical. Si las economías dominantes son externas, las pérdidas serán irreversibles y pueden ser independientes del grado de racionalización de las industrias sujetas a mayor competencia externa.

La naturaleza de la competencia imperfecta puede generar resultados adversos adicionales. En efecto, aunque en general puede esperarse que la liberalización genere un comportamiento menos colusivo de las firmas y reduzca, por lo tanto, los

márgenes de ganancia, ampliando los beneficios de la liberalización, el resultado contrario no puede descartarse en algunos sectores oligopólicos, si la alternativa de una competencia destructiva lleva a las empresas (domésticas y extranjeras) a desarrollar esquemas colusivos de distinta índole. Por otra parte, en un contexto de competencia monopolística, la reducción de márgenes de ganancia puede conducir a la salida de firmas que producen diseños de los productos específicamente dirigidos al mercado nacional. En este caso, el precio de estos diseños puede aumentar posteriormente. El mayor acceso a la variedad resulta, así, compensado con los mayores costes de los diseños domésticos. Ello puede generar resultados distributivos interesantes, incluso regresivos, si los consumidores de los diseños domésticos son los sectores de más bajos ingresos.

Por otra parte, en mercados imperfectos aún países pequeños pueden afectar sus términos de intercambio. Esto acontecerá necesariamente cuando los productores en el exterior tienen poder de mercado en el país importador o interactúan estratégicamente con los importadores y/o productores domésticos. En estas condiciones, la eliminación de restricciones cuantitativas mejorará en general los términos de intercambio del país, pero lo contrario acontecerá como resultado de una reducción de aranceles; en el primer caso, las firmas que exportan hacia el país ven limitado su poder de mercado doméstico con la liberalización pero lo contrario acontece en el segundo. Además, si la liberalización conduce a una mayor competencia de firmas importadoras en el país, el poder de mercado de éstas se reducirá, con efectos adversos sobre los términos de intercambio del país.

206

Los resultados de la liberalización en mercados imperfectos y sujetos a economías de escala son, así, complejos e inciertos. Los beneficios de la apertura pueden verse ampliados si se expanden los sectores sujetos a economías de escala, si conducen a un comportamiento menos colusivo de las firmas, si se reduce el poder de mercado de las firmas que exportan hacia el país y si se materializan algunos efectos benéficos sobre la productividad; lo contrario acontece si se dan los resultados opuestos. No hay, así, ninguna presunción general en favor de la apertura o del mantenimiento de ciertos sistemas de protección o regulación. Todo dependerá de las condiciones nacionales o sectoriales particulares.

Aunque la literatura existente se ha orientado fundamentalmente a analizar los efectos domésticos de la protección frente a las importaciones en un contexto de competencia imperfecta, los esquemas teóricos desarrollados pueden utilizarse igualmente para analizar los efectos sobre las condiciones de competencia doméstica de sistemas de incentivos a las exportaciones. Un ensayo pionero en tal sentido es el de Valdés (1990), que explora los efectos de un esquema de devolución de impuestos indirectos a los exportadores indirectos, en un esquema en el cual éstos son productores de insumos básicos que ejercen un poder de mercado relativo frente a los exportadores directos. El autor concluye que el esquema puede reforzar el poder

de mercado de los productores de insumos básicos o promover la integración vertical, dependiendo del diseño de aquél.

La política comercial estratégica

La literatura existente se ha ocupado de los sectores de exportación fundamentalmente en torno a la denominada "política comercial estratégica". Esta literatura explora las condiciones bajo las cuales ciertas decisiones gubernamentales en favor de las empresas nacionales aumentan su capacidad de extraer rentas monopólicas u oligopólicas en mercados extranjeros, acrecentando, así, el ingreso nacional. Esta situación es característica de contextos en los cuales tanto las firmas nacionales como las extranjeras tienen poder de mercado. La literatura ha discutido dos casos básicos de políticas estratégicas: (1) aquellas orientadas a desplazar las ganancias hacia las firmas nacionales en mercados internacionales imperfectamente competitivos; y (2) las políticas de "sustitución de importaciones como promoción de exportaciones" (Krugman, 1988; Helpman y Krugman, 1989, Cap. 5; Baldwin, 1989).

El primero de los casos mencionados se presenta cuando existe un mercado internacional restringido y economías de escala significativas que sólo permiten la entrada rentable al sector de unas pocas firmas. En este caso, la primera empresa en entrar al mercado tiene una ventaja decisiva. En el caso de proyectos, lo mismo acontece cuando una empresa hace un anuncio creíble en el sentido de que va a realizar una inversión, conduciendo a otras empresas a abandonar iniciativas competitivas. Los gobiernos pueden jugar un papel esencial, al reducir los riesgos de decisiones privadas en este tipo de mercados, mediante apoyos de distinta índole (subsídios, garantías de ingreso mínimo, coinversión pública, etc.). Por su parte, el segundo caso mencionado en el párrafo anterior se presenta cuando la protección otorgada en el mercado doméstico a un sector particular permite que acumule economías de escala significativas, las cuales le permiten competir en forma más agresiva en el mercado internacional.

La presunción de la literatura existente es que uno y otro tipo de situaciones son características de mercados donde existen grandes economías de escala. Aunque hay casos en los cuales los países en vías de desarrollo relativamente grandes (Brasil en la producción de aviones medianos o Corea en ciertos productos electrónicos) participan en dichos mercados, ésta no es la regla general (Krugman, 1988; Baldwin, 1989). Esto parecería indicar que este tipo de políticas no son muy relevantes para estos países. Sin embargo, existen contextos diferentes a aquellos sobre los cuales ha centrado la atención la nueva literatura y en los que este tipo de consideraciones es relevante para los países en desarrollo.

En efecto, el primer tipo de argumentos puede tener una validez mucho más general debido a la diferenciación de muchos bienes y servicios y a la segmentación

de mercados por costes de transporte. La entrada a los "nichos" de mercado correspondientes tiene, así, un elemento de política estratégica, si existen economías de escala significativas en la producción (por el grado de especialización de las plantas) o, lo que es más probable, en la comercialización. En estos casos, las políticas de fomento a las exportaciones no son irrelevantes. Aún en sectores donde predominan actividades competitivas, la inversión del Estado en infraestructura o el apoyo a actividades complementarias sujetas a economías de escala puede tener igualmente un contenido estratégico (Krugman, 1988).

Decisiones estratégicas de este tipo podrían presentarse con frecuencia en el futuro cercano en los mercados regionales como resultado del agresivo proceso de liberalización del comercio intrarregional en América Latina. Un caso en cuestión es, por ejemplo, el de la petroquímica colombiana vs. la venezolana. Partiendo de una situación relativamente balanceada, la delantera adoptada por el gobierno venezolano en anunciar un agresivo programa de inversiones con participación estatal afectará, sin duda, las inversiones en este sector en Colombia.

En presencia de economías dinámicas de escala, el argumento de "sustitución de importaciones como promoción de exportaciones" puede tener aplicaciones adicionales. La experiencia latinoamericana indica que, a lo largo del tiempo, hay, en efecto, una transición dinámica de la sustitución de importaciones a la exportación en muchos sectores industriales (Teitel y Thoumi, 1986). Un proceso similar puede tener lugar en sectores agrícolas (algodón y azúcar en Colombia, por ejemplo). Aunque ello da un nuevo contenido al concepto de "industria incipiente", ciertamente no justifica una protección permanente de muchos sectores industriales, como ha sido típico en América Latina, ni la excesiva orientación hacia adentro de las nuevas industrias. En efecto, de ser válidos los argumentos reseñados, las ventajas de las economías de escala dinámicas serán mayores cuanto más temprana sea la transición a los mercados de exportación. Por ello, el establecimiento "precoz" de metas exportadoras para estas industrias y la evaluación de su desempeño en términos de su penetración en el mercado internacional pueden ser elementos decisivos de una estrategia industrial (Westphal, 1982; Pack y Westphal, 1986).

Por otra parte, aún en términos estáticos, las situaciones en las cuales los mercados nacionales sirven como "plataforma" para la conquista de mercados externos es común en muchos sectores de la industria. De hecho, la frecuencia con la cual las empresas más grandes discriminan precios entre el mercado doméstico y el externo, generando prácticas de *dumping* en el mercado internacional, indica que el tipo de argumentos desarrollados por la nueva teoría del comercio internacional dista mucho de tener una aplicación limitada. Además, en estos contextos, los mercados nacionales pueden tener un valor estratégico fundamental para las empresas si son menos inestables en términos de ventas físicas y precios. Bajo estas condiciones, la pérdida del mercado interno generada por un proceso de liberalización o

por una política doméstica contraccionista tiene efectos que se han apreciado con frecuencia en América Latina en los últimos años: en el corto plazo, las empresas adoptan una política agresiva de ventas a precios de *dumping* en el mercado internacional; sin embargo, estas exportaciones pueden ser "flor de un día", si la pérdida del mercado doméstico impide que las empresas tengan las ganancias necesarias para mantener una política agresiva de este tipo en el largo plazo.

Conclusiones

Las nuevas teorías del comercio no sirven ciertamente para justificar el tipo de proteccionismo característico de América Latina a lo largo de su historia industrial, pero tampoco sirven de respaldo a las recomendaciones ortodoxas usuales. Ni el viejo proteccionismo, ni la "neutralidad de incentivos", con su corolario de política industrial pasiva, reciben un respaldo adecuado. Por el contrario, las nuevas teorías apoyan la conveniencia de mantener alguna selectividad por sectores y mercados y un apoyo estatal firme a ciertas actividades complementarias del desarrollo productivo. Exploraciones teóricas y empíricas recientes tampoco corroboran la conexión mecánica entre apertura y productividad que ha hecho carrera en los análisis ortodoxos tradicionales. No obstante, indican que pueden existir relaciones macroeconómicas que tienden a elevar la productividad a nivel agregado en aquellos países en los cuales la política comercial es efectiva en promover el crecimiento económico, gracias a la transferencia dinámica de recursos productivos entre sectores de baja y alta productividad.

209

La selectividad sectorial se justifica en aquellos sectores sujetos a fuertes economías de escala, en las diferentes modalidades que definimos en la segunda parte de este ensayo. Dependiendo del sector, ello puede justificar una política proteccionista defensiva (en sectores sujetos a reestructuración) u ofensiva (industrias incipientes), combinada con políticas activas de promoción de exportaciones. Por otra parte, en términos de mercados, las nuevas teorías dan un respaldo específico a la liberalización comercial entre países en vías de desarrollo. Este tipo de comercio parece ofrecer, en particular, la posibilidad de explotar economías de escala estáticas tradicionales y de especialización, así como economías dinámicas, debido al peso relativo de productos con un mayor contenido tecnológico que se transan en este tipo de intercambio.

Como es típico en la literatura tradicional, la intervención del Estado en el comercio internacional no resulta, en muchos casos, una política óptima. La intervención directa orientada a corregir las fuentes directas que generan las economías de escala o que distorsionan de otra forma la competencia es preferible en estos casos. El subsidio directo al desarrollo tecnológico, a las actividades que generan externa-

lidades sobre otros sectores (incluyendo, como es evidente, la infraestructura) y a la comercialización externa son, así, preferibles en muchos contextos.

Obviamente, como se ha mencionado con frecuencia en los últimos años, la posibilidad de adoptar las políticas óptimas que predice la nueva literatura depende de la información a la cual pueden tener acceso las autoridades. Según lo hemos anotado, ello sólo es posible si se desarrollan nexos estrechos entre el sector público y el privado. Algunas personas pueden considerar que ello puede generar inversiones excesivas en la "búsqueda de rentas" o que incluso puede pervertir la esencia misma de la acción estatal. Muchos de los juicios que en uno u otro sentido se han realizado en los últimos años son eminentemente ideológicos. Es posible que este factor, lejos de debilitarse tienda a hacerse más fuerte y que, por ende, el poder de las ideologías, más que cualquier otro factor, continúe determinando el curso fundamental de la política comercial en la subregión.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AMSDEN, ALICE (1986): "The direction of trade -past and present- and the 'learning effects' of exports to different directions", *Journal of Development Economics*, octubre.
- AMSDEN, ALICE (1989): *Asia's next giant*. Oxford, Oxford University Press.
- ARROW, KENNETH J. (1962): "The economic implications of learning by doing", *Review of Economic Studies*, junio.
- BALASSA, BELA (1985): "Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock", *Journal of Development Economics*.
- BALASSA, BELA; GERARDO M. BUENO; PEDRO PABLO KUCZYNSKI y MARIO HENRIQUE SIMONSEN (1986): *Hacia una renovación del crecimiento económico en América Latina*. México, Colegio de México.
- BALDWIN, RICHARD (1989): "High-Technology Exports and Strategic Trade Policy in Developing Countries: The Case of Brazilian Aircraft", en HELLEINER (1989).
- BANCO MUNDIAL (1987): *Informe sobre el desarrollo mundial*. Washington, Banco Mundial.
- BERRY, ALBERT (1989): "Firm (or plant) size in the analysis of trade and development", en HELLEINER (1989).
- CEPAL (1969): *América Latina: El pensamiento de la CEPAL*. Santiago, Editorial Universitaria.
- CEPAL (1981): *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*. Santiago, CEPAL.
- CHENERY, HOLLIS y DONALD KEESING (1981): "The changing composition of developing country exports", en Sven Grassman y Erik Lundberg, (eds.), *The world economic order: past and prospects*. Londres, Macmillan.
- CHENERY, HOLLIS; SHERMAN ROBINSON y MOSHE SYRQUIN (1986): *Industrialization and growth: a comparative study*. Nueva York, Oxford University Press.
- CHENERY, HOLLIS y MOSHE SYRQUIN (1989): "Three decades of industrialization", *The World Bank Economic Review*, mayo.
- CHOW, PETER C. Y. (1987): "Causality between export growth and industrial development: empirical evidence from the NICs", *Journal of Development Economics*.
- DEVARAJAN, SHANTAYANAN y DANI RODRIK (1989): "Trade liberalization in developing countries: do imperfect competition and scale economies matter?", *American Economic Review*, mayo.
- DIXIT, AVINASH y V. NORMAN (1980): *Theory of international trade*. Cambridge, Cambridge University Press.
- DUTT, AMITAVA KRISHNA (1986): "Vertical trading and uneven development", *Journal of Development Economics*, marzo.
- EDWARDS, SEBASTIAN (1991): "Trade orientation, distortions and growth in developing

countries", Trabajo presentado en el cuarto Seminario Interamericano de Economía, Santiago, marzo.

ETHIER, WILFRED (1979): "International decreasing costs and world trade", *Journal of International Economics*.

ETHIER, WILFRED (1982): "National and international returns to scale in the modern theory of international trade", *American Economic Review*.

FEDER, GERSHON (1988): "Growth in semi-industrial countries: a statistical analysis", en Chenery *et al.* (1986).

GREGORIO, JOSÉ DE (1991): "Economic growth in Latin America", Trabajo presentado en el cuarto Seminario Interamericano de Economía, Santiago, marzo.

HAVRYLYSHYN, OLI (1990): "Trade policy and productivity gains in developing countries", *The World Bank Research Observer*, enero.

HELLEINER, GERALD K., (ed.) (1989): *Trade policy, industrialization and development: new perspectives*. Helsinki, WIDER, en prensa.

HELLER, PETER S. y RICHARD PORTER (1978): "Exports and growth: an empirical reinvestigation", *Journal of Development Economics*.

HELPMAN, ELHANAN (1981): "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach", *Journal of International Economics*.

212 HELPMAN, ELHANAN (1989): "The noncompetitive theory of international trade and trade policy", en Banco Mundial, *Annual Conference on Development Economics*.

HELPMAN, ELHANAN y PAUL KRUGMAN (1985): *Market structure and international trade*. Cambridge, MIT Press.

HELPMAN, ELHANAN y PAUL KRUGMAN (1989): *Trade policy and market structure*. Cambridge, MIT Press.

HIRSCHMAN, ALBERT O. (1958): *The strategy of economic development*. New Haven, Yale University Press.

JUNG, WOO S. y PEYTON J. MARSHALL (1985): "Exports, growth and causality in developing countries", *Journal of Development Economics*.

KALDOR, NICHOLAS (1978): *Further essays on economic theory*. Londres, Duckworth.

KATZ, JORGE M. (1984): "Domestic technological innovations and dynamic comparative advantage: further reflections on a comparative case-study program", *Journal of Development Economics*.

KATZ, JORGE M. y colaboradores (1986): *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana: el caso de la industria metalmeccánica*. Buenos Aires, CEPAL.

KEESING, DONALD B. y SANJAYA LALL (1989): "Marketing manufactured exports from developing countries: learning sequences and public support", en Helleiner (1989).

KRUEGER, ANNE O. (1978): *Liberalization attempts and consequences*. Nueva York, National Bureau of Economic Research.

- KRUGMAN, PAUL (1988): "La nueva teoría del comercio internacional y los países en desarrollo", *El Trimestre Económico*, enero-marzo.
- KRUGMAN, PAUL (1990): *Rethinking international trade*. Cambridge, MIT Press.
- LANCASTER, KELVIN (1980): "Intraindustry trade and perfect monopolistic competition", *Journal of International Economics*.
- LANCASTER, KELVIN (1984): "Protection and product differentiation", en HENRYK KIERZKOWSKI, (ed.), *Monopolistic competition and international trade*. Oxford, Oxford University Press.
- LINDER, STRAFFAN BURENSTAM (1961): *An essay on trade and transformation*. Uppsala, Almqvist & Wicksell.
- LUCAS, ROBERT E. (1988): "On the mechanisms of economic development", *Journal of Monetary Economics*, julio.
- MICHAELY, MICHAEL (1977): "Exports and growth: an empirical investigation", *Journal of Development Economics*.
- MYRDAL, GUNNAR (1957): *Economic theory of under-developed regions*. Londres: Duckworth.
- NURKSE, RAGNAR (1967): *Problems of capital formation in underdeveloped countries*. Oxford, Oxford University Press.
- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO (1986): "New developments in trade theory and LDCs", *Journal of Development Economics*, junio.
- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO (1988): "Dilemas de la política comercial en América Latina", *Coyuntura Económica*, diciembre.
- PACK, HOWARD (1988): "Industrialization and Trade", en HOLLIS CHENERY y T.N. SRINIVASAN, (eds.), *Handbook of Development Economics*. Amsterdam, North Holland, Vol. 1.
- PACK, HOWARD (1989): "Learning and Productivity Change in Developing Countries", en HELLEINER (1989).
- PACK, HOWARD y LARRY WESTPHAL (1986): "Industrial strategy and technological change: theory versus reality", *Journal of Development Economics*, junio.
- PAPAGEORGIU, DEMETRIOS; ARMEANE M. CHOKSKI y MICHAEL MICHAELY (1990): *Liberalizing foreign trade regimes in developing countries: the lessons of experience*. Washington, Banco Mundial.
- PERROUX, FRANÇOIS (1961): *L'économie du XXe siècle*. Paris, Presses Universitaires de France.
- RICHARDSON, HARRY W. (1969): *Elements of regional economics*. Baltimore, Penguin Books.
- RODRIG, DANI (1988): "Industrial organization and product quality: evidence from South Korean and Taiwanese exports", *NBER Working Paper*, Núm. 2722.
- RODRIG, DANI (1989): "Closing the productivity gap: does trade liberalization really help?", en HELLEINER (1989).

- RODRIK, DANI (1990): "Trade policies and development: some new issues", Discussion Paper 181D, Kennedy School of Government, Universidad de Harvard, marzo.
- ROMER, PAUL M. (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, octubre.
- ROSENSTEIN-RODAN, P.N. (1943): "Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", reimpresso en A.N. AGARWALA y S.P. SINGH, (eds.), *The economics of underdevelopment*. Nueva York, Oxford University Press.
- SAENZ, RAÚL (1990): "La política de comercio exterior en competencia imperfecta: un ejercicio de simulación para Chile", *El Trimestre Económico*, julio-septiembre.
- STEWART, FRANCES (1984): "Recent theories of international trade: some implications for the South", en HENRYK KIERZKOWSKI, (ed.), *Monopolistic competition and international trade*. Oxford, Oxford University Press.
- STEWART, FRANCES y EJAZ GHANI (1989): "Externalities, Development and Trade", en HELLEINER (1989).
- THOMAS, VINOD; KAZI MATIN y JOHN NASH (1990): *Lessons in trade policy reform*. Washington, Banco Mundial.
- TYBOUT, JAMES R. (1990): "Researching the trade/productivity link: new directions", *Mimeo*, Banco Mundial, agosto.
- TYLER, WILLIAM G. (1981): "Growth and export expansion in developing countries", *Journal of Development Economics*.
- VALDÉS, SALVADOR (1990): "Drawbacks for indirect exporters and monopoly power", *Journal of Development Economics*, abril.
- VAN WINBERGEN, SWEDER (1984): "The Dutch disease: a disease after all?", *Economic Journal*, marzo.
- WESTPHAL, LARRY (1982): "Fostering technological mastery by means of selective infant-industry protection", en MOSHE SYRQUIN y SIMON TEITEL, (eds.), *Trade, stability and equity in Latin America*. Nueva York, Academic Press.
- YOUNG, ALLYN A. (1928): "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal*, diciembre.

Las Evidencias Empíricas



El renovado impulso que ha experimentado la teoría del comercio internacional en los años recientes se ha visto acompañado de esfuerzos paralelos de contrastación empírica.

En esta sección **Helmut Forstner** y **Robert Ballance** presentan uno de los ejercicios más ambiciosos realizados para determinar los factores que rigen la especialización internacional en el comercio de manufacturas. Para ello examinan en detalle tanto la estructura del comercio interindustrial como la del comercio intraindustrial, manejando una amplísima base de datos de comercio internacional. Los resultados del estudio proveen una información muy valiosa acerca de las limitaciones bajo las que operan las políticas comerciales convencionales. **Kamal Abd-El-Rahman**, por su parte, aporta evidencias empíricas que ponen de manifiesto la heterogeneidad intrasectorial de los resultados empresariales como consecuencia de la explotación diferenciada de las condiciones de los mercados imperfectos. Los “sectores” industriales no serían, pues, entidades homogéneas, por lo que existen razones para sostener la necesidad de políticas industriales con efectos multisectoriales y para cuestionar la validez de los planes sectoriales de desarrollo industrial.

Heimut Forstner
Robert H. Ballance(*)

Especialización Internacional en el Comercio de Manufacturas. Una Determinación Empírica de sus Principales Determinantes ()**

Introducción

El objetivo del presente estudio es realizar una amplia contrastación empírica de los factores que determinan la especialización internacional en el comercio de manufacturas¹.

Se sitúa, así, este trabajo en el seno de una larga tradición de análisis previos de objetivos similares². Sin embargo, el rasgo distintivo del presente esfuerzo descansa en su amplitud, tanto en términos de las perspectivas de análisis consideradas como de los datos manejados. Mientras la mayor parte de los estudios previos se han centrado en un aspecto particular de la realidad comercial —como, por ejemplo, el papel de la dotación de factores en la interpretación del saldo comercial—, este ejercicio intenta ofrecer una explicación comprehensiva de las principales fuerzas que conforman la especialización comercial. En particular, se examinan en detalle tanto la estructura del saldo comercial —comercio interindustrial— como la del comercio de doble sentido —comercio intraindustrial—.

Una de las principales conclusiones del estudio es que la dotación de factores juega un papel en la explicación de la estructura del comercio internacional de manufacturas; un papel limitado, no obstante, y que necesita ser cualificado en relación a los diferentes factores considerados. Aunque este resultado y otros hallazgos no tienen una directa implicación política, proveen de una valiosa información para el estudio de la política comercial. En particular, la evidencia concerniente a los

217

(*) Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). Los puntos de vista expresados en este artículo no reflejan necesariamente los de la ONUDI.

(**) Agradecemos los valiosos comentarios realizados por MANUEL AGOSIN y otros participantes 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), donde fue presentada una versión preliminar del presente trabajo. Original en inglés, traducido por JOSÉ ANTONIO ALONSO.

¹ Este estudio adopta un enfoque positivo en el análisis de la especialización internacional y el comercio, dejando a un lado todas aquellas discusiones referidas a aspectos normativos.

² Para una revisión de los estudios empíricos en la misma orientación ver DEARDORFF (1984).

factores básicos que determinan la estructura del comercio en manufacturas arroja luz sobre las limitaciones bajo las que tales políticas operan.

El esquema del artículo es el siguiente: la segunda sección aborda los modelos teóricos utilizados en el análisis. En la sección siguiente se examina el papel de la dotación de factores en la especialización y en el comercio. Para ello, el análisis se realiza en dos pasos. En el primero, se construye un amplio panorama de la distribución mundial de los principales factores. En el segundo, se identifica el impacto de la dotación de factores sobre el comercio y se contrasta la proposición acerca de su contribución a la especialización comercial.

La cuarta sección aborda el caso del comercio intraindustrial, analizando sus determinantes en el contexto de los países y las industrias. En la sección quinta se examina el comercio intraindustrial entre países desarrollados y en desarrollo, poniendo especial énfasis sobre el papel de la diferenciación de calidades; finalmente, se sintetizan los principales resultados y se sugieren direcciones para posteriores investigaciones.

Este artículo se basa en los principales resultados de una investigación que fue llevada a cabo para la ONUDI y publicada para dicha institución en Forstner y Ballance (1990). Los autores agradecen el permiso de la ONUDI para utilizar estos resultados en el presente contexto.

218

El Enfoque Teórico

Esta investigación parte de una amplia base de datos sobre el comercio internacional de bienes manufacturados³. Para analizar e interpretar esta información son necesarios diversos instrumentos teóricos, a los que se aludirá a continuación.

La teoría del comercio provee de una base para describir los patrones de especialización en el comercio de manufacturas. Hasta bien recientemente el modelo general de equilibrio del comercio internacional, Heckscher-Ohlin-Samuelson, era considerado como la base teórica más adecuada para alcanzar este objetivo. Hoy la situación es diferente, presentándose diversas alternativas. Desde que los teóricos formalizaron las relaciones entre la teoría del comercio y la organización industrial, han crecido las opciones para el trabajo empírico⁴. La elección de un determinado enfoque viene de-

³ Los datos derivan de la información de comercio de mercancías de las Naciones Unidas.

⁴ La proliferación de modelos en la disciplina de organización industrial no puede ser solo juzgado como algo positivo; también es posible derivar objeciones importantes. Como PELTZMAN (1991, pp. 207) describe, pueden producirse nuevos modelos casi *ad libitum* por la permutación y combinación de problemas y supuestos. Y así se apunta que "en verdad la producción de nuevos modelos y la restauración de los viejos parece ser el principal objetivo de estas investigaciones" y que "la nueva teoría de la organización industrial ha fallado respecto al modo de proponer generalizaciones".

terminada, en general, por los objetivos del estudio. En el presente caso estos objetivos conducen a la selección de tres modelos: i) un modelo generalizado de la dotación relativa de factores; ii) una versión del modelo de competencia monopolista y, iii) un modelo en el cual la diferenciación vertical del producto sirve como base para el comercio. Cada uno de estos modelos son descritos brevemente a continuación.

El modelo de la abundancia de factores

En un mundo donde la dotación relativa de factores difiere y la movilidad de éstos por encima de las fronteras no es completa, la abundancia de factores se convierte inevitablemente en uno de los determinantes de los patrones de producción y de intercambio. El comercio de bienes se configura como una vía indirecta, pero importante, para el intercambio de los servicios de factores entre países, y como modo de responder a las circunstancias que dictan las condiciones de abundancia o de escasez de factores.

Una de las proposiciones centrales del modelo concierne a la dirección del comercio. El modelo predice que en un mundo de dos países, dos factores y dos bienes, cada país exportará aquel bien que utiliza intensivamente el factor abundante. En tal modelo de dimensiones mínimas, la dirección del comercio puede ser predicha inequívocamente, en tanto esté determinada la información relativa a la dotación de factores de los dos países y a los correspondientes requerimientos de factores de los dos bienes.

219

¿Qué ocurre, sin embargo si el comercio mundial es más complejo, integrando una multitud de países, bienes y factores? Las generalizaciones de la proposición de Heckscher-Ohlin para mayores dimensiones (Dixit y Norman, 1980 y Deardorff, 1980 y 1982) establecen resultados que son compatibles con las predicciones del modelo original, aunque con cierto coste en cuanto a su capacidad predictiva. Cuando se incrementan las dimensiones del modelo, el postulado "fuerte" de la ley de las ventajas comparativas se ve reemplazado por una versión "más débil", que afirma que la ventaja comparativa determina los patrones comerciales solamente en términos relativos, en valores promedio. Los países tienen tendencia, y solamente tendencia, a exportar aquellos bienes que producen relativamente más baratos en condiciones de autarquía. De forma similar, ha de adecuarse el postulado de la abundancia de factores en un mundo multidimensional: los países tienen tendencia a exportar aquellos bienes que usan intensivamente el factor que es relativamente más abundante.

Esta versión corregida de las proposiciones teóricas se puede expresar en forma de correlaciones que se establecen entre las exportaciones netas y sus determinantes. La versión "débil" de la ley de las ventajas comparativas se representa por una correlación negativa entre los precios de autarquía de un país y sus exportaciones netas cuando el comercio está en equilibrio (Dixit y Norman 1980, pp. 94). Asimismo, en el planteamiento Heckscher-Ohlin con muchos países, bienes y factores, la

proposición de la abundancia de factores toma la forma de una asociación positiva (al modo de una correlación) entre las exportaciones netas, la intensidad de factores y la abundancia de estos factores (Deardorff, 1982).

El papel de las economías de escala

La versión generalizada de la proposición Heckscher-Ohlin puede obtenerse sin recurrir a algunos de los supuestos más restrictivos del modelo original, pero la exigencia de economías de escala constantes resulta crucial para el modelo. No obstante, las economías crecientes de escala han sido siempre consideradas como uno de los factores que impulsan el comercio internacional —una opinión que recibe respaldo de la evidencia empírica, tanto en el comercio interindustrial como en el intraindustrial—. Para considerar la significación de este factor se han construido modelos alternativos que dibujan un mundo fundamentalmente diferente de aquél de competencia perfecta del cual parte el modelo Heckscher-Ohlin⁵.

220

Las versiones más conocidas de los nuevos modelos reemplazan el supuesto de competencia perfecta por el de competencia monopolista. El mundo al que remiten estos modelos se compone de dos países que usan los mismos dos factores de producción y la misma tecnología. Ambos son capaces de producir un mismo bien homogéneo con rendimientos constantes y muchas versiones de un producto diferenciado con un tipo determinado de rendimientos crecientes. La dotación de factores continúa siendo el determinante de las pautas de producción y comercio interindustrial para las dos clases de productos. Pero dentro del sector de productos diferenciados, los patrones de especialización de la producción y el comercio vendrán determinados por las economías de escala. Entre las implicaciones más importantes de este modelo destaca que cada variedad de producto se encuentra en uno sólo de los países considerados, y que el patrón de especialización intraindustrial es indeterminado; como consecuencia de que los consumidores de ambos países tienen preferencias diversas, se produce un comercio de doble sentido o comercio intraindustrial.

Ambos, comercio interindustrial e intraindustrial, coexisten en este modelo con economías de escala. El primero está sometido a la ley de la ventaja comparativa y se determina por la dotación de factores, mientras el segundo depende de la diferenciación de producto y de las economías de escala. Dos predicciones pueden derivarse de este modelo. Primero, cuanto más similares sean los países en términos de dotación de factores o de tamaño, más se favorecerá el comercio intraindustrial sobre el de tipo interindustrial. Segundo, un incremento en la renta per cápita o en el

⁵ Una presentación comprehensiva del nuevo enfoque en la teoría del comercio, y sus relaciones con los modelos convencionales, puede encontrarse en HELPMAN y KRUGMAN (1985).

tamaño del mercado interior conducirá a un comercio intraindustrial relativamente mayor⁶.

Comercio en productos verticalmente diferenciados

Los modelos anteriores sugieren que el comercio intraindustrial puede resultar de la presencia combinada de diferenciación de productos y de economías de escala. Sin embargo, existen diversas formas de diferenciación de productos, y este hecho permite distinguir entre modelos teóricos alternativos. El modelo de competencia monopolista anteriormente referido asume una diferenciación de productos de tipo horizontal. Por contra, recientes trabajos teóricos sobre el comercio Norte-Sur arrojan luz sobre el papel en el comercio de la diferenciación de tipo vertical, donde los productos son distinguibles en términos de calidad.

El comercio en productos verticalmente diferenciados puede atribuirse a ventajas comparativas que emergen de diferencias en la dotación relativa de factores o en la calidad del trabajo. Se puede recurrir al modelo de abundancia de factores de Falvey (1981) para ilustrar los principales pasos de esta línea de razonamiento. Se trata de un modelo de equilibrio parcial que se centra sobre una industria particular, que opera en un mundo de dos países. Un stock de capital dado (específico a la industria) se utiliza en combinación con el trabajo, para producir un abanico de productos diferenciados en términos de calidad. Las especificaciones de los productos (niveles de calidad) vienen dadas por el coeficiente capital-trabajo usado en su producción.

221

Como supuesto general, se asume que una mayor calidad requiere un coeficiente capital-trabajo también mayor. Cuando la dotación de los dos países difiere, el país con abundancia de capital tendrá una ventaja comparativa en las versiones del producto de alta calidad, mientras que el país con dotación abundante de trabajo la tendrá en las versiones de más baja calidad. La especialización intraindustrial depende, en este caso, de la abundancia de factores. Si las condiciones de demanda lo permiten, este tipo de especialización genera un comercio cruzado. Este modelo se adecua más al análisis de la especialización intraindustrial entre países desarrollados y países en desarrollo, donde son mayores las diferencias en la dotación de factores.

⁶ El modelo básico de comercio internacional con competencia monopolista es excesivamente simple. Esto ha conducido a los investigadores a ampliar el enfoque original, al objeto de juzgar la robustez de sus conclusiones. Entre los refinamientos incluidos están: la incorporación del comercio en bienes intermedios, la introducción de bienes no comerciados y los efectos de los costes del transporte. Otros ejercicios de modelización examinan las actividades de las empresas multinacionales en un enfoque de competencia monopolista. Finalmente, se consideran, también, los efectos de estructuras alternativas de mercado, al objeto de extender los hallazgos obtenidos sobre la base del modelo de competencia monopolista a estructuras con un número más pequeño de empresas. Una amplia gama de estos modelos de comercio relacionados con la nueva organización industrial se encuentra en KRUGMAN (1989).

Se han desarrollado otros modelos similares, con productos verticalmente diferenciados para explorar la dinámica de comercio intraindustrial de manufacturas entre el Norte y el Sur. Un rasgo común a todos ellos es que estos nuevos enfoques usan factores de tipo convencional para explicar nuevas formas de comercio. Por ejemplo, los intercambios intraindustriales de variedades de diferente calidad dentro de un único grupo de productos pueden ser explicados por la ventaja comparativa que resulta de diferencias en la dotación de factores (Falvey, 1981), de las ventajas tecnológicas (Flam y Helpman, 1987) o de diferencias en la cualificación del trabajo (Stokey, 1991).

En resumen, los países que comercian —sean muy similares o significativamente diferentes— están obligados a especializarse y ajustar su comercio exterior. Las diferencias en la dotación de factores conducen a un comercio convencional Heckscher-Ohlin, que, en esencia, supone un intercambio de los servicios de los factores incorporado en las mercancías. Las similitudes en las dotaciones de factores, los niveles de renta o los tamaños, promueven nuevas formas de comercio de doble sentido que, en última instancia, dependen de las economías de escala.

El Modelo de Heckscher-Ohlin en el Mundo Real

222

Una aplicación empírica del modelo Heckscher-Ohlin debe descansar sobre algún conocimiento acerca de la distribución internacional de la oferta de factores. Basado en una muestra de 47 de los mayores exportadores mundiales de mercancías, se ha construido un panorama global de la dotación relativa de factores, considerándose cuatro de uso ampliamente generalizado: el capital físico, el trabajo altamente cualificado, el trabajo semicualificado y el trabajo no cualificado⁷.

La dotación de capital físico distancia a las economías de mercado desarrolladas (DMEs) de los países en desarrollo. En 1985 las primeras tenían el 85 por 100 del total de capital físico de los países de la muestra. Igual de contundente es la concentración del trabajo no cualificado en los países en desarrollo: concentraban el 97 por 100 del total de la muestra. Es posible apreciar, sin embargo, diferencias entre los diversos grupos de países en desarrollo. Tanto los de reciente industrialización (NIC's) como la segunda generación de países de nueva industrialización⁸ tienen una estructura de recursos más equilibrada, con una mayor presencia de tra-

⁷ Los stock netos de capital fueron medidos sumando los flujos depreciados de la inversión bruta interior en términos reales. El empleo altamente cualificado se deriva del número de trabajadores profesionales y técnicos; el trabajo semicualificado, del número de trabajadores con estudios que no son altamente cualificados; y los empleados no cualificados por el número de trabajadores sin estudios.

⁸ Para los propósitos del presente estudio, los "nuevos países industriales" incluyen Argentina, Brasil, Hong Kong, México, la República de Corea y Singapur. La definición adoptada para la segunda generación de los nuevos países industriales es aquella de los nuevos países exportadores de HAVRYLYSHYN y ALIKHANI (1982). Este grupo incluye Colombia, Chipre, Indonesia, Jordania, Malasia, Marruecos, Perú, Filipinas, Sri Lanka, Tailandia, Túnez y Uruguay.

bajo semicualificado y altamente cualificado. El resto de los países en desarrollo concentran de forma abrumadora las reservas mundiales de trabajo sin cualificar, mientras su oferta de capital físico es extremadamente escasa.

El análisis por países revela la existencia de casos donde la oferta de un determinado factor está altamente concentrada. El ejemplo más conspicuo es el de India: en 1985 este país concentraba el 65 por 100 de la mano de obra no cualificada del conjunto de los países de la muestra. La distribución del capital físico está también notablemente concentrada: Estados Unidos y Japón, tienen la mitad de toda la oferta disponible en 1985, y sólo Estados Unidos concentra un tercio del total.

No ha habido una redistribución significativa de los factores desde 1970, pero los cambios generalmente favorecieron a los países en desarrollo. Diversos países de nueva industrialización (NIC's) —Hong Kong, la República de Corea y Singapur— y de segunda generación de NIC's —Indonesia y Malasia— han vivido un proceso de rápida acumulación de capital físico. También se elevó la proporción de trabajo semicualificado correspondiente a los países en desarrollo, que pasó del 46 por 100 en 1970 al 53 por 100 en 1985.

Dada una determinada distribución de recursos, la teoría Heckscher-Ohlin predice una relación sistemática entre ésta y el comercio internacional. Al objeto de estudiar tal relación, se pueden elegir unas determinadas industrias como centro del análisis, lo que implica que la atención se centra en torno a cómo las diferencias en la dotación de factores afectan a los patrones comerciales de un grupo particular de productos.

223

Datos referidos a 90 industrias en cada uno de los 46 países otorgan la base empírica a este análisis. Para describir el modo en que la dotación de factores influye en el comercio neto, se introduce el concepto de "orientación factorial". El término es una interpretación geométrica de la asociación existente entre una distribución de la oferta de factores entre los países y el comportamiento global de las exportaciones netas en una industria en particular. Ambos elementos pueden ser representados por sendos vectores en un espacio multidimensional⁹. Si se mantiene fijo el vector de oferta de factores, el vector de las exportaciones netas puede ser aproximado a través de su ángulo relativo con la oferta de factores. El coseno de este ángulo será positivo o negativo si la abundancia del factor en términos relativos conduce a exportaciones netas o a importaciones netas.

Se puede otorgar consistencia empírica a la noción de orientación factorial regresando las exportaciones netas sobre la oferta de factores entre los países de la

⁹ La dimensión de este espacio es igual al número de países sometidos a estudio. En cada uno de los ejes se mide la oferta que un país tiene de un factor dado o, alternativamente, su comercio neto para un grupo de productos dado (industria). Así, una distribución entre países de este factor se representa por un vector (o punto) en el espacio, obteniéndose un patrón del comercio neto de los países.

muestra. Por razones obvias el coeficiente estimado en tal regresión estará estrechamente asociado a la orientación factorial, lo que justifica el uso de este término para designar también los coeficientes estimados. Los resultados de la regresión (registrados en el Cuadro A) revelan que ninguno de los cuatro factores ejerce una influencia determinante sobre el comercio neto. No obstante, su impacto sobre los comportamientos comerciales es apreciable. De las 90 industrias consideradas, 41 tienen una marcada orientación factorial —indicado por la significación estadística del coeficiente de regresión— en 1970 y el número desciende a 35 en 1985. Esta imagen se altera ligeramente cuando se considera el volumen de comercio implicado. Las industrias con una orientación factorial definida concentran en torno a la mitad del total del comercio de manufacturas de la muestra, y su proporción ha ido creciendo en el tiempo.

La confirmación de que la dotación de factores es un factor significativo del comportamiento comercial no provee, por sí misma, de información útil para los investigadores o responsables políticos. Más importante es conocer cuál de los factores tiene mayor influencia sobre el comercio y si su significación ha cambiado con el tiempo. A partir de los resultados del Cuadro A se considerará este aspecto, en primer lugar, referido al sector de manufacturas en su conjunto y, luego, en el contexto de cada industria en particular.

224

Los resultados referidos al conjunto del sector muestran que es el capital físico el que tiene mayor influencia sobre las ventajas comparativas sectoriales en manufacturas, en 1970. No obstante, las circunstancias cambian durante los ochenta: el trabajo altamente cualificado reemplaza al capital físico como el más determinante de los cuatro factores aquí considerados. Los dos restantes factores, trabajo semicualificado y no cualificado, tienen mucha menor importancia como determinantes de la ventaja comparativa.

El análisis referido a industrias específicas conduce a dos generalizaciones adicionales. Primero, que el impacto de los factores sobre los comportamientos comerciales de las diversas industrias no se mantiene constante en el tiempo. Un ejemplo lo proporciona el papel que tiene la abundancia de capital en la competitividad internacional de las industrias químicas: los resultados confirman que la significación de este factor ha declinado en el tiempo. Segundo, la orientación factorial estimada para algunas industrias contraviene ciertas previsiones convencionales. Es el caso, por ejemplo, de las industrias de ingeniería, en las que se observa una marcada orientación de capital físico, en contraste con el papel dominante que se esperaba del trabajo cualificado. Estos resultados parecen cuando se consideran de manera aislada. Pero pueden acomodarse al modelo generalizado de Heckscher-Ohlin si se consideran valores promedios para los países y las industrias.

Aunque la dotación de factores no ofrece una explicación completa de la especialización comercial, los resultados aquí registrados son suficientemente alentado-

res como para sostener una aplicación general del modelo Heckscher-Ohlin. En el presente contexto se utilizó una versión multidimensional del modelo para establecer la interacción entre la dotación de factores, la intensidad de factores y el comercio; los resultados se registran en el Cuadro 1. Tales resultados confirman la predicción débil (en términos promedio) del modelo Heckscher-Ohlin. Incluso en el caso de un comercio mundial complejo, con muchos países, factores y bienes, existe una tendencia del comercio neto a verse influido por la interacción entre la dotación de factores y la intensidad de factores en el modo en que la teoría sugiere.

Si se atiende a los resultados con más detalle, el trabajo semicualificado aparece más estrechamente de acuerdo con las predicciones Heckscher-Ohlin. Los test de correlación para los otros tres factores resultan mucho menos convincentes. Virtualmente todas las regularidades Heckscher-Ohlin en la composición del comercio neto están asociadas al papel del trabajo semicualificado. Incluso esta regularidad

CUADRO 1
CORRELACIONES^a ENTRE LA ORIENTACION FACTORIAL Y LA
INTENSIDAD FACTORIAL. 1985^b
(Coeficientes de Correlación de Pearson)

225

	Orientación Factorial				Todos los Factores ^c
	Capital Físico	Trabajo Cualificado	Trabajo Semicualificado	Trabajo no Cualificado	
Intensidad Factorial					
Capital Físico	-0,009	0,250**	-0,340*	0,063	
Trabajo Cualificado	0,194***	0,020	-0,094	0,017	
Trabajo Semicualificado	-0,005	-0,215***	0,284**	-0,048	
Trabajo no Cualificado	-0,248**	-0,381*	0,618*	-0,127	
Todos los Factores ^c					0,246*

FUENTE: Cuadro A del Anexo Estadístico y BUREAU OF THE CENSUS de los Estados Unidos.

- a) Los asteriscos indican significación estadística. Y el 1*, 5** ó 10*** el nivel porcentual.
- b) La estimación de la orientación factorial es para 1985. Todas las intensidades de factores fueron calculadas a partir de los datos de Estados Unidos de 1982. Este concepto remite al porcentaje de la retribución de los factores en el valor añadido. La variable *proxy* de la retribución de factores usada en este ejercicio es la renta de los factores. La renta imputada al capital se estima por la porción del valor añadido no salarial. La renta de los trabajadores semicualificados se aproxima por los salarios de los trabajadores de la producción. La del trabajo cualificado por las diferencias entre el total de los pagos y estos salarios. Ambos tipos de salarios han sido corregidos por la retribución del trabajo no cualificado, incorporado en las correspondientes categorías de empleo. Esta corrección está basada en la estimación de la tasa de salarios del trabajo no cualificado que ha sido también usada para calcular la renta total de este factor.
- c) La correlación simultánea para todos los factores fue obtenida por la agrupación del conjunto de las observaciones en cuatro tipos de intensidad factorial/orientación factorial.

es suficientemente fuerte como para confirmar la relación general del tipo de Heckscher-Ohlin entre la intensidad de factores y el comercio.

El hecho de que los rasgos Heckscher-Ohlin del comportamiento comercial descansen principalmente sobre los notables efectos del trabajo semicualificado no va en contra de la intuición, al menos, por dos razones. Primero, porque de los factores aquí considerados el trabajo semicualificado es el que más rigurosamente cumple el supuesto de inmovilidad internacional, y es, por tanto, el más adecuado para tener un impacto del tipo Heckscher-Ohlin sobre el comercio. Segundo, el trabajo semicualificado representa una amplia categoría de trabajadores cuyas habilidades están estrechamente relacionadas con las necesidades de los procesos de producción. Se trata de un input vital para muchas industrias, de modo que una amplia reserva de trabajadores con habilidades relacionadas con la producción provee una sólida base para la ventaja competitiva.

El hecho de que otros factores no contribuyan significativamente a la relación global del tipo Heckscher-Ohlin se debe, probablemente, a su movilidad. Pues es común al resto de las categorías de trabajo sufrir importantes desplazamientos internacionales (por ejemplo, la fuga de cerebros de alta cualificación o la inmigración de no cualificados dentro de los países industrializados). Y, así mismo, constituye un hecho de la vida económica el que el capital físico tenga un alto grado de movilidad internacional. De tal modo que no resulta sorprendente que ninguno de estos tres factores pueda ser identificado como uno de los principales determinantes Heckscher-Ohlin de los comportamientos comerciales.

226

Nuevas Teorías y Realidad Comercial

Las características de los países (esto es, la dotación de factores) juega un papel central en la explicación Heckscher-Ohlin de la especialización internacional y del comercio. Aunque su papel es menos prominente en las nuevas teorías, mantiene todavía un lugar entre los factores determinantes del comportamiento comercial. De hecho, los más exitosos intentos de explicar el comercio intraindustrial han sido aquellos que establecen una relación entre ciertas características de los países y el comercio de doble sentido de manufacturas. Estos enfoques tienen un cierto paralelismo con el análisis Heckscher-Ohlin. El análisis expuesto en los siguientes epígrafes se construye a partir de esta analogía.

Determinantes nacionales del comercio intraindustrial

Al objeto de determinar el impacto de las características nacionales, se procedió a un examen comprehensivo de los flujos bilaterales de comercio intraindustrial. Dos precisiones conceptuales apartan a este ejercicio de investigaciones similares realizadas anteriormente. Primero, la relación entre las características nacionales y

el comercio intraindustrial se examina aquí en el contexto de cada industria, mientras que en otros estudios lo que se considera es el sector de las manufacturas en su conjunto. Esta aproximación se deriva del trabajo teórico, que generalmente distingue entre dos industrias, una produciendo bienes manufacturados diferenciados con rendimientos crecientes de escala, y otra produciendo bienes indiferenciados con rendimientos constantes. En segundo lugar, los estudios anteriores examinan la proporción de los intercambios intraindustriales en el total del comercio de un grupo particular de productos, mientras que en el presente ejercicio se considera el valor de los flujos bilaterales de comercio intraindustrial.

La noción de similitud entre los países ocupa un lugar central en la explicación de la magnitud del comercio intraindustrial. Las nuevas teorías sugieren que la similitud en la dotación de factores y en el tamaño de los países promueve los intercambios intraindustriales de manufacturas diferenciadas. Conforme a lo que es usual en los procedimientos estadísticos, la elección se centra en dos variables, la renta per cápita y el total de la renta. Niveles de renta per cápita similares se supone que reflejarán semejanzas en la dotación de factores y en los patrones de la demanda. Y por otra parte, el total de la renta nacional sirve como una medida del tamaño "económico" (más bien que demográfico) del país.

Además de estas medidas de similitud, fueron incluidos otros dos determinantes nacionales del comercio intraindustrial: el promedio de la renta per cápita y el promedio de la renta total de los dos países implicados en cada flujo bilateral de comercio. La primera de estas variables refleja la expectativa de que se eleve la demanda de productos diferenciados con el nivel de la renta. La inclusión de la segunda variable se justifica por el hecho de que se considera que países con grandes mercados domésticos producen una más amplia variedad de productos diferenciados que aquellos que tienen pequeños mercados —como consecuencia de los rendimientos crecientes a escala—.

El Cuadro 2 presenta un resumen de las correlaciones parciales entre el valor del comercio intraindustrial —medido sobre bases bilaterales— y las cuatro variables arriba definidas. En la muestra de 90 industrias aquí examinadas no hay ningún caso de impacto negativo significativo de la renta o de la similitud de tamaño en el nivel del comercio intraindustrial. Salvo para cuatro industrias, los coeficientes relativos a la similitud de tamaño son todos significativamente positivos, mientras en el caso de la similitud de renta el impacto positivo sobre los niveles de comercio intraindustrial es algo menos pronunciado. Finalmente, el efecto del promedio de la renta per cápita sobre los niveles de comercio intraindustrial fue también notable, tal como predice la teoría.

En suma, resulta convincente el efecto de la similitud entre los países en los niveles de comercio intraindustrial. La similitud en los niveles de renta o en el tamaño del mercado alimentan la especialización y el comercio intraindustrial, indepen-

CUADRO 2
CORRELACIONES PARCIALES^a ENTRE LOS NIVELES DEL COMERCIO
INTRAINDUSTRIAL BILATERAL Y LAS CARACTERISTICAS DE LOS
PAISES, 1985
(Número de Coeficientes Significativos)

Nivel de Significación (porcentual)	Correlación parcial entre Comercio Intraindustrial Bilateral ^b y:							
	Similitud en la Renta ^c		Similitud de Tamaño ^d		Promedio de Renta ^e		Promedio de Tamaño ^f	
	+	-	+	-	+	-	+	-
1	37	0	81	0	44	2	85	0
5	20	0	5	0	13	2	2	0
10	13	0	0	0	6	0	1	0
Total	70	0	86	0	63	4	88	0

FUENTE: UNIDO.

- a) Los coeficientes de correlación parcial fueron calculados para un total de 90 industrias (definidas a tres dígitos de la SITC). Para cada industria se analizó el comercio intraindustrial entre todos los pares formados por los 47 países de la muestra.
- b) CIB = mínimo de (x,m) donde x(m) son las exportaciones (importaciones) bilaterales.
- c) La similitud de la renta se mide por el inverso de las diferencias absolutas entre la renta per cápita entre los dos socios comerciales.
- d) La similitud de tamaño se mide por el inverso de las diferencias absolutas en la renta entre los socios comerciales.
- e) El promedio de renta es la media aritmética de la renta per cápita de los socios comerciales.
- f) El promedio de tamaño es la media aritmética de la renta bruta de los socios comerciales.

228

dientemente de las tendencias en el comercio interindustrial. Sin embargo, esto es solamente uno de los aspectos del fenómeno de los intercambios intraindustriales. De acuerdo con los resultados teóricos sobre los determinantes del comercio intraindustrial, las características sectoriales deberían tener también un impacto significativo sobre el comercio de doble sentido. En el siguiente epígrafe se analiza tal aspecto.

Determinantes sectoriales del comercio intraindustrial

Cuando se comparan las explicaciones tradicionales sobre el comercio internacional con las nuevas teorías es importante tener en cuenta el tipo de comercio (interindustrial o intraindustrial) al que en cada caso se refieren. Un caso límite es el descrito por el modelo de la dotación de factores que se construye sobre supuestos que excluyen la posibilidad de comercio intraindustrial. En el otro extremo, está el modelo de competencia monopolista desarrollado en Krugman (1979), que describe un mundo en donde todo el comercio es del tipo intraindustrial. En la realidad, ambas formas de comercio coexistirán, y este resultado ha sido ya anticipado por los modelos teóricos (véase la segunda sección). Así, más que intentar distinguir entre

comercio interindustrial e intraindustrial de un modo dicotómico, uno puede enfocar el análisis hacia el grado en que cada uno de estos componentes está presente en el comercio de las diversas industrias, lo que nos lleva a considerar una serie de características industriales. Los supuestos del modelo de competencia monopolista del comercio sugieren que el tamaño relativo del componente intraindustrial está positivamente interrelacionado con la amplitud de las economías de escala y con el grado de la diferenciación de productos en una industria. Tal hipótesis —aunque no puede ser rigurosamente derivada del modelo— refleja el espíritu de la explicación mas conocida de la especialización y del comercio intraindustrial.

Lo mismo puede ser dicho acerca de una hipótesis sobre la influencia de la concentración industrial. Las teorías del comercio intraindustrial no afirman una relación directa entre concentración industrial y comercio de doble sentido. La diferenciación del producto (o inversamente, la estandarización del producto) puede, no obstante, aparecer relacionada con la concentración industrial de un modo sistemático. Se espera que la concentración sea mayor para industrias con altos grados de estandarización, mientras, por otro lado, amplias posibilidades para la diferenciación de producto suelen reducir el nivel de la concentración. De este modo, una medida de la concentración industrial puede servir como una *proxy* a la estandarización del producto, que se espera esté negativamente relacionada con el comercio intraindustrial. Además, la estructura de un mercado de competencia monopolista se caracteriza por la existencia de un alto número de empresas. Consecuentemente, el bajo nivel de concentración industrial es condición necesaria para este tipo de estructura de mercado.

La hipótesis sobre la relación existente entre las características industriales y la cuota de comercio intraindustrial¹⁰ se contrastó a partir de los datos de 80 industrias. Las medidas de las características industriales¹¹ fueron obtenidas de la infor-

¹⁰ El porcentaje de comercio intraindustrial en el total del comercio es definido como:

$$\frac{\min(X_{ij}, M_{ij})}{X_{ij} + M_{ij}} \times 2$$

Donde \min designa el mínimo, X_{ij} representa las exportaciones del país j de la industria i y M_{ij} se refiere a las correspondientes importaciones.

¹¹ Las economías de escala se miden de acuerdo con el tamaño de las elasticidades del valor añadido por persona, sobre la base de la siguiente regresión:

$$V_i = kn_i^a$$

donde V_i es el valor añadido por persona en un tamaño dado (i) y n_i el número promedio de personas por establecimiento en ese rango de tamaño i , k es una constante y a es el tamaño del parámetro de la elasticidad. La diferenciación de un producto se mide por el coeficiente de variación de los valores unitarios de la exportación entre destinos. La concentración industrial se mide por el valor negativo del índice de entropía:

$$E = -\sum_{j=1}^m s_j \ln s_j + \sum_{j=1}^m s_j E_j$$

donde s_j es el porcentaje del total de personas empleadas en un tamaño j de la industria, m es el número rangos de tamaño y E_j es la entropía del rango de tamaño j (MELLER, 1978).

mación de los Estados Unidos para 1982, mientras las cuotas del comercio intraindustrial son medias ponderadas de los grupos de países que conforman la muestra total de 47 países. Los coeficientes de regresión lineal, presentados en el Cuadro 3, revelan la influencia de cada característica sobre las cuotas de comercio intraindustrial. Solamente una pequeña parte de la variación en las cuotas entre industrias se explica por las tres variables mencionadas. Los pobres resultados parecen reflejar la limitada capacidad explicativa de una teoría única en particular.

Dado el enfoque ecléctico que aquí se adopta, los coeficientes individuales son de más interés que el ajuste general de la regresión. Las nuevas teorías del comercio sugieren que las economías de escala son la principal fuente de las ventajas de comercio no comparativas. Sin embargo, solamente hay una débil relación positiva entre el tamaño de las elasticidades y la cuota del comercio intraindustrial; e, incluso, estos resultados parecen aplicables solamente a los países desarrollados. Una posible explicación es que las economías de escala, medidas a través de la elasticidad, no son aquellas que subraya la teoría relevante. El comercio intraindustrial puede depender de las economías de escala derivadas de grandes series de producción, más bien que de las obtenidas por la escala de las operaciones (Toh, 1982).

En el caso de la diferenciación de productos, no es sorprendente su débil (y principalmente positiva) asociación con el comercio intraindustrial. La interpretación, sin embargo, está oscurecida por el mismo tipo de problemas que emergen de la variable de las economías de escala. La medida adoptada aquí remite en mayor medida a formas de diferenciación vertical antes que horizontal. Esto no se ajusta al tipo clásico de explicación del comercio intraindustrial que ocurre entre países similares en un supuesto de competencia monopolista. Más bien, la expresión remite a formas Heckscher-Ohlin del comercio intraindustrial, que ocurre cuando los productos están diferenciados en términos de calidad. Un tipo de comercio que se considera que es importante para los países en desarrollo. Los coeficientes positivos para los países industriales de segunda generación y para otros países en desarrollo confirman esta interpretación.

Mientras el Cuadro 3 muestra un débil respaldo a la hipótesis sobre las economías de escala y la diferenciación de productos, surge claramente de las estimaciones la relación negativa esperada entre la cuota del comercio intraindustrial y la concentración industrial. La relación aparece en cada una de las cinco regresiones del Cuadro 3, con cuatro o cinco coeficientes estadísticamente significativos. El impacto negativo de la concentración industrial sobre el comercio intraindustrial es más fuerte para los países desarrollados, indicando que la estandarización del producto reduce el comercio de doble sentido descrito por las nuevas teorías del comercio.

Como se acaba de indicar, las industrias con más bajo grado de concentración son más proclives al comercio de doble sentido en productos diferenciados horizon-

CUADRO 3
IMPACTO DE LAS CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA SOBRE EL
PORCENTAJE DEL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL^a. 1985, POR
GRUPOS DE PAISES
(Coeficientes Beta)

Muestra de Países (número de países y áreas)	Variables independientes ^b			Ajuste R ²	F-value
	Economías de Escala	Diferenciación de Productos	Concentración Industrial		
A. Todas las Industrias^c					
Todos los países (47)	0,158	0,022	-0,374*	0,08	3,46**
Países desarrollados (22)	0,152	-0,088	-0,359*	0,14	5,24*
Nuevos países industriales (6)	-0,024	0,006	-0,267**	0,04	2,24***
Países industriales de segunda generación (9)	-0,021	0,207***	-0,130	0,21	1,45
Otros países en desarrollo (10)	0,150	0,144	-0,271**	0,04	2,11
B. Industrias de Baja Concentración^d					
Todos los países (47)	0,278	-0,030	—	0,02	1,35
Países desarrollados (22)	0,358**	-0,003	—	0,09	2,95***

FUENTE: UNIDO y BUREAU OF THE CENSUS de los Estados Unidos.

- a) La variable dependiente utilizada en las regresiones lineales ha sido la media simple de los porcentajes de comercio intraindustrial para cada grupo de países en 1985. Las economías de escala se miden por el tamaño de las elasticidades del valor añadido por persona; la diferenciación de productos por el coeficiente de variación de los valores unitarios de la exportación y la concentración industrial por los índices de entropía para el empleo. Todas las mediciones se definen en el texto y están basadas en los datos de los Estados Unidos de 1982.
- b) Las variables han sido estandarizadas a una variancia unitaria, por lo que los parámetros estimados son coeficientes beta. El signo de los coeficientes de entropía fue invertido, al efecto de reflejar el impacto de la concentración. Los asteriscos denotan significación estadística a los niveles 1(*), 5(**) y 10(***) de porcentaje.
- c) Las estimaciones de la parte A fueron obtenidas sobre la base de los datos para 80 industrias definidas en términos de tres dígitos de SITC.
- d) Las estimaciones de la parte B fueron derivadas de los datos de aquellas 41 industrias cuyo índice de entropía del empleo excedía la media aritmética del total de las 80 industrias. Los resultados para los subgrupos de países en desarrollo no son recogidos, dado que no son estadísticamente significativos.

talmente. Se puede aplicar a estas industrias una hipótesis modificada que refleja esta visión. En industrias donde la concentración es baja, las economías de escala y la diferenciación de productos ejercen una clara influencia positiva sobre el comercio intraindustrial, que no se detecta cuando se considera el conjunto de la muestra. La segunda mitad del Cuadro 3 presenta evidencias que parcialmente respaldan esta

proposición modificada. Así pues, en los países desarrollados, el comercio de doble sentido de las industrias con baja concentración está significativa y positivamente influido por el nivel de las economías de escala. Un efecto, aunque más débil, se observa para los países de reciente industrialización, mientras el comercio intraindustrial para los otros países en desarrollo no revela similar evidencia.

Diferenciación en la Calidad como Fuente de Comercio

Las economías de escala y la diferenciación horizontal de productos pueden dar lugar a comercio intraindustrial. Sin embargo, hay fuentes alternativas del comercio de doble sentido. Una de ellas, es la diferenciación vertical, cuyo efecto puede explicarse a través de un modelo de comercio intraindustrial de dotación de factores (véase la segunda sección).

A partir de este enfoque teórico pueden desarrollarse hipótesis contrastables relacionadas en particular con el comercio intraindustrial entre países desarrollados y países en desarrollo. De nuevo, tales hipótesis solamente pueden ser formuladas "en el espíritu" de la teoría antedicha; no están rigurosamente derivadas de un modelo formal. La teoría implica que la probabilidad de comercio intraindustrial bilateral en una industria es mayor si hay oportunidades sustanciales para la diferenciación vertical entre los socios comerciales en el Norte y el Sur.

El papel de la diferencia de calidad como una fuente del comercio intraindustrial bilateral puede ser descrito en términos de dos proposiciones alternativas. Una concierne a la dirección de tales diferencias. Si la calidad de las exportaciones que los países desarrollados hacen a los países en desarrollo es superior que la de sus importaciones, se obtiene una cuota alta de comercio bilateral. En segundo lugar, y más específicamente, el nivel de las diferencias de calidad pueden tener un impacto predecible sobre el comercio intraindustrial bilateral. Cuanto más amplias sean las diferencias de calidad entre los dos flujos de comercio, más alta será la cuota del comercio intraindustrial (supuesto que las calidades de las exportaciones e importaciones de los países desarrollados difieran en el modo descrito).

La comprobación empírica de estas dos hipótesis puede ser realizada por medio de una regresión lineal. La variable dependiente es la cuota de comercio intraindustrial en el comercio bilateral de un grupo dado de productos entre un país desarrollado y un país en desarrollo. La variable independiente, que refleja el impacto de las diferencias de calidad, se define de acuerdo con los argumentos de Flam y Helpman (1987): se recurre a las diferencias de precios como una *proxy* para las diferencias de calidad, donde, por razones de disponibilidad de datos, los precios son expresados como índices unitarios de valor del comercio. Para cada par de países

CUADRO 4
IMPACTO DE LAS DIFERENCIAS DE CALIDAD SOBRE EL COMERCIO DE DOBLE SENTIDO ENTRE PAISES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO^a. 1985

Variable Dependiente ^c	Variables Independientes ^b						F-value
	Similitud de Renta ^d	Similitud de Tamaño ^e	Promedio de Renta ^f	Promedio de Tamaño ^g	Dirección de la Diferencia de Calidad ^h	Extensión de la Diferencia de Calidad ⁱ	
Porcentaje de Comercio Intraindustrial	0,026*	0,096*	0,016*	0,109*	0,028*	—	44,73*
	0,026*	0,106*	0,016*	0,120*	—	0,003***	36,02*

FUENTE: UNIDO

- a) El número de flujos de comercio bilateral considerado (21.904) en las dos versiones lineales es mucho menor que el máximo teórico que podría aplicarse para el comercio en el total de las categorías de cuatro dígitos SITC implicadas en los 21 países desarrollados y los 25 en desarrollo. La razón es que solamente pudieron ser considerados valores distintos de cero del comercio intraindustrial debido a la definición de las variables de diferencia de calidad.
- b) Las variables independientes, diferentes de la variable *dummy* que indica la dirección de las diferencias de calidad, han sido estandarizadas a una varianza unitaria. Los asteriscos denotan la significación estadística al nivel porcentual del 1(*), 5(**) y 10(***)
- c) Porcentaje de comercio intraindustrial en el comercio bilateral de una categoría de cuatro dígitos SITC entre países desarrollados y países en desarrollo.
- d) La inversa de la diferencia absoluta en la renta per cápita de los socios comerciales.
- e) La inversa de la diferencia absoluta en el total de la renta.
- f) La media aritmética de la renta per cápita de los socios comerciales.
- g) La media aritmética del total de la renta.
- h) La variable *dummy* usada indica la dirección de las diferencias de calidad y asume un valor de uno si los valores unitarios del ratio exportaciones-importaciones del comercio de los países desarrollados con los países en desarrollo excede la unidad y el valor cero en otro caso.
- i) El ratio entre el valor unitario de las exportaciones de los países desarrollados a los países en desarrollo y de sus importaciones provenientes de aquellos últimos.

dado, uno desarrollado y otro en desarrollo, y un grupo de productos, las diferencias de calidad se aproximan por el ratio entre el valor unitario de las exportaciones que los países desarrollados hacen a los países en desarrollo y el valor unitario de sus importaciones provenientes de estos últimos países. En correspondencia con las dos hipótesis sobre las diferencias de calidad, la variable independiente se expresa de dos modos alternativos. En primer lugar, la dirección de las diferencias de calidad se representa por una variable *dummy* que toma el valor 1 si el cociente de los valores unitarios excede a la unidad, y asume valor cero en caso contrario. En segundo lugar, ese mismo coeficiente de valores unitarios mide las diferencias de calidad. Otras variables independientes utilizadas son las anteriormente consideradas en el análisis del comercio intraindustrial: la similitud de renta, la similitud de tamaño, el promedio del nivel de renta y el promedio del tamaño¹².

Los resultados se presentan en el Cuadro 4. En ellos se aprecia muy claramente que los factores tradicionales, tales como la similitud entre los países en términos de renta o tamaño de mercado, promedio de renta y promedio del tamaño de mercado, influyen en el comercio de doble sentido entre el Norte y el Sur, al igual que lo hacen sobre el comercio intraindustrial en general. Los cuatro coeficientes son altamente significativos y con los signos esperados. El papel de la diferencia de calidad es también evidente. La dirección de la diferencia de calidad tiene un impacto significativo sobre el porcentaje de comercio intraindustrial entre países desarrollados y países en desarrollo. Por último, cuando se toma en cuenta el nivel de las diferencias de calidad, el impacto global es más débil, aunque los coeficientes de regresión son todavía estadísticamente significativos¹³.

234

Conclusiones

Los hallazgos empíricos documentados en el presente artículo pueden ser condensados en tres tesis distintas, que conciernen al comportamiento comercial en tres niveles diferentes de agregación. El primer nivel es el de la especialización entre las manufacturas y el resto de los sectores de la economía. Una vez identificados

¹² La base de datos sobre los que estimaron los coeficientes de regresión es muy amplia. Cada observación individual expresa el comercio bilateral de un país desarrollado y un país en desarrollo, y los flujos de comercio se expresan a un nivel de cuatro dígitos de la SITC. Se considera todo el comercio de manufacturas y las parejas de países (22 países desarrollados y 25 países en desarrollo). Así el análisis provee una documentación completa del comercio intraindustrial de manufacturas entre el Norte y el Sur, en 1985.

¹³ Estadísticamente el comercio intraindustrial no es un fenómeno claro, acogiendo diferentes tipos de comercio. En el caso del comercio de doble sentido entre países en desarrollo y países desarrollados, el intercambio de bienes similares de diferentes niveles de calidad es, no obstante, una de las formas de comercio intraindustrial. Otra forma es el intercambio de bienes de la misma industria a diferentes niveles de elaboración. Las importaciones de partes y componentes por un país en desarrollo y la concomitante exportación de los bienes ensamblados a los países en desarrollo es uno de estos casos. En este tipo de comercio intraindustrial están generalmente implicadas empresas multinacionales, sus afiliadas o firmas subcontratadas, así que el grado de multinacionalización puede considerarse como otra de las variables candidatas a explicar la extensión del comercio intraindustrial entre países desarrollados y países en desarrollo.

los factores que determinan el comportamiento comercial a este nivel, pueden ser establecidos los principales factores que explican la composición del comercio interindustrial en manufacturas. Finalmente, se consideran los determinantes de la especialización y el comercio dentro de cada una de las industrias manufactureras. Las principales tesis resultantes de este análisis pueden ser resumidas como sigue:

a) Al nivel del sector manufacturero, las ventajas comparativas dependen, en su mayor parte, de la abundancia de capital físico. La más clara ilustración de este hecho es el caso de los países más desarrollados, donde la abundancia de capital se combina con el dominio en el comercio de bienes manufacturados.

b) Al nivel de las industrias, es significativo, en muchas ocasiones, el impacto de la dotación de factores sobre los patrones de comercio. En promedio, a través de todas las industrias manufactureras, se corroboran por la evidencia empírica las predicciones de Heckscher-Ohlin. El factor que muestra más claramente el efecto Heckscher-Ohlin sobre el comercio es el trabajo semicualificado.

c) La magnitud de la especialización y del comercio intraindustrial tiende a ser mayor entre países similares en términos de tamaño o niveles de renta. Además, a más alta renta per cápita y mayor tamaño de mercado se incrementa el grado de especialización intraindustrial para la mayor parte de las industrias. La especialización y el comercio intraindustrial son también más intensivos en aquellas industrias con bajos niveles de concentración industrial.

235

El centro de atención del presente estudio ha sido la relación entre los aspectos teóricos, por una parte, y empíricos, por la otra, de la especialización y el comercio de manufacturas. La necesidad de confrontar estas dos líneas de investigación, ofrece una rica agenda para trabajos ulteriores, y este artículo concluye con unas cuantas notas sobre las posibles direcciones futuras de la investigación.

El estudio ha puesto énfasis sobre una visión sinóptica del comercio, en la que se consideran todas las industrias y todos los países. Futuros trabajos podrían retener este enfoque comprensivo, pero confinando el análisis a una parte solamente del universo empírico, al objeto de obtener una información más detallada sobre las relaciones. Este enfoque más centrado se podría alcanzar, por ejemplo, si la atención se restringiese a un grupo similar de países o industrias. También se podrían ampliar y mejorar las medidas utilizadas en futuros trabajos. Medidas que reflejen mejor los conceptos teóricos manejados y cubran un amplio número de variables relevantes permitirían una más clara comprensión de los factores que gobiernan la especialización internacional. Se trataría de establecer una base informativa referida a los recursos por países, a los requerimientos de factores de las diferentes industrias y, en particular, a las características de la industria relevantes para las nuevas teorías de comercio.

Finalmente, los instrumentos estadísticos y econométricos usados en este análi-

sis podrían ser, también, progresivamente refinados. Dos aspectos parecen particularmente importantes. El primero, la elección de un enfoque estadístico que se adecue al planteamiento teórico del comercio para un análisis dado. Un ejemplo podría ser el concepto de correlación, que es parte integrante de la moderna versión del modelo Heckscher-Ohlin. Segundo, los métodos estadísticos y econométricos deberían adecuarse a los problemas inherentes a los datos. Un ejemplo de esto serían los métodos econométricos que integran errores sustanciales de medida, en relación a la dotación de factores o a los inputs de factores.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- DEARDORFF, A. (1980): "The general validity of the law of comparative advantage", *Journal of Political Economy*, Vol. 88, núm. 5, pp. 941-957.
- DEARDORFF, A. (1982): "The general validity of the Heckscher-Ohlin theorem", *American Economic Review*, Vol. 72, núm. 4, pp. 683-694.
- DEARDORFF, A. (1984): "Testing trade theories and predicting trade flows", en R. JONES y P.B. KENEN (Eds.): *Handbook of International Economics*, Vol. I. Amsterdam, North Holland.
- DIXIT, A. y NORMAN, V. (1980): *Theory of International Trade*. Cambridge, Cambridge University Press.
- FALVEY, R. (1981): "Commercial Policy and Intra-industry Trade", *Journal of International Economics*, Vol. 11, pp. 495-511.
- FLAM, H. y HELPMAN, E. (1987): "Vertical product differentiation and North-South trade", *American Economic Review*, Vol. 77, núm. 5, 810-822.
- FORSTNER, H. y BALLANCE, R. (1990): *Competing in a Global Economy*, (Preparado para la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, ONUDI). Londres, Unwin Hyman.
- GREENAWAY, D. y MILNER, C. (1986): *The Economics of Intra-Industry Trade*. Oxford, Basil Blackwell.
- HAVRYLYSHYN, O. y ALIKHANI, I. (1982): "Is there cause for export optimism? An inquiry into the existence of a second generation of successful exporters", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 118, núm. 4, pp. 651-663.
- HELPMAN, E. y KRUGMAN, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1979): "Increasing returns, monopolistic competition and international trade", *Journal of International Economics*, Vol. 9, pp. 469-479.
- KRUGMAN, P. (1989): "Industrial organization and international trade", en SCHMALENSEE, R. y WILLIG, R. (Eds.): *Handbook of Industrial Organization*, Vol. II. Amsterdam, North-Holland.
- MELLER, P. (1978): "The pattern of industrial concentration in Latin American", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 27, núm. 1, pp. 41-47.
- PELTZMAN, S. (1991): "The Handbook of Industrial Organization: a review article", *Journal of Political Economy*, Vol. 99, núm. 1, pp. 201-217.
- STOKEY, N. (1991): "The volume and composition of trade between rich and poor countries", *Review of Economic Studies*, Vol. 58, pp. 63-80.
- TOH, K. (1982): "A cross-section analysis of intra-industry trade in U.S. manufacturing industries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 118, núm. 2, pp. 218-301.
- UNIDO (1981): *World Industry in 1990*. Nueva York, Naciones Unidas, número de venta: E.81.II.B.3.

UNIDO (1985): *Industry in the 1980s. Structural Change and Interdependence*. Nueva York, Naciones Unidas, número de venta: E.85.II.B.8.

UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF THE CENSUS (1984): *Census of Manufactures 1982*, Washington, D.C.

CUADRO A
ORIENTACION FACTORIAL EN LAS INDUSTRIAS SELECCIONADAS, 1970 Y 1985

INDUSTRIA (SITC)	Capital Físico ^b		Trabajo Cualificado ^c		Trabajo Semicualif. ^d		Trabajo no Cualificado ^e	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
Productos químicos orgánicos (512)	1,976*	0,346	-1,146*	0,411	-0,291	-0,744***	0,581	0,193
Otros productos químicos inorgánicos (414)	1,797*	0,430	-0,934	0,510	-0,150	-0,403	0,432	0,022
Materiales radioactivos y asociados (515)	-1,064	-0,387	2,215**	0,055	-0,685***	0,019	-2,143	-0,027
Alquitrán mineral y prod. químicos en crudo (521)	2,582*	-0,272	-2,099**	0,438	-0,556	-0,330	1,247*	0,045
Pigmentos, barnices y materiales asociados (533)	0,527	0,405	0,200	0,264	-0,350***	-0,286	0,128	0,024
Aceites esenciales, perfumes y materiales aromáticos (551)	-0,513	-0,532	1,854***	1,406	-1,377**	-0,844	0,156	0,053
Fertilizantes, manufacturados (561)	1,998***	0,912	-1,673	-0,126	-0,292	-0,495	0,380	0,029
Materiales plásticos, regenerados (581)	1,404*	0,277	-0,878	0,126	0,258	-0,178	0,198	-0,008
Materiales y productos químicos (599)	0,905***	0,128	-0,127	0,982**	-0,354	-0,583***	0,201	-0,053
Piel (611)	-0,467	-0,134	0,385	0,140	-0,063	-0,224	0,628**	0,559
Manufacturas de la piel o reconstituídos (612)	-0,474	-0,535	-0,258	-0,237	0,938**	0,508***	-0,461	-0,021
Artículos de goma (629)	-0,320	0,546	-0,501	-0,674***	1,367*	0,443***	-0,653**	-0,055
Enchapado, madera contrachapada, reconstituídos de madera (631)	0,424	-0,870	-1,534***	-0,590	0,480	1,044*	0,347	-0,403
Manufacturas de madera (632)	0,329	-0,758***	-2,069*	-0,130	1,524*	0,393	-0,106	-0,194
Productos de algodón, tejidos (652)	1,134	0,150	-2,061**	-0,453	0,995**	0,192	0,630	0,311
Productos textiles, otros tejidos además del algodón (653)	0,286	0,591	-2,052*	-0,716	2,232*	0,645	-0,368	-0,124
Artículos confeccionados, principalmente textiles (656)	1,177	-0,515***	-1,754***	-0,923**	0,601	0,828**	1,087*	-0,087
Cal, cemento, materiales de la construcción excluidos el cristal y la arcilla (661)	0,528	0,040	-0,852	-1,132***	0,511	1,067**	0,067	-0,313
Arcilla y materiales refractarios de la construcción (662)	0,670	0,408	-1,253	-0,276	1,235*	0,270	-0,296	-0,110
Manufacturas minerales (663)	0,679	1,051**	-0,342	-0,179	0,002	-0,135	-0,129	0,110
Cerámica (666)	0,113	-0,051	-1,058***	-0,381	1,107*	0,334	-0,261	-0,072

CUADRO A (cont.)
ORIENTACION FACTORIAL EN LAS INDUSTRIAS SELECCIONADAS, 1970 Y 1985

	Capital Físico ^b			Trabajo Cualificado ^c			Trabajo Semicualif. ^c			Trabajo no Cualificado ^c		
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
	INDUSTRIA (SITC)											
Lingotes de arrabio, arrabio, esponja (671)	0,143	-1,469**	0,703	0,947	-1,510*	-0,161	0,828**	-0,226				
Lingotes y formaciones de acero o hierro (672)	1,340***	-0,193	-0,607	1,103	-0,718	-0,776	0,734**	0,055				
Universales, plateados, laminados (674)	0,959***	0,690	-1,059	-0,695	0,537	0,161	0,040	0,076				
Tubos, tuberías y accesorios de hierro o acero (678)	1,101**	0,919**	-0,704	-0,709***	0,317	0,325	0,078	-0,024				
Piezas de hierro y acero, forjadas, no trabajadas (679)	-0,125	0,223	1,047***	-0,322	-0,218	0,731	-0,390***	-0,450				
Clavos, tornillos, tuercas, remaches, etc. (694)	0,556	0,309	-1,598	-0,852**	1,151*	0,438	-0,056	0,042				
Cuchillería (696)	0,312	0,278	-0,743	-0,745***	0,707**	0,484***	-0,137	-0,033				
Utensilios domésticos de metal (697)	0,205	-0,030	-0,060	-0,829***	0,180	0,600***	-0,049	-0,019				
Máquinas de oficina (714)	1,100*	1,677*	-0,396	-1,559*	-0,287	0,462	0,352***	0,255				
Maquinaria de metalistería (715)	0,604	0,982**	-0,535	-0,679	-0,053	0,089	0,215	0,131				
Maquinaria textil y de la piel (717)	1,381***	0,854	-0,211	-0,341	-0,480	-0,040	0,293	0,078				
Maquinaria para industrias espec. (718)	1,015**	0,761	-0,050	0,013	-0,233	-0,157	0,124	-0,028				
Piezas de maquinaria y electrodomésticos (excl. piezas eléctricas) (719)	0,856***	0,859***	-0,395	-0,138	-0,162	-0,107	0,206	0,034				
Maq. eléctrica, dispositivos de distribución (722)	1,597*	1,210*	-0,725	-0,708***	-0,212	0,120	0,376	0,094				
Aparatos de telecomunicación (724)	1,089**	0,824**	-2,017*	-0,804**	1,381*	0,211	-0,052	0,129				
Aparatos domésticos eléctricos (725)	0,193	0,871**	-0,259	-1,241*	0,500	0,500***	-0,202	0,122				
Aparatos eléctricos para fines médicos (726)	1,374**	0,799	-0,436	0,081	-0,464	-0,330	0,421	0,101				
Otra maquinaria y aparatos eléctricos (729)	1,113*	-1,010	-0,075	0,257	-0,264	0,006	0,175	-0,090				
Locomotoras (731)	2,044*	1,188**	-1,104***	0,324	-0,096	-0,012	0,442	0,056				
Vehículos a motor de carretera (732)	0,801	0,656**	-0,284	-0,689***	0,043	0,253	0,078	0,078				
Vehículos de carretera aparte de los de motor (733)	-0,162	0,684***	0,464	-0,428	0,224	0,129	-0,285	0,027				

CUADRO A (cont.)
ORIENTACION FACTORIAL^a EN LAS INDUSTRIAS SELECCIONADAS, 1970 Y 1985

	Capital Físico ^b		Trabajo Cualificado ^c		Trabajo Semicualif. ^d		Trabajo no Cualificado ^e	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
INDUSTRIA (SITC)								
Aviones (734)	0,538***	0,196	0,934*	0,664**	-0,984*	-0,349***	0,229	-0,044
Barcos y botes (735)	0,968	1,439*	-1,942**	-1,620*	1,641*	0,768***	-0,255	0,020
Artículos de viaje, bolsos de mano y similares (831)	-0,201	-0,559***	-0,827	-0,680***	0,820**	0,713**	-0,167	-0,172
Ropa, excepto ropa de piel (841)	-0,370	-0,410	-0,872	-0,900**	0,895	0,736**	-0,197	-0,095
Ropa de piel y artículos hechos en piel (842)	-0,874	-0,732*	0,418	0,065	0,367	-0,187	-0,264	0,082
Calzado (851)	-0,128	-0,667***	-0,098	-0,511	0,253	0,759**	-0,105	-0,299
Instrumentos de medida, científicos, médicos y ópticos (861)	1,250**	1,020*	-1,129***	-0,762**	0,639***	0,150	0,047	0,146
Relojes y relojes de pulsera (864)	0,585	0,931***	-1,140	-1,310**	0,414	0,344	0,196	0,245
Instrumentos musicales, magnetófonos y reproductores (891)	0,938***	0,942*	-2,273*	-1,086*	1,588*	0,358***	-0,055	0,163
Cochechitos de niño, juguetes, juegos y artículos deportivos (894)	0,217	-0,068	-0,730	-0,998*	0,392	0,531***	0,042	0,036
Accesorios de oficina y escritorio (895)	0,958	0,848***	-0,750	-0,490	0,519	0,135	0,002	0,076
Artículos manufacturados (899)	-0,073	-0,559***	-1,626**	-0,394	1,452*	0,613*	-0,251	-0,246

FUENTE: UNIDO

a) Los coeficientes de orientación factorial son coeficientes de regresión estimados para una muestra de 46 países. La ecuación de regresión usada es:

$$T_{ij} = a_i + b_j K_{ij} + c_i H_{ij} + d_i S_{ij} + e_i U_{ij} + u_{ij}$$

donde T_{ij} son las exportaciones netas de la industria i realizadas por el país j . K , H , S y U son las medidas de stock de capital físico, trabajo cualificado, trabajo semicualificado y trabajo sin cualificar, respectivamente y u es el término aleatorio. Ambas, la variable dependiente y las variables independientes, están estandarizadas a una varianza unitaria, así que los coeficientes de regresión son coeficientes beta. Los asteriscos indican el nivel de significación estadística al 1(*), 5(**) y 10(***) por ciento. Solamente son mostradas aquellas industrias en las que, al menos, se obtuvo un coeficiente estadístico significativo en alguno de los años.

b) El stock de capital neto son los flujos depreciados de la inversión nacional bruta real.

c) El trabajo cualificado es el número de trabajadores técnicos y profesionales (ISCO 0/1).

d) El trabajo semicualificado es el número de trabajadores con estudios que no pertenecen a la categoría de técnicos y profesionales.

e) El trabajo no cualificado es el número de trabajadores sin estudios.

Kamal Abd-El-Rahman

Competitividad Internacional de la Empresa y Políticas Industriales Multisectoriales(*)

Opciones en Materia de Política Industrial

Las relaciones que deben establecerse entre el Estado y el mercado están lejos de ser objeto de consenso entre los especialistas. Por un lado, las empresas determinan sus estrategias sobre bases esencialmente microeconómicas. Sus objetivos fundamentales son la maximización del beneficio o el aumento de su cuota de mercado. Por otro lado, el Estado mantiene objetivos macroeconómicos tales como, entre otros, el crecimiento, el equilibrio exterior y el desarrollo industrial.

Los dos tipos de objetivos no son siempre compatibles porque, para alcanzar algunos de los objetivos macroeconómicos del Estado, el mercado puede ser ineficaz o mostrar síntomas de mal funcionamiento. Los mecanismos reguladores del mercado no son espontáneos. Las imperfecciones relativas a la información y difusión de tecnología, así como las necesidades de infraestructura y de mano de obra cualificada, constituyen las externalidades más comunes, difíciles de dominar por la empresa. La oportunidad de la intervención del Estado sobre las estructuras de competencia del mercado parecería entonces justificada.

Incluso en los países más liberales, el poder público moviliza recursos y lleva a cabo acciones para apoyar su industria. Las distintas ayudas industriales en Europa y en los Estados Unidos alcanzan magnitudes situadas entre el 1,2 por 100 y el 1,5 por 100 del PIB. En todos los países se aplican políticas industriales que movilizan recursos financieros, institucionales y humanos para cumplir objetivos decididos de antemano. La problemática de la política industrial no se inscribe dentro de la oposición entre una economía totalmente liberal y un intervencionismo fuerte del Estado. Ese es un debate ideológico totalmente superado en el plano operacional. Las cuestiones que subsisten en este área nos remiten más bien a los tipos de política industrial entre los que se puede optar.

243

(*) Trabajo original 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). Original en francés, traducido por CARMEN VARA.

Ciertas políticas están centradas, por ejemplo, alrededor de grandes proyectos: el tren de alta velocidad, el Airbus, naves espaciales, etc. Estos grandes proyectos denominados industrializadores tienen desde luego efectos de arrastre innegables. Sin embargo, ¿son suficientes por sí solos para crear una industria competitiva? Ciertamente no. Para ser realmente competitiva, una industria tiene que serlo también en los mercados de productos de consumo corriente de fuerte demanda nacional e internacional.

Otras políticas buscan el desarrollo industrial a través de grandes contratos públicos. Los límites de estas políticas se alcanzan rápidamente a medida que los mercados públicos se abren cada vez más a la competencia internacional.

También se practican políticas industriales destinadas a favorecer la aparición de un pequeño número de compañías de tamaño internacional capaces de mostrarse competitivas frente a las grandes compañías extranjeras. La investigación para la creación, de manera más o menos artificial, de estos "líderes nacionales" pasa necesariamente por la concesión de facilidades importantes en la obtención de créditos a las empresas de mayor tamaño. El desarrollo de las pequeñas y medianas empresas eficientes y dinámicas se encuentra frenado, de este modo, debido a la debilidad del capital-riesgo en los mercados financieros. Desde luego, la concentración y efectos de tamaño que resultan generan economías de escala. Pero este proceso, en la medida en que está conducido de una manera más o menos artificial, implica costes que pueden a veces debilitar el tejido industrial en su conjunto, debido a una concentración mal concebida.

244

La acción del Estado en el ámbito de la política industrial se orienta a veces hacia medidas de carácter sectorial. Ciertas ayudas son destinadas a apoyar sectores en declive para defender "prioridades sociales". Otras ayudas se otorgan a los sectores de punta con el objetivo de mejorar la estructura de la especialización.

Es totalmente evidente que las ayudas otorgadas a los sectores en declive van, por naturaleza, a desviar la asignación de recursos de la economía de su punto óptimo y a disminuir la productividad global del capital en el interior de la economía. Los planes sectoriales establecidos en Francia a lo largo de los años 70 para el mantenimiento de sectores en declive tales como el textil, los astilleros o la siderurgia se han saldado con un fracaso.

Por otro lado, la mejora de la calidad de la especialización a través de la promoción de las actividades de tecnología punta constituye un objetivo legítimo en sí mismo. Pero los planes sectoriales en este campo estarían cada vez menos adaptados a las necesidades de una economía competitiva como la de hoy, pues cada vez más los factores determinantes de la competitividad se sitúan al nivel de la empresa misma. Con la internacionalización de mercados y la complejidad creciente de la competencia, el peso de los criterios "finos" de competitividad (como la concep-

ción y calidad de los productos, la innovación y la diferenciación de los mismos, la facilidad de adaptación y la búsqueda de posiciones fuertes en nichos específicos) cobra mayor importancia cada vez.

Dado que el conjunto de estos elementos está formado por variables de decisión a nivel de la empresa, las condiciones sectoriales globales, incluso si son favorables, no pueden asegurar la competitividad de todas las empresas del sector. De igual modo que las empresas que operan en el seno de un ambiente sectorial desfavorable no están todas condenadas a obtener malos resultados. Tanto en un caso como en el otro, las empresas se diferencian entre ellas por eficiencias e ineficiencias específicas. Con tales mecanismos, los efectos de cualquier plan sectorial están limitados en razón de la heterogeneidad de las empresas en el interior del sector y por la disparidad de sus resultados individuales.

La Disparidad en los Resultados Individuales de las Empresas como Límite a los Planes Sectoriales

Los factores que intervienen en la determinación de la competitividad pueden agruparse en dos categorías. La disponibilidad de factores de producción -capital, mano de obra, y tecnología- condiciona el entorno sectorial global, y se encuentra en el origen de las condiciones colectivas de ventaja o desventaja comparativa entre naciones. La presencia de hábitos de producción, de pautas de consumo y de aptitudes tecnológicas determina normas sectoriales de competitividad y puede llevar a un país a mantener a lo largo de un período más o menos largo, una superioridad relativa o una menor inferioridad para el ejercicio de tales o cuales actividades.

245

Por otro lado, las empresas actúan dentro de su entorno sectorial. Todas las empresas de un mismo sector no tienen acceso, ni en la misma proporción, ni a los mismos precios, a los mismos factores de producción. No utilizan necesariamente las mismas tecnologías. No adquieren necesariamente de la misma manera materias primas ni bienes intermedios, y no disfrutan todas de las mismas facilidades de acceso a los mercados financieros.

En la mayoría de los casos, los fenómenos sectoriales dominantes coexisten con fenómenos contrarios situados al margen del sector o fuera de su lógica. De ello resulta una disparidad intrasectorial de resultados debida a la diferente explotación que las distintas empresas hacen de los elementos concurrenciales de los mercados imperfectos. El sector aparece por tanto como una unidad heterogénea constituida por un conjunto de agentes con estrategias diversas y resultados diferentes. El estudio de la competitividad y de la promoción industrial necesita pues la superación del marco habitual de análisis sectorial.

La búsqueda de la competitividad industrial con la sola ayuda de elementos sectoriales no puede llevar más que a resultados parciales. Desde luego, existen diferencias entre los distintos sectores en términos de diferentes condiciones globales de oferta y demanda de factores y de bienes; pero en la determinación de su competitividad y de su comportamiento exportador la empresa no está sólo condicionada por estos límites, sino también por su actuación frente a ellos.

Esta posibilidad de las empresas de actuar en su entorno sectorial lleva a la aparición de empresas "sobre-competitivas" con eficiencias específicas incluso dentro de un entorno sectorial de características desfavorables. Del mismo modo que las empresas "infra-competitivas", caracterizadas por ineficiencias propias, pueden existir en un entorno sectorial favorable.

Mi hipótesis es que el primer grupo es capaz de mantenerse frente a la competencia de compañías extranjeras en el mercado interior y en los mercados de exportación, mientras que el segundo grupo sufrirá los efectos de esta competencia incluso en sus propios mercados. Las limitaciones que afectan a los planes sectoriales de promoción industrial se deben, pues, al hecho de que con la disparidad de resultados individuales de las empresas, no existen actividades condenadas a priori, del mismo modo que un determinado resultado sectorial no está asegurado de forma definitiva.

246

Así, para asegurar un desarrollo equilibrado y un crecimiento sostenido del tejido industrial, el sector público está llamado a una utilización más intensa de medidas de ajuste con efectos multisectoriales. Estas medidas pueden tener las características siguientes:

En primer lugar aparece la necesidad de la eliminación progresiva de las ayudas destinadas a los sectores en declive. El énfasis debe ponerse por tanto, en los programas de reciclaje y de reinserción de la mano de obra en actividades nuevas, en detrimento de los programas de ayuda al mantenimiento del empleo en industrias ineficientes.

El refuerzo de la infraestructura tecnológica debe ser objeto de una atención muy particular por parte del sector público. Es importante en este sentido lanzar programas específicos de ayuda a las actividades de Investigación y Desarrollo y apoyar la innovación y difusión de tecnologías. El *saber-hacer* tecnológico es hoy en día importantísimo para las empresas. La mejora del entorno tecnológico de la industria, el incremento de la transferencia de tecnología entre firmas y la disponibilidad de medios de asistencia técnica, estimulan los procesos de ajuste, mejoran los resultados de las empresas y aumentan la competitividad de la industria nacional en el mercado interno y también de cara a la exportación.

Una de las prioridades a las que debe responder hoy el sector público es la formación de una mano de obra cualificada capaz de dominar nuevas técnicas industriales de producción y comercialización. La rápida evolución de las tecnologías de

producción y de los métodos de comercialización ha estado acompañada por nuevas exigencias de cualificación y competencia profesional. Tanto en la comercialización como en la producción, la demanda de mano de obra se orienta hacia las nuevas cualificaciones, mientras que la necesidad de mano de obra poco cualificada disminuye.

La falta de mano de obra cualificada compromete la competitividad de las empresas y retarda el desarrollo industrial y el crecimiento económico. El Estado debe, por tanto, desplegar esfuerzos y dedicar los recursos necesarios a la mejora del sistema educativo y al desarrollo de una formación moderna. Las empresas deben participar activamente en este proceso. Una parte de la formación debería de hecho estar asegurada por las empresas y tener lugar en el seno mismo de sus instalaciones.

Las pequeñas o medianas empresas, por razón de su dinamismo, de su agilidad de adaptación, y de su peso dentro de la estructura productiva, desempeñan un importante papel en el proceso de ajuste industrial. Esto exige esfuerzos especiales por parte del poder público en favor de este tipo de empresas. El estímulo de inversiones de capital-riesgo, la ayuda a la modernización de las pequeñas y medianas empresas y el apoyo a su acceso al *saber-hacer* tecnológico, así como la creación de sistemas de difusión de la información concerniente a la evolución de la demanda de sus productos en los mercados interior y de exportación, son medidas que aumentan la competitividad de estas empresas permitiendo, a la vez, una contribución más eficaz a la renovación del tejido industrial.

247

Para terminar, incluso cuando se trate de establecer medidas para incentivar el crecimiento de los sectores de punta, las formas de intervención deben privilegiar a las empresas que han probado su valía. ¡En ningún caso se debe contar con ambiciosos planes sectoriales mediante los cuales el Estado trate de sustituir a los industriales juzgados ineficientes!

Evidencia de la Disparidad de los Resultados Individuales de las Empresas

Los argumentos que han sido desarrollados en este artículo en favor de medidas de ajuste con efectos multisectoriales se apoyan sobre la heterogeneidad de los resultados individuales de las empresas de un mismo sector. Es importante, por tanto, proceder a la verificación empírica de esta argumentación. Esta verificación ha sido efectuada, para el caso concreto de la economía francesa, con la ayuda de las tres fuentes estadísticas siguientes:

- La Encuesta Anual de Empresas del Ministerio Francés de Industria que contiene datos individuales para las empresas industriales de 20 ó más personas (22.000 empresas aproximadamente).

- Las estadísticas aduaneras francesas de exportaciones individuales de empresas por producto y destino.

- Las estadísticas de comercio exterior del Eurostat (NIMEXE).

La combinación de estas tres fuentes de datos nos ha permitido tratar de manera conjunta las estadísticas de producción y comercio a nivel de la firma y del sector. La actuación individual de las empresas se ha examinado con la ayuda de tres parámetros: productividad, tasa de beneficio y tamaño.

La productividad se mide, a nivel de la empresa, por el valor añadido por trabajador. Es un hecho ampliamente admitido que una producción competitiva necesita esfuerzos de ganancia de productividad. La productividad es más un resultado que una variable elemental; mide la eficacia con la que la empresa transforma las materias primas y los bienes intermedios en productos finales en función de las combinaciones de factores utilizadas, la elección de tecnología, los esfuerzos de formación de la mano de obra, la calidad de la gestión y otros elementos. Hacemos la hipótesis de que las exportaciones que aparecen en sectores caracterizados por condiciones colectivas de desventaja comparativa se deben a la existencia, en esos sectores, de empresas con un nivel de productividad superior a la media del sector. Esta ventaja específica, en términos de costes y productividad, permite a estas empresas superar la limitación sectorial colectiva de los elevados costes relativos a la que se enfrenta el conjunto de las empresas del sector.

248

La tasa de beneficio se ha medido por la relación entre el excedente bruto de explotación y el valor añadido. Se trata, de hecho, de un indicador de la tasa de beneficio con la hipótesis de que las firmas que tengan una tasa de beneficio superior a la media de su sector correspondiente, dispondrían de algunos elementos monopolísticos en relación a sus competidoras. Esta ventaja específica en términos de elementos monopolísticos puede conducir a la empresa a mantener cuotas de mercado de exportación a pesar de condiciones sectoriales más bien desfavorables.

El tamaño de la empresa se ha medido por el número de trabajadores. Se trata más bien de un indicador de economías de escala internas en la empresa. Se supone que las empresas que tienen un tamaño superior utilizan equipos más especializados y más eficientes. Se benefician de un coste unitario menor y de una mejor utilización de las capacidades disponibles. Las empresas de un tamaño superior estarían, por lo tanto, mejor preparadas para afrontar la competencia en los mercados interno y de exportación.

La verificación empírica de la relación entre los resultados de exportación y las ventajas específicas de las empresas se ha realizado en relación a las condiciones sectoriales globales o colectivas. Hemos efectuado, por tanto, un análisis separado para los sectores con ventajas comparativas y para aquellos que tienen desventaja comparativa. En cada grupo de sectores hemos comparado parámetros in-

individuales de competitividad de las empresas exportadoras (aquellas en las que, al menos, el 10 por 100 del volumen de ventas corresponde a exportaciones) con los mismos parámetros en empresas no exportadoras (menos del 10 por 100 del volumen de ventas correspondiente a exportaciones). El Cuadro 1 muestra los resultados obtenidos.

Los resultados más interesantes son claramente los de las firmas exportadoras en condiciones sectoriales de desventajas comparativas.

Como muestra este cuadro, las empresas exportadoras en condiciones sectoriales desfavorables presentan unos resultados individuales excepcionales. Estas empresas muestran niveles de productividad superiores en un 24 por 100 en 1986, y en un 21 por 100 en 1987, como media, en relación a las firmas no exportadoras de los mismos sectores. La comparación con la situación en los sectores que tienen condiciones de ventaja comparativa es interesante. En estos sectores la diferencia de productividad entre las compañías exportadoras y las no exportadoras no excede del

CUADRO 1
CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS EN INDUSTRIAS CON VENTAJAS O DESVENTAJAS COMPARATIVAS

249

	Industrias con ventajas comparativas		Industrias con desventajas comparativas	
	1986	1987	1986	1987
Empresas exportadoras:				
Número	557	559	1.053	788
Productividad anual por trabajador (10 ³ FF)	266	299	191	219
Tasa de beneficio (%)	29,2	27,9	20,9	27,2
Tamaño medio (empleados)	501	586	165	153
Empresas no exportadoras:				
Número	1.037	1.094	4.455	3.014
Productividad anual por trabajador (10 ³ FF)	257	274	154	181
Tasa de beneficio (%)	26,7	27,2	18,8	21,0
Tamaño medio (empleados)	134	153	74	74

FUENTE: *Elaboración propia*, sobre la base de las fuentes estadísticas citadas en el texto.

3,5 por 100 en 1986 y del 9 por 100 en 1987. Es, por tanto, mucho más reducida que en el primer grupo de sectores.

Las tasas de beneficio son igualmente superiores para las firmas exportadoras en relación a las no exportadoras en los sectores caracterizados por las condiciones de desventajas comparativas.

En lo que concierne al tamaño de las empresas, las firmas exportadoras en los sectores con desventaja comparativa tienen un tamaño medio de 165 y 153 empleados en 1986 y 1987 respectivamente. No superan a las no exportadoras más que en unas 90 personas aproximadamente. En el grupo de los sectores con ventajas comparativas, por el contrario, las empresas exportadoras tienen un tamaño medio cuatro veces superior al de las empresas no exportadoras. Las empresas exportadoras en condiciones sectoriales desfavorables no parecen, pues, distinguirse por un tamaño particularmente elevado.

En resumen, parece que en condiciones sectoriales de inferioridad relativa a nivel nacional, las empresas exportadoras son aquellas que han conseguido unos resultados específicos en relación a la productividad. Sus niveles de beneficio son superiores a los de las no exportadoras, y no son empresas especialmente grandes.

250

Conclusión

Los sectores no constituyen entidades homogéneas. Existe una notable disparidad entre las empresas de cada sector en materia de resultados específicos. Frente a las limitaciones sectoriales colectivas, las empresas no están alineadas en un mismo nivel de competitividad. Muestran productividades, tasas de beneficio y resultados de exportación diferentes.

Esta heterogeneidad intrasectorial de resultados individuales de las empresas tiene su origen en la explotación diferenciada de las condiciones de los mercados imperfectos. Esto vuelve a poner en cuestión la validez de los planes sectoriales de desarrollo industrial y proporciona argumentos en favor de políticas industriales con efectos multisectoriales.

Nuevas Consideraciones sobre la Política Comercial y Financiera

Los dos artículos reunidos en esta sección revisan los principales temas de discusión en torno a la reforma de la política comercial y sus efectos sobre el crecimiento a partir de la experiencia de los países en desarrollo.

Manuel Agosin aporta evidencia cuantitativa y cualitativa sobre las relaciones entre la aplicación de diferentes regímenes comerciales y cambiarios y el crecimiento económico a lo largo de los años ochenta. **Yilmaz Akyüz** examina, a su vez, el tema de los flujos financieros internacionales y su impacto sobre variables que afectan al comercio, tales como la tasa de cambio y el tipo de interés. El mensaje de ambos trabajos es que el crecimiento parece estar más relacionado con la capacidad de los gobiernos para manejar el tipo de cambio y orientar los flujos financieros hacia la producción de bienes transables que con la liberalización del comercio exterior.

Manuel R. Agosin(*)

Reforma Comercial y Crecimiento: Una Reseña de la Temática y Evidencia Preliminar()**

En el transcurso del decenio de 1980, un número cada vez mayor de países en desarrollo hubieron de admitir la necesidad de intensificar la apertura económica y de otorgar mayor prioridad al aumento y a la diversificación de las exportaciones. Esta situación se debió a diversos factores. Sin duda alguna, el dinamismo de las economías asiáticas orientadas hacia la exportación ejerció un efecto demostración sobre muchos de ellos. Por otra parte, en numerosos países, especialmente en los de América Latina, se impuso la conciencia de que se había llevado demasiado lejos la sustitución de importaciones, la cual había sido adoptada inicialmente como respuesta política a las condiciones concretas que predominaban en la economía internacional. Otro factor de influencia fue la necesidad de estimular las exportaciones para superar los efectos de la crisis de la deuda sobre el crecimiento económico. Muchos países se vieron además presionados por las instituciones financieras multilaterales en favor de una liberalización de sus economías, incluida su política comercial. Como resultado de todo ello, el clima de opinión entre los responsables de la formulación de políticas de gran número de países en desarrollo se desplazó del fomento de la industrialización basada en la sustitución de importaciones hacia la expansión de las exportaciones y la liberalización del régimen comercial.

253

El objetivo del presente trabajo es contribuir a aclarar los principales temas de discusión en torno a la reforma de la política comercial y aportar evidencia empírica al respecto, a partir de la experiencia de los países en desarrollo. En la primera sección se examina la temática, en la segunda se analizan datos estadísticos correspondientes al decenio de 1980 y en la tercera sección se aporta evidencia cualitativa sobre la relación existente entre los regímenes comerciales y cambiarios, por un lado, y el crecimiento económico, por otro. Por último, en la cuarta sección se resumen los resultados obtenidos.

(*) UNCTAD, Ginebra. Las opiniones expresadas en el presente trabajo son las del autor y no reflejan necesariamente las de la Secretaría de la UNCTAD.

(**) 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 desea agradecer a ANDREW CORNFORD, GUSTAVO FRANCO y JOSÉ ANTONIO OCAMPO los valiosos comentarios y sugerencias a una versión anterior del trabajo. Original en inglés, traducido por CELER.

Una Reseña de la Temática

La reforma de la política comercial ha dado lugar a gran número de debates¹. En este trabajo se examinan algunos de los más importantes, tales como la medición del grado de apertura del sistema comercial, la relación entre orientación exportadora y crecimiento, la cuestión de si la sustitución de importaciones constituye necesariamente la primera etapa de la industrialización, el grado en que la liberalización de importaciones es imprescindible para incentivar el crecimiento de las exportaciones, el papel de los tipos de cambio en el comportamiento exportador y la cuestión de si ha de lograrse antes la estabilización como paso previo a la reforma de la política comercial.

El problema de la medición de la orientación de la política económica

La medición de la orientación de la política económica es intrínsecamente difícil, debido a que en la mayor parte de los países, en especial los que se encuentran en desarrollo, las políticas comerciales son sumamente complejas, no resultan siempre transparentes y no son fáciles de describir con unos pocos parámetros cuantificables. Además, hay que distinguir entre la orientación exportadora de una economía y la medida en que ésta se basa en las fuerzas del mercado o en la intervención gubernamental. En principio, un país puede alcanzar un grado elevado de orientación exportadora a través de la intervención gubernamental y sin recurrir a políticas comerciales liberales, como parece haber ocurrido en la República de Corea y, en menor grado, en Taiwan. Esto mismo, sin embargo, no es fácil de conseguir para la mayoría de los países en desarrollo, ya que exige una amplia utilización de las subvenciones a la exportación y la intervención en el proceso de asignación del crédito.

En términos generales, puede tipificarse el sistema comercial de un país en función del grado en que la estructura de incentivos se desvíe de la neutralidad entre la exportación y la producción para el mercado interno, y de la neutralidad entre las diferentes actividades. A estos efectos, podrían calcularse idealmente para cada actividad comercial dos tipos de cambio efectivos, uno para las exportaciones y otro para las importaciones, de forma que cada uno de ellos incorporase el efecto de todos los derechos arancelarios, de los equivalentes arancelarios de las barreras no arancelarias (BNA) y de las subvenciones².

¹ En un reciente artículo, HELLEINER (1990) ha examinado con agudeza varias de estas cuestiones.

² En la mayor parte de las formulaciones realizadas sobre este problema se supone que la cuestión está en calcular un tipo de cambio efectivo para las exportaciones de un país y otro para sus importaciones (véase, por ejemplo, BHAGWATI, 1987, p. 259).

Así pues, para cada actividad comercial, habría que calcular dos conjuntos de tipos de cambio efectivos, TCEM y TCEX. En un mundo en que existiese neutralidad perfecta, todos los tipos de cambio efectivos serían iguales. En la realidad, es muy probable que difieran entre las distintas actividades y, dentro de cada actividad, entre las exportaciones y las importaciones. Los coeficientes de variación del TCEX y TCEM podrían ser indicadores bastante apropiados del grado en que el sistema comercial se aparta de la neutralidad. Sin embargo, por atractivo que pueda ser tal enfoque desde un punto de vista analítico, su dificultad reside en que sus necesidades de información son probablemente formidables. En la mayor parte de los estudios sobre este problema se establecen ciertas limitaciones, algunas de las cuales se examinan a continuación.

El grado de orientación hacia fuera o hacia adentro de la economía se mide habitualmente examinando o bien los resultados del comercio, o bien ciertos indicadores generales de la incidencia de la política económica (véase Pritchett, 1991). Un tercer enfoque puede calificarse de subjetivo: los países se consideran orientados hacia afuera o hacia adentro sobre la base de un examen de su política comercial en su totalidad (UNCTAD, 1989, y Banco Mundial, 1987). Entre el primer grupo de indicadores, el más habitual es el coeficiente importaciones/PIB o el coeficiente exportaciones/PIB (o bien el coeficiente importaciones más exportaciones/PIB). El problema que surge aquí es que tales coeficientes no ajustados acusan la influencia no sólo del carácter del sistema político-económico, sino, en medida no menor, de los rasgos estructurales de la economía. En consecuencia, diversos autores han intentado ajustarlos mediante la consideración de determinadas características estructurales, como la población, la renta por habitante, la distancia a los mercados, la disponibilidad de recursos naturales, etc. Todos estos ajustes pueden llevarse fácilmente a cabo a través de análisis de regresión del tipo de corte transversal, utilizando como variables dependientes los coeficientes comerciales y como variables independientes las características estructurales que se desea ajustar. Los residuos de estos análisis de regresión representan las medidas ajustadas de la orientación comercial. A pesar de su interés, los coeficientes así ajustados tienden a producir resultados bastante idiosincráticos, lo que, en muchos casos, no concuerda con las expectativas apriorísticas o con la información cualitativa disponible.

Los indicadores de la incidencia de la política económica que se utilizan comúnmente son los niveles arancelarios medios, la dispersión de los tipos arancelarios, las tasas efectivas de protección (TEP), la frecuencia de las BNA, la proporción de subvenciones en los precios de los bienes y otros similares. Todos ellos, por supuesto, presentan problemas específicos: en algunos casos, especialmente cuando son muy elevados, los derechos arancelarios contienen "agua" y por tanto pueden sobrestimar la medida en que garantizan la protección de la industria nacional; por otra parte, en el mejor de los casos sólo se dispone de las TEP para un momento de-

terminado, precisando además su cálculo una enorme cantidad de información; por último, la frecuencia de las BNA no dice absolutamente nada sobre su rigor, y las subvenciones son de difícil localización y es todavía más difícil estimar su incidencia sobre los niveles de precios.

Es interesante subrayar la observación de Pritchett (1991) de que la clasificación de los países en función de los indicadores de resultados no está correlacionada con la clasificación basada en los indicadores de la incidencia de la política económica. Esta ausencia de correlación puede deberse a que los indicadores simples son, por su propia naturaleza, unidimensionales y, en consecuencia, incapaces de aprehender la complejidad de los regímenes de política comercial.

Las dificultades que implica el enfoque subjetivo se ponen claramente de manifiesto en los problemas surgidos con la clasificación utilizada por el Banco Mundial (1987, p. 83) para defender la orientación exterior en su *Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1987*. En este intento se clasificaron los países en cuatro grupos (orientados fuertemente hacia afuera, orientados moderadamente hacia fuera, orientados moderadamente hacia adentro y orientados fuertemente hacia adentro), de acuerdo con el carácter de sus políticas comerciales durante los períodos 1963-73 y 1973-85. Los criterios utilizados para caracterizar los distintos sistemas comerciales parecieran haber sido bastante subjetivos y haber sido diseñados para demostrar la superioridad de la orientación hacia afuera. Así, por ejemplo, sólo tres economías de la muestra se incluyeron en el grupo de países "orientados fuertemente hacia afuera" en ambos períodos (Hong Kong, República de Corea y Singapur). Aun cuando los tres habían aplicado claras políticas orientadas hacia afuera y habían registrado tasas elevadas de crecimiento económico, sería arriesgado generalizar las virtudes de la orientación hacia afuera sobre la base de una muestra tan reducida y que, además, contiene casos tan "especiales" como los de Hong Kong y Singapur. Por otra parte, se describía a Chile como una economía que había pasado de un régimen "orientado fuertemente hacia adentro" a otro "orientado moderadamente hacia afuera"; considerando que, en el segundo período, la economía chilena había puesto en práctica la liberalización comercial posiblemente más amplia y consistente del mundo en desarrollo, esa calificación de país "orientado moderadamente hacia afuera" no deja de ser una sorpresa. Dado que el crecimiento económico de Chile durante el período fue bastante pobre, surge la sospecha de que, al hacer su clasificación, los autores se vieran influidos por el deseo de no malograr el "descubrimiento" de una relación positiva entre la orientación hacia afuera y el desarrollo económico.

El tema sigue, evidentemente, pendiente. A los efectos de una amplia clasificación de los sistemas comerciales, parece ineludible el enfoque subjetivo (para otro empleo de ese enfoque, véase UNCTAD, 1989), pero se ha de tener cuidado en no recargar ese ejercicio con ideas preconcebidas sobre la relación entre los regímenes

comerciales y el crecimiento. A los efectos del análisis estadístico de los resultados del decenio de 1980, en la segunda sección del presente trabajo se utiliza un único indicador del aumento en el grado de apertura inducido por la política económica: la tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones de manufacturas. Se afirma que este indicador no se encuentra tan afectado por variables estructurales como las exportaciones totales y que constituye un indicador relativamente robusto del grado de integración de cada país en la economía internacional.

Orientación exportadora y crecimiento económico

Los defensores de las estrategias comerciales orientadas a la exportación han afirmado que esta orientación aventaja a la industrialización basada en la sustitución de importaciones en cuanto a la consecución de un rápido crecimiento general. Las correlaciones simples entre exportación y crecimiento del PIB son insuficientes para resolver el problema, ya que las exportaciones son una parte del PIB, bastante considerable en algunos países.

Al reducir las restricciones externas, el crecimiento de las exportaciones debe tener un efecto positivo sobre el crecimiento. Pero lo mismo sucedería en el caso de una sustitución de importaciones que tuviese éxito. La defensa de las exportaciones debe sustentarse en la afirmación de que la sustitución de importaciones está limitada por el tamaño del mercado interno, mientras que el crecimiento de las exportaciones no se enfrenta a tal límite³.

En favor de la orientación exportadora se han utilizado diversos argumentos. Se afirma que las exportaciones permiten al sector manufacturero obtener economías de escala en mayor grado que la sustitución de importaciones. Además, dado que la producción para los mercados de exportación tiene exigencias muy rigurosas de costes y de control de calidad y pone a los productores en contacto con nuevas tecnologías y prácticas comerciales, se estima que conduce a la innovación y a la reducción de costes con mayor rapidez que la sustitución de importaciones. Estos dos factores -mayor ámbito para las economías de escala y un mayor incentivo para la innovación- darían como resultado un crecimiento de la productividad total de los factores (CPTF) más rápido con una política orientada a la exportación que con un régimen de sustitución de importaciones. Un análisis econométrico del problema apoyaría esta hipótesis. Utilizando un análisis transversal de los sectores industria-

³ Sin embargo, en el actual contexto económico internacional las barreras comerciales impiden la expansión de las exportaciones incluso en los países con cifras de exportación muy pequeñas. En los últimos años, países que han entrado sólo muy recientemente en los mercados internacionales de los textiles (Bangladesh, Chile y Fiji) han informado de la imposición de cuotas por parte de los principales socios comerciales desarrollados.

les de Turquía, República de Corea, Yugoslavia y Japón, Nishimizu y Robinson (1984) descubrieron que el CPTF se hallaba positiva y significativamente correlacionado con la parte de crecimiento de la producción atribuible al crecimiento de las exportaciones⁴.

La vinculación así planteada por algunos estudiosos entre orientación hacia fuera y crecimiento ha sido puesta recientemente en duda por Rodrik (1991). Este autor subraya que la validez del argumento en favor de la orientación hacia afuera basada en las economías de escala depende decisivamente de la hipótesis de que tales economías predominen más en la producción de bienes exportables que en las actividades orientadas al mercado interno. Afirma también que la asociación positiva entre la orientación hacia afuera y el CPTF depende en gran parte de la hipótesis de que puedan obtenerse ganancias apreciables del aumento de la eficiencia exportadora. Ahora bien, si los empresarios son más bien optimizadores y no meramente satisfactores, el propio autor afirma que la innovación puede ser importante en los mercados protegidos, ya que el mayor mercado creado por la protección aumenta los beneficios que cabe derivar de las mejoras de costes.

El carácter poco concluyente de las pruebas presentadas en la bibliografía más reciente sobre esta cuestión indica que la medida en que el crecimiento se encuentra positivamente correlacionado con la orientación hacia afuera variará de un país a otro. No existe razón alguna para esperar *a priori* que la sustitución de importaciones sea en todos los casos una opción inferior. Sin embargo, los datos estadísticos correspondientes al decenio de 1980 examinados en la siguiente sección muestran una relación positiva entre una mayor orientación hacia afuera y el crecimiento económico. Tal situación podría deberse a las características específicas del período: graves crisis externas y restricciones externas al crecimiento casi generales. También podría deberse a que los países que consiguieron introducir con éxito sus manufacturas en los mercados exteriores fueron igualmente capaces de alcanzar elevadas tasas de absorción y adaptación de tecnología extranjera y altas tasas de crecimiento en el sector manufacturero, el cual produce grandes efectos externos sobre la economía en su conjunto.

258

Sustitución de importaciones e industrialización

Una cuestión importante para los países en desarrollo que se encuentran en un nivel de industrialización incipiente es determinar si han de pasar necesariamente

⁴ Esto es lo que ha ocurrido generalmente en los tres países, aunque no en Japón. BRUNO (1989, p. 1635) interpreta la ausencia en Japón de una relación positiva entre las diferencias intersectoriales en el CPTF y en la contribución de las exportaciones al crecimiento de la demanda, como prueba de que el principal factor causal del fenomenal crecimiento de la productividad japonesa ha sido su capacidad innovadora autónoma, derivada de las anteriores políticas de fomento de la industrialización. A su vez, esa capacidad explicaría el éxito exportador de Japón.

por una fase de sustitución de importaciones antes de entrar en los mercados internacionales de manufacturas. La expansión de la producción manufacturera en los países en desarrollo se ha basado de forma abrumadora en la sustitución de importaciones. En la mayor parte de los países en desarrollo exportadores de manufacturas (República de Corea, Taiwan, Brasil, México o Turquía), la capacidad productiva generada por las políticas de sustitución de importaciones ha demostrado ser la base de los impulsos exportadores⁵. En los países de baja renta, parece ineludible una fase de sustitución de importaciones, a la vista de la falta de conocimiento de los mercados exteriores, de las rigurosas exigencias de calidad de los mercados internacionales y de la insuficiencia de las cualificaciones nacionales. La mayoría de las actividades manufactureras muestran curvas de aprendizaje pronunciadas y economías externas en forma de cualificaciones de la mano de obra útiles para otras empresas e, incluso, para otros sectores de la economía. Así, una vez que la industrialización se ha puesto en marcha, cabe esperar que aumente la eficiencia del sector manufacturero y que empiecen a reducirse los costes, permitiendo finalmente al país la entrada en los mercados extranjeros en algunas líneas de productos. Bruton (1989) afirma que habría que considerar la sustitución de importaciones como un esfuerzo de desarrollo de capacidades productivas que den finalmente al país un mayor grado de autonomía en la prosecución de sus fines. Desde esta perspectiva, habría que considerar las ineficiencias resultantes como un coste que hay que pagar por la adquisición de tales capacidades productivas.

259

Evidentemente, este argumento no pretende justificar todos los programas de sustitución de importaciones emprendidos por los países en desarrollo después de la guerra mundial: las ineficiencias de la protección indiscriminada son perfectamente conocidas y no precisan ser repetidas aquí. La prueba del éxito de un programa de sustitución de importaciones viene dada por la capacidad del país que lo adopta para producir las manufacturas protegidas de forma competitiva y sin precisar la protección más allá de un período razonable.

Sigue pendiente la cuestión de si, para la mayoría de los países salvo los más pequeños, la sustitución de importaciones constituye una primera fase necesaria de la industrialización. Varios países africanos caracterizados por un sector manufacturero no desarrollado adoptaron drásticas políticas de liberalización comercial durante el decenio de 1980. El grado de éxito que demuestren finalmente esos progra-

⁵ Sin embargo, como política deliberada, la sustitución de importaciones ha sido llevada mucho más lejos por los países latinoamericanos que por los asiáticos orientados hacia la exportación. Los grandes países latinoamericanos han intentado aplicar la sustitución de importaciones a los bienes intermedios y de capital. Tal intento es mucho menos evidente en los países asiáticos, que adoptaron una política de fomento de las exportaciones intensivas en mano de obra tras una fase inicial de sustitución de importaciones en las industrias de bienes de consumo. En estos países, la producción de bienes intermedios y de capital para el mercado interno llegó mucho más tarde y fue resultado de la expansión del mercado para esos bienes y de la creciente capacidad interna para producirlos (véase CHEN, 1989).

mas será un buen indicador empírico de la necesidad, o no, de un proceso industrializador inicial de sustitución de importaciones.

¿Se precisa la liberalización de importaciones para lograr el crecimiento de las exportaciones?

De acuerdo con algunos analistas, mientras puedan obtenerse grandes beneficios en los sectores que sustituyen importaciones, no se llevarán a cabo nuevas inversiones en los que producen para los mercados de exportación (Michalopoulos, 1987), razón por la cual la liberalización de importaciones se considera esencial para el crecimiento de la exportación. Esta opinión descansa en la hipótesis implícita de que los recursos pueden transferirse sin coste alguno entre los diferentes sectores y de que los productores responden a la *reducción* de incentivos en un sector o tipo de actividad invirtiendo en aquellos otros en los que los incentivos han permanecido invariables. La secuencia normal recomendada para la liberalización de las importaciones consiste en convertir primero las BNA a sus equivalentes arancelarias, reducir después los derechos arancelarios más altos y rebajar a continuación todos ellos a la vez, de forma que se alcance al final un tipo de protección uniforme y "reducido"⁶.

260

Es evidentemente improbable que las exportaciones muestren mucho dinamismo en economías con tipos de protección efectiva altos y variables, pues ni siquiera las subvenciones a la exportación de diversos tipos conseguirán contrarrestar el profundo sesgo antiexportador generado por semejante sistema de incentivos. Ahora bien, esto no significa que la liberalización total o sustancial de las importaciones sea condición *sine qua non* para el crecimiento de las exportaciones. En economías caracterizadas por mercados incompletos y rigideces estructurales, es muy probable que la simple eliminación de la protección sin otras políticas compensadoras conduzca a dejar ociosos ciertos recursos, en lugar de transferirlos a actividades exportadoras. Los ajustes estructurales exitosos requieren inversión, y los empresarios, especialmente en un país en desarrollo, no es probable que inviertan en los sectores deseados hasta que haya señales económicas que apunten sin ambigüedades en tal sentido. Una disminución de los beneficios de las actividades de sustitución de importaciones sin un claro aumento de la rentabilidad de las actividades exportadoras (que, además, se considere duradero) no es probable que de lugar a la deseada respuesta inversora.

Los datos estadísticos y cualitativos expuestos más adelante no ponen de mani-

⁶ Para un argumento a favor de esta secuencia y para bibliografía adicional, véase THOMAS, MATIN y NASH (1990).

fiesto ninguna relación entre el crecimiento de las exportaciones, por un lado, y el grado de restricción de las políticas importadoras, por otro.

El papel del tipo de cambio

Hay pocas dudas de que el mantenimiento de un tipo de cambio real adecuado es una condición necesaria para fomentar las exportaciones y una sustitución de importaciones eficiente. Ahora bien, qué se considera como "adecuado" es una cuestión muy debatida, y queda un buen número de problemas por resolver.

La tendencia del tipo de cambio real a una sobrevaluación cuando los responsables de la formulación de políticas persiguen políticas fiscales y monetarias expansivas en el marco de un tipo de cambio nominal fijo, ha sido estudiada recientemente de forma exhaustiva por parte de Edwards (1988 y 1989). En este caso, el problema es que las políticas fiscales y monetarias son incompatibles con el mantenimiento de un tipo de cambio nominal fijo. La solución de política económica consiste en devaluar y en corregir la fuente subyacente de sobrevaloración real, esto es, las políticas de demanda excesivamente expansivas. Aunque estos "hechos estilizados" describen en términos generales la situación de varios países en desarrollo, la línea argumental así esbozada lleva a conclusiones evidentes y no consigue plantear las cuestiones verdaderamente interesantes relacionadas con el tipo de cambio. Estas atañen al manejo del tipo de cambio como instrumento para lograr el cambio estructural a largo plazo en el sentido de una mayor apertura e integración de bienes y servicios en los mercados internacionales. Otra cuestión fundamental se refiere a la disyuntiva entre utilizar el tipo de cambio como instrumento para incentivar la expansión comercial y la industrialización, por una parte, o como ancla para los precios internos, por otra.

En muchos países en desarrollo puede ser difícil conseguir un desplazamiento de los precios relativos en favor de los bienes transables. Las devaluaciones nominales tienden a reducir los salarios reales y, en presencia de mecanismos formales o informales de indización salarial, podrían llevar simplemente a agudizar la inflación interna con cambios de poca importancia en los precios relativos. En los países que sufren hiperinflación (por ejemplo, algunos países latinoamericanos desde comienzos del decenio de 1980), la dificultad es todavía mayor, por cuanto que precios y salarios internos tienden a estar informalmente ligados al tipo de cambio. Generalmente, el problema se plantea en términos de la siguiente disyuntiva de política: aun cuando pueda ser necesaria una devaluación real para lograr objetivos de crecimiento a largo plazo, el objetivo antiinflacionista a corto plazo puede conseguirse mejor empleando el tipo de cambio nominal como ancla para los precios internos. Esta última política va acompañada frecuentemente por una notable apreciación del tipo de cambio real (como ponen de manifiesto las experiencias de los países del Cono Sur a finales del decenio de 1970 y principios del de 1980).

Con gran frecuencia, el problema del tipo de cambio se limita a: (i) determinar el tipo de cambio real de equilibrio y (ii) lograr que el tipo observado converja hacia el tipo real de equilibrio (véase Edwards, 1988). Al tipo de cambio real de equilibrio, la balanza de la cuenta corriente es compatible con los flujos de capital a largo plazo esperados. Cuando se enfrentan a cualquier cambio de los factores determinantes de la balanza de pagos, los responsables de la formulación de políticas deberán ser capaces de juzgar si ese cambio es "temporal" o "permanente". Se afirma que sólo los cambios permanentes afectan al tipo de cambio real de equilibrio. Igualmente, dentro de este esquema conceptual, sólo los cambios permanentes debieran dar lugar a variaciones en el tipo de cambio observado hacia su nuevo nivel de equilibrio. Así, por ejemplo, un deterioro de la relación de intercambio exigiría una depreciación real, mientras que, por el contrario, un aumento de la inversión extranjera directa, considerado como permanente, requeriría una apreciación real. Por otra parte, dentro del mismo esquema, los cambios temporales no tendrían por qué afectar al tipo de cambio observado, puesto que no modifican el tipo real de equilibrio.

Uno de los problemas de este enfoque reside en la dificultad de determinar en todos los casos qué crisis externas son temporales y cuáles permanentes. Incluso en el caso de que los responsables de la formulación de políticas pudieran estimar acertadamente el tipo real de equilibrio, seguiría pendiente la cuestión de cómo asegurar de la mejor manera posible que el tipo observado converja rápidamente hacia su nivel de equilibrio. Es poco probable que los tipos de cambio flotantes puedan lograr tal objetivo. Incluso en los países desarrollados, los tipos de cambio son muy volátiles, en tanto que en los países en desarrollo incluso pequeños cambios en los flujos de capital a corto plazo pueden originar grandes movimientos en los tipos de cambio nominales. Además, si el tipo de cambio es fijado por las autoridades, el problema sigue siendo cómo alcanzar un objetivo de tipo de cambio *real* (en contraposición a otro nominal).

Un tercer problema, del que pasamos a ocuparnos, consiste en que, desde el punto de vista de los objetivos a largo plazo de un país, la política económica óptima puede implicar el logro de una divergencia entre el tipo observado y su nivel de equilibrio.

Muchos países en desarrollo han experimentado notables apreciaciones de su tipo de cambio real al aumentar los precios de sus exportaciones de materias primas, causantes del conocido problema de la "enfermedad holandesa" y que han impedido la diversificación de exportaciones y una eficiente sustitución de importaciones. De acuerdo con Ospina Sardi (1989), gran parte de la inestabilidad de los tipos de cambio observada en los países latinoamericanos se debe a fluctuaciones de su relación de intercambio causadas externamente. Si se considera que el problema es "temporal", la solución es muy simple: las autoridades podrían crear un fondo que adquiriese moneda extranjera durante las épocas de bonanza exterior y que la

vendiese durante los períodos de escasez de divisas. En cambio, si se considera que la situación es "permanente", es más difícil ofrecer soluciones. En este caso, el objetivo de la política económica sería más bien *evitar* que el tipo de cambio existente se apreciase, hacia su nuevo nivel de equilibrio real.

Un dilema importante de la política económica es el de cómo aislar el tipo de cambio real de la influencia de los flujos de capital a corto plazo, situación que puede complicar el manejo del tipo de cambio⁷. Un enfoque posible consiste en mantener los controles de capital, como han hecho hasta hace muy poco la República de Corea y Taiwan. Otro consiste en establecer un pequeño gravamen sobre los flujos de capital a corto plazo, a fin de desincentivarlos (como ha empezado a hacer Chile en 1991)⁸. Una tercera opción, preferida por algunos países, es la de mantener dos tipos de cambio: uno fijo (o reptante) para las transacciones comerciales y otro paralelo de libre mercado para las transacciones financieras y turísticas. Este último enfoque representa un intento de aislar el tipo de cambio aplicable al comercio de los cambios imprevisibles que caracterizan a los flujos financieros (Solimano, 1987, pp. 228-229).

Un aumento de los flujos de capital a largo plazo puede causar problemas similares a los planteados por las mejoras "permanentes" de la relación de intercambio. Así, por ejemplo, un cambio positivo en las expectativas de los inversores extranjeros respecto a un país determinado puede llevar a flujos significativos de inversión extranjera directa a lo largo de períodos relativamente dilatados, como parece haber ocurrido en Chile en los últimos años. Estos grandes flujos de entrada pueden dar lugar a presiones en favor de una apreciación del tipo de cambio real. En el caso de Chile, han inducido una desaceleración en el ritmo al que las autoridades devalúan el tipo nominal en respuesta a los cambios en la relación entre los niveles de precios internos y externos. En el esquema conceptual bosquejado anteriormente, se apreciaría el tipo de cambio real de equilibrio, siendo la mejor política la de permitir que se apreciase el tipo de cambio real. Sin embargo, al actuar así se penaliza a los productores nacionales de bienes transables y se podrían desalentar las inversiones en estas actividades. Por todo ello, desde el punto de vista de una estrategia a largo plazo encaminada a aumentar y diversificar las exportaciones, podría ser mejor impedir la apreciación del tipo de cambio de mercado, con la consiguiente acumulación de reservas utilizables para el estímulo de la inversión nacional en un momento apropiado.

⁷ Para un análisis de los efectos de la apertura financiera externa sobre el comercio a través del tipo de cambio y de los tipos de interés, véase el artículo de Y. Akvüz en este volumen.

⁸ TOBIN (1978) sentó las bases de esta idea en un contexto bastante diferente, el de las fluctuaciones excesivas de los tipos de cambio de las principales monedas causadas por movimientos especulativos del capital internacional a corto plazo. Su propuesta consistía en implantar un gravamen internacional a tales movimientos.

El problema al que se enfrentan las economías que no están diversificadas es muy diferente. En los países que dependen de las materias primas, es muy probable que las respuestas de la oferta a los cambios en los precios relativos sean muy modestas. En los países que exportan una o pocas materias primas que no se consumen nacionalmente y en los que no existen sustitutos adecuados de las importaciones (por corresponder éstas, sobre todo, a bienes intermedios, de capital o de consumo que no pueden producirse fácilmente en el país), el efecto de una devaluación real será muy pequeño. Utilizando análisis econométricos combinados de corte transversal y de series temporales para 20 exportadores de manufacturas, 11 exportadores de combustibles y 18 exportadores de materias primas durante el período 1965-85, de Melo y Faini (1990) hallaron que la devaluación real consiguió mejorar la balanza comercial en el primer grupo de países, pero no en los otros dos.

El reducido impacto de la depreciación del tipo de cambio real sobre la producción y los flujos comerciales en las economías que dependen de las materias primas se debe, principalmente, a que éstos países disponen de poca o ninguna capacidad productiva para responder a las nuevas señales de precios. La creación de una capacidad productiva de bienes exportables o importables requiere de inversiones en nuevos sectores y cambios no marginales en la estructura productiva, todo lo cual no puede llevarse a cabo sin una multitud de medidas complementarias que generen inversiones, dirijan los recursos hacia los sectores deseados y creen nuevas habilidades.

264

Esta breve reseña no puede hacer justicia a la enorme importancia que tiene la problemática de los tipos de cambio para el desarrollo y la industrialización. Se trata de un terreno que sigue sin explorar. Su importancia se subraya en las secciones empíricas del presente trabajo, en las que se pone de manifiesto que la estabilidad de los tipos de cambio reales y la evitación de la sobrevaloración de los tipos de cambio han sido variables mucho más importantes para explicar el éxito de las exportaciones a largo plazo que la liberalización de las importaciones.

Estabilización y reforma de la política comercial

Algunos observadores sostienen que las reformas de la política comercial no pueden tener ningún éxito en un entorno de elevada inflación. Sachs (1987, pp. 304-305) afirma que la República de Corea y Taiwan no iniciaron su avance exportador hasta haber alcanzado un grado razonable de estabilidad de precios. Si la reforma de la política comercial necesita un entorno de relativa estabilidad de precios es, en buena parte, porque las tasas de inflación elevadas hacen que los precios relativos sean inestables y reducen su contenido informativo; por lo tanto, las reformas dirigidas a cambiar la estructura de incentivos serían probablemente ineficaces en un contexto semejante.

Varios países latinoamericanos (Argentina, Brasil y Perú) han aplicado

recientemente drásticos programas de liberalización comercial, conjuntamente con medidas de política económica dirigidas a frenar la hiperinflación. Bolivia y México hicieron algo similar en 1985. Rodrik (1990) ha indicado que el objetivo de tales liberalizaciones fue en cierto modo poco ortodoxo: la ruptura radical con el pasado que implicaban se utilizó para dar credibilidad a toda una serie de reformas. Es imposible predecir si estos experimentos serán exitosos. Bolivia y México consiguieron reducir significativamente la inflación, pero el éxito de los programas de liberalización comercial en cuanto a una intensificación y diversificación de las exportaciones no está en modo alguno asegurado, sobre todo en el caso de Bolivia. Parece como si la estabilización fuese necesaria para que las políticas dirigidas a reorientar la economía hacia los mercados exteriores sean exitosas. Se precisa ineludiblemente cierto grado de estabilidad de los precios para poder manejar el tipo de cambio real y utilizarlo como mecanismo para orientar las decisiones de inversión del sector privado.

La Evidencia Estadística del Decenio de 1980

La elección de indicadores

Para medir las diferencias entre los distintos países en cuanto a los resultados comerciales inducidos por las medidas de política económica se ha elegido un indicador básico: la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas en términos reales. Se ha descartado el crecimiento de las exportaciones totales porque éstas son sensibles a la influencia no sólo de la política económica, sino también de factores estructurales. El éxito de un país en los mercados internacionales de manufacturas se considera aquí como un indicador de su capacidad competitiva y de su aptitud para lograr un cambio estructural significativo. Dado que los países en desarrollo son pequeños ofertantes en los mercados internacionales de manufacturas, se considera que la tasa de crecimiento de éstas se halla inducida principalmente por la política económica.

Es cierto que el indicador elegido es bastante imperfecto. Un indicador que reflejaría con más precisión la diversificación y el crecimiento de las exportaciones sería la tasa de crecimiento de todas las exportaciones no tradicionales. Además, como se indica más adelante, en algunos casos el crecimiento de las exportaciones manufactureras se ha simultaneado con el descenso de la producción y la inversión internas. En cualquier caso, como primera aproximación, el crecimiento de las exportaciones manufactureras parece ser un estimador adecuado.

Así pues, para los fines del presente análisis, se han calculado (utilizando regresiones temporales) las tasas medias anuales de crecimiento de las exportaciones reales de manufacturas, en el período 1980-88, de 35 países cuyas exportaciones

manufactureras superaron en 1988 el 15 por 100 de sus exportaciones totales y más de 150 millones de dólares. Los datos correspondientes se ofrecen en el Cuadro 1 del Anexo Estadístico, clasificándose los países en orden descendente de acuerdo con el indicador mencionado. El cuadro pone también de manifiesto otras variables relacionadas con los resultados del comercio y del crecimiento. Por otra parte, el Cuadro 2 del Anexo Estadístico ofrece algunos indicadores básicos de la política comercial y de la política de tipos de cambio.

A fin de contrastar la idoneidad del crecimiento de las exportaciones de manufacturas como estimador de los resultados comerciales inducidos por las medidas de política económica, se ha analizado también un indicador complementario. Todo ajuste estructural exitoso exige un aumento de la participación de los bienes transables en la economía, no sólo por el lado de las exportaciones sino también de las *importaciones*. Puesto que los bienes de capital son en gran parte importados, el crecimiento de la inversión necesario para llevar a buen término el ajuste estructural no podrá tener lugar a menos que exista un aumento de las importaciones apreciable y paralelo al de las exportaciones. Como resultado de todo ello, puede considerarse que el crecimiento simultáneo de las importaciones y las exportaciones con relación al PIB constituye un indicador de un desplazamiento de la política económica en favor del ajuste estructural y de la capacidad para llevarlo a efecto. Aun habiendo aplicado reformas significativas de la política económica, algunos países han sido incapaces de llevar a cabo un cambio estructural de la producción en favor de los bienes transables. Así, por ejemplo, los países endeudados han elevado considerablemente su coeficiente exportaciones/PIB, pero a la vez se ha reducido su coeficiente importaciones/PIB, y esto último ha afectado negativamente su capacidad para realizar las nuevas inversiones exigidas por el ajuste estructural que necesitan.

266

En el Cuadro 1 se ofrece la comparación entre los dos indicadores mencionados. Se ha clasificado a los países en tres grupos, de acuerdo con la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas: los que tienen tasas de crecimiento superiores al 10 por 100 anual, los que presentan tasas entre el 4 y el 10 por 100, y aquellos otros en los que las tasas son inferiores al 4 por 100. Se les ha ordenado, asimismo, según el criterio siguiente: crecimiento tanto del coeficiente exportaciones/PIB como del coeficiente importaciones/PIB (calculados ambos a partir de datos en precios constantes de 1980); crecimiento del coeficiente relativo a las exportaciones y descenso del correspondiente a las importaciones; descenso de ambos coeficientes; y ausencia de variación en ninguno de ellos. Las tasas de crecimiento del PIB aparecen entre paréntesis⁹.

⁹ Del Cuadro 1 se han excluido cuatro países: Taiwan, por datos incompletos, y Hong Kong, Jordania y Singapur, por tener una parte importante de comercio de re-exportación lo que sesga hacia arriba sus datos de importación y exportación.

CUADRO 1
PAISES EN DESARROLLO: CAMBIOS EN LOS COEFICIENTES
IMPORTACIONES/PIB Y EXPORTACIONES/PIB^a, 1980-88

Países	Aumento en importaciones y exportaciones	Aumento en exportaciones y descenso en importaciones	Descenso en exportaciones e importaciones	Sin cambios en exportaciones ni importaciones
GRUPO I ^b	Turquía (5,3) Mauricio (5,9) Tailandia (5,7) Malasia (4,1) Rep. Corea ^c (9,7) China (9,8)	México (0,4) Marruecos (4,0) Pakistán (6,1)	Indonesia (3,8) Sri Lanka (4,2)	
GRUPO II ^c	Costa Rica (2,3)	Túnez (3,1) Chile (1,6) Egipto (5,3) Bangladesh (3,5) Brasil (2,9) Zimbabue (3,0) Trinidad y Tobago (-5,8)	Senegal (3,1)	India (5,5)
GRUPO III ^d	Filipinas (0,0)	Uruguay (-0,7) Ecuador (1,9) Yugoslavia (0,5) Colombia (3,0) Argentina (-0,3)	Kenia (3,9) Guatemala (-0,3) Costa de Marfil (0,4) Perú (1,1)	

FUENTE: Anexo, Cuadro 1.

(a) Los datos entre paréntesis corresponden a tasas de crecimiento medio anual del PIB.

(b) Países con una tasa media anual de crecimiento de las exportaciones manufactureras en términos reales superior al 10 por 100.

(c) Países con una tasa media anual de crecimiento de las exportaciones manufactureras en términos reales entre el 4 y el 10 por 100.

(d) Países con una tasa media anual de crecimiento de las exportaciones manufactureras en términos reales inferiores al 4 por 100.

(e) Se incluye en este grupo la Rep. de Corea debido al elevado nivel de su coeficiente importaciones/PIB (41 por 100 en 1988), a pesar de que permaneció prácticamente invariable en el período 1980-88.

Las tasas de crecimiento del PIB más elevadas fueron alcanzadas por los países que satisfacían ambos criterios (es decir, crecimiento rápido de las exportaciones y capacidad para aumentar a la vez tanto las exportaciones como las importaciones respecto del PIB). Estos países lograron una rápida diversificación de su base exportadora, concentraron el crecimiento de sus exportaciones en las manufacturas (que tienen, por regla general, grandes economías externas) y registraron crecimientos significativos del grado de apertura general de su economía.

El cuadro pone igualmente de manifiesto que, a lo largo del decenio de 1980, la compresión de las importaciones, ligada en muchos países a la crisis de la deuda, fue un importante factor explicativo del retraso en el crecimiento y de la obstaculización de un adecuado ajuste estructural. La mayor parte de los países que mostraron aumentos de las importaciones y descensos de las exportaciones, ambos con respecto al PIB, registraron un crecimiento relativamente lento de esta última magnitud. Un caso casi paradigmático fue el de México: la reducción de las importaciones no permitió que la rápida expansión de las exportaciones de manufacturas se tradujese en un PIB en aumento; de hecho, tanto la tasa de inversión como el PIB per capita disminuyeron fuertemente durante el decenio de 1980.

268

Bajas tasas de crecimiento estuvieron también ligadas a un descenso de las exportaciones y de las importaciones respecto del PIB. Así se advierte especialmente en el caso de algunos países dependientes de las materias primas, en los que las desfavorables tendencias en la demanda mundial para sus exportaciones tuvieron una influencia muy negativa sobre sus flujos comerciales y sobre su potencial de crecimiento, a pesar de los notables esfuerzos realizados en algunos casos para diversificar la base exportadora y para intensificar la apertura comercial. Los ejemplos más destacados son los de Indonesia y Sri Lanka. Ambos países registraron un crecimiento muy rápido de sus exportaciones de manufacturas, que se vio contrarrestado, no obstante, por tendencias adversas en los precios y volúmenes de sus principales mercancías de exportación. Como resultado, sus tasas de crecimiento económico fueron muy reducidas y disminuyeron tanto el coeficiente exportaciones/PIB como el coeficiente importaciones/PIB.

El cuadro pone igualmente de relieve otro hecho importante y frecuentemente olvidado: en países con un amplio mercado interior, pueden darse un apreciable crecimiento económico y un notable cambio estructural aun en ausencia de un aumento significativo en la orientación exportadora. Durante el decenio de 1980, la tasa de crecimiento del PIB de la India colocó a este país entre los de mayor crecimiento de las naciones en desarrollo; sin embargo, no hubo movimiento alguno en el sentido de una mayor apertura, medida por los coeficientes exportaciones/PIB e importaciones/PIB, y la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas fue sólo promedia.

Resultados cuantitativos preliminares

Así pues, con algunas *reservas*, parece que la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas es un indicador adecuado para evaluar los resultados comerciales inducidos por la política económica. Siguiendo con los mismos grupos de países ordenados de acuerdo con este indicador, el Cuadro 2 muestra algunas relaciones entre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y otras variables¹⁰. Se han utilizado medias no ponderadas de las variables para los países incluidos en cada grupo. Los resultados así obtenidos pueden emplearse para deducir posibles conclusiones sobre algunos de los debates relativos a la política comercial y al crecimiento.

En general, puede decirse que el crecimiento de las exportaciones de manufacturas parece relacionado con el de las exportaciones totales, el del PIB y el del valor añadido en la industria manufacturera. Aunque en el decenio de 1980 los coeficientes de inversión disminuyeron en la mayor parte de los países, aquellos que registraron un rápido crecimiento de las exportaciones de manufacturas fueron más capaces de evitar el descenso de las tasas de inversión. Como se indica en el Cuadro 3, son estadísticamente significativas (en general) las diferencias en las tasas de crecimiento del PIB, en las tasas de aumento del valor añadido por la industria manufacturera y en los coeficientes de inversión entre grupos de países clasificados de acuerdo con sus exportaciones de manufacturas. Todos esos resultados parecen apoyar en cierta medida la hipótesis que vincula el crecimiento a la orientación exterior.

269

En la muestra elegida, no existe relación alguna entre la participación de la industria manufacturera en el PIB al comienzo del período y la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas. A primera vista, esto parecería desmentir la hipótesis de que los países precisen disponer de un sector manufacturero, fomentado bajo un régimen de sustitución de importaciones, antes de poder aventurarse en los mercados internacionales. Sin embargo, hay que recordar que todos los países de la muestra mostraban ya en 1980 exportaciones de manufacturas en absoluto despreciables, por lo que la evidencia derivada de la muestra ha de ser calificada como poco concluyente. Lo que sí puede afirmarse, en todo caso, es que la simple posesión de un gran sector manufacturero, como sucede, por ejemplo, en Argentina o Perú, no es suficiente para que un país se convierta en exportador de manufacturas. La política económica tiene importancia.

El cuadro muestra también que no hay pruebas cuantitativas de que los países con políticas comerciales más liberales tiendan a mostrar tasas de crecimiento de

¹⁰ No se incluye Taiwan en las medias a causa de la falta de información completa.

CUADRO 2
MEDIAS NO PONDERADAS DE LOS INDICADORES DEL COMERCIO,
DEL CRECIMIENTO Y DE LA POLITICA ECONOMICA DE LOS PAISES
EN DESARROLLO EXPORTADORES DE MANUFACTURAS, 1980-88
(Porcentajes)

Indicadores	Grupo I ^(a)	Grupo II ^(b)	Grupo III ^(c)
Crecimiento de las exportaciones de manufacturas	16,5	6,0	0,4
Crecimiento de las exportaciones totales	9,1	4,0	1,4
Crecimiento del PIB real	5,4 ^(d)	2,8	1,0
Crecimiento del valor añadido real en la industria manufacturera	5,4 ^(e)	2,8	1,9
Participación de las manufacturas en el PIB (1980)	19,3 ^(d)	17,2	20,8
Relación de la inversión respecto del PIB:			
1988	26,9	19,4	17,8
1980	27,8	27,3	25,9
Frecuencia de las BNA (a mediados de la década)	46,9 ^(f)	41,8	43,6
Derechos totales de importación (a mediados de la década)	29,5 ^(f)	44,1	35,3
Variabilidad del tipo de cambio	8,0	10,0	19,9
Cambios en los precios al consumo	15,9	31,0	59,5

FUENTE: Anexo, Cuadros 1 y 2.

(a) Doce países con una tasa de crecimiento de las exportaciones reales de manufacturas en el período 1980-88 superior al 10 por 100: Indonesia, Turquía, Mauricio, México, Tailandia, Malasia, Sri Lanka, República de Corea, China, Marruecos, Hong Kong y Pakistán.

(b) Doce países con una tasa de crecimiento de las exportaciones reales de manufacturas en el período 1989-88 comprendida entre el 4 y el 10 por 100: Túnez, Chile, Egipto, Singapur, Bangladesh, Brasil, Jordania, Zimbabue, Senegal, India, Costa Rica y Trinidad y Tobago.

(c) Diez países con una tasa de crecimiento de las exportaciones reales de manufacturas en el período 1989-88 inferior al 4 por 100: Filipinas, Uruguay, Ecuador, Yugoslavia, Kenia, Colombia, Guatemala, Costa de Marfil, Argentina y Perú.

(d) Excluido Hong Kong.

(e) Excluida China.

(f) Excluida Mauricio.

CUADRO 3
SIGNIFICACION ESTADISTICA DE LAS DIFERENCIAS EN LAS MEDIAS
ENTRE PAISES AGRUPADOS DE ACUERDO CON LA TASA DE
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
(Estadístico t)

	Gupo I y II (a)	Grupo II y III (b)	Grupo I (a) y III (c)
Tasa de crecimiento del PIB	2,24 **	1,76*	5,00***
Tasa de crecimiento del valor añadido en la industria manufacturera	2,82**	0,60	3,97***
Coefficiente de inversión (1988)	2,66 **	0,48	2,64**
Participación de la industria manufacturera en el PIB (1980)	0,80	1,24	0,60
Frecuencia de las BNA	0,35	0,15	0,25
Cambios en las importaciones totales	1,24	0,73	0,73
Variabilidad del tipo de cambio	1,10	1,65	1,99*
Cambios en los precios al consumo	0,87	0,99	1,76*

FUENTE: Anexo, Cuadros 1 y 2.

(a) Grados de libertad = 22, excepto para la tasa de crecimiento del valor añadido en la industria manufacturera, para la frecuencia de las BNA y para los cambios de las importaciones totales (21).

(b) Grados de libertad = 20.

(c) Grados de libertad = 20, excepto para la tasa de crecimiento del valor añadido en la industria manufacturera, para la frecuencia de las BNA y para los cambios de las importaciones totales (19).

* Medias significativamente diferentes al nivel del 10 por 100.

** Medias significativamente diferentes al nivel del 5 por 100.

*** Medias significativamente diferentes al nivel del 1 por 100.

las exportaciones más rápidas que los países con regímenes comerciales restrictivos. No existe diferencia significativa alguna entre los países agrupados de acuerdo con la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas, en lo que se refiere a los derechos de importación medios ponderados por el comercio, o a las frecuencias medias de las BNA. Dadas las dificultades de medir estas BNA y los derechos efectivos de importación en los países en desarrollo, la falta de asociación entre esos estimadores del grado de restricción de las políticas comerciales y el crecimiento de las exportaciones podría deberse a problemas de medición. Como quiera que sea, es muy sugestiva la ausencia de una relación entre esos indicadores del régimen comercial y el crecimiento de las exportaciones.

Sí parece existir una relación entre el crecimiento de las exportaciones de ma-

nufacturas, por un lado, y la baja inflación y la estabilidad de los tipos de cambio (medida por la desviación estándar de las variaciones anuales de los tipos de cambio reales)¹¹, por otro. Por regla general, los países con rápidas tasas de crecimiento de las exportaciones de manufacturas tienen bajos niveles de inestabilidad de los tipos de cambio y tasas de inflación relativamente reducidas. Lo contrario es igualmente cierto: la alta inestabilidad en los precios y en los tipos de cambio están ligadas a un crecimiento reducido y aun negativo de las exportaciones de manufacturas. Sin embargo, la importancia estadística de las diferencias en las medias de los grupos para ambas variables no es muy elevada (véase el Cuadro 3).

Estos resultados podrían indicar que cuando los tipos de cambio reales fluctúan con gran amplitud llegan a ser imprevisibles, lo que desalienta la inversión en exportaciones. Ahora bien, esta asociación tampoco implica necesariamente causalidad: aun cuando es probable que la estabilidad de los precios y de los tipos de cambio incentive la exportación, las exportaciones en rápido crecimiento alivian la restricción de divisas y aumentan la capacidad de las autoridades para estabilizar los tipos de cambio. Por otra parte, la menor inflación facilita el mantenimiento de la estabilidad de los tipos de cambio.

La Evidencia Cualitativa

272

A la vista de las dificultades de medición expuestas y de las limitaciones que presentan los datos agregados para arrojar alguna luz en una cuestión tan compleja como la que se está discutiendo, es preciso examinar evidencias de carácter menos cuantitativo. A tal fin, se ha realizado una evaluación cualitativa de los distintos tipos de regímenes comerciales adoptados por los países que han tenido éxito en cambiar la estructura de las exportaciones y de la producción. Posteriormente se han comparado las experiencias de dichos países con la de Chile, único país de la muestra con una larga historia de liberalización comercial¹². Se hace referencia asimismo a los problemas específicos de los países de baja renta en torno a la liberalización comercial.

Las experiencias a largo plazo con políticas comerciales que han tenido más éxito no parecen apoyar el argumento de que la liberalización de las importaciones sea una condición previa del éxito exportador. Sachs (1987) afirma que Japón, Re-

¹¹ La hipótesis de comportamiento que subyace en el uso de esta variable específica es que los productores pueden anticipar variaciones anuales aproximadamente constantes del tipo de cambio real, y que las fluctuaciones bruscas de tales variaciones anuales son en gran medida no anticipadas.

¹² En los últimos años, varios países de la muestra han introducido medidas de liberalización comercial, siendo posiblemente las de México las más drásticas. Sin embargo, estos cambios en la política económica han sido muy recientes y no ha transcurrido tiempo suficiente para que se reflejen en los resultados económicos.

pública de Corea y Taiwan fomentaron con éxito las exportaciones sin un grado significativo de liberalización de las importaciones, y que esta última se llevó a cabo una vez lograda la industrialización orientada hacia la exportación.

Durante el decenio de 1980 hicieron grandes progresos como exportadores de manufacturas países tan diversos como Indonesia, Turquía, Mauricio, México, Tailandia, Sri Lanka y Marruecos. Con la excepción de México, ninguno de ellos puede ser calificado de practicante de una política comercial liberal, e incluso México sólo lo fue desde 1985. En la mayor parte de los países, al sistema de sustitución de importaciones ya existente se superpuso un amplio conjunto de medidas de promoción de las exportaciones. Al mismo tiempo, se racionalizó la estructura de la protección y se redujo de forma apreciable la dispersión de las TEP.

Por regla general, hay dos factores relacionados con las políticas comerciales, cambiarias y de inversión extranjera que explican en gran medida el éxito exportador y de crecimiento de los países asiáticos exportadores de manufacturas y de los más recientemente llegados a los mercados internacionales de manufacturas, procedentes también de esa zona. En primer lugar, tales países consiguieron establecer un entorno económico interno que permitió a las empresas competir en los mercados internacionales. Los mecanismos utilizados para ello fueron evitar la sobrevaloración cambiaria, facilitar el acceso irrestricto a los bienes intermedios importados utilizados en las actividades exportadoras a precios internacionales, allanar el acceso a los bienes de capital importado, y proporcionar a los exportadores financiación adecuada tanto para la inversión como para sus necesidades de financiación comercial a corto plazo a bajos tipos de interés. En segundo lugar, esos países hallaron fórmulas para superar su falta de conocimientos técnicos, de gestión y de comercialización combinando la capacidad productiva local con la experiencia extranjera (Noland, 1990, p.9; para la experiencia de la República de Corea, véase Amsden, 1989, y Amsden y Euh, 1990). En unos casos, todo ello se logró recurriendo a políticas de inversión extranjera muy liberales, mientras que en otros (por ejemplo, República de Corea), las políticas adoptadas favorecieron a las empresas conjuntas o a la subcontratación y la adquisición de licencias.

La experiencia de Turquía fue muy semejante. En 1980, la política económica turca comenzó a incentivar las exportaciones a través de la devaluación del tipo de cambio real y del fomento de la exportación. Con ello se consiguió reorientar la producción de manufacturas hacia los mercados de exportación, con lo cual las exportaciones crecieron con gran rapidez (véase el Cuadro 1 del Anexo Estadístico). Sin embargo, la liberalización de las importaciones fue muy cauta y gradual. Aunque se eliminaron muchas BNA, los derechos arancelarios siguieron siendo relativamente elevados; si se tienen en cuenta los recargos a la importación impuestos en los últimos años, incluso se ha invertido la tendencia a la disminución de aquéllos (Aricauli y Rodrik, 1990). El fuerte crecimiento de las exportaciones parece haber

estado asociado a los incentivos a la exportación utilizados por las autoridades (Uy-gur, 1991 y artículo en este volumen). La liberalización de las importaciones, salvo las reducciones involucradas en los esquemas de devolución de aranceles para exportadores, no desempeñó papel alguno.

Algunos países, caracterizados por un rápido crecimiento económico y una sostenida expansión de las exportaciones, han satisfecho otras condiciones no relacionadas con la política comercial. Un factor fundamental que ha influido en el éxito a largo plazo de la República de Corea y de Taiwan ha sido la combinación de grandes inversiones en educación básica y técnica con el mantenimiento de un sistema de incentivos no discriminatorio de las exportaciones. La mayor cualificación de la mano de obra ha facilitado su transferencia desde la agricultura a la industria manufacturera orientada a la exportación (Pack, 1988). Hay también evidencia de que la represión salarial facilitó directa e indirectamente el impulso exportador: de esta forma, la competitividad de las empresas no se vio periódicamente amenazada por una mano de obra desasosegada, y resultó más fácil mantener la estabilidad de precios y de los tipos de cambio.

274

La importancia de ciertos factores distintos de la política comercial se pone de relieve por la experiencia de varios países en desarrollo de baja renta que han intentado introducir reformas en la política comercial y en la política industrial (con grados muy distintos de éxito), pero que no han logrado un crecimiento sostenido de las exportaciones y de la producción. Los ejemplos más claros son los de Bolivia, Costa de Marfil, Ghana, Jamaica, Kenia, Madagascar y Togo. También en este caso, varios de ellos iniciaron programas de reforma en los primeros años del decenio de 1980. Los pobres resultados arrojados por estas experiencias reflejan en cierta medida la insuficiencia de recursos humanos de estos países para llevar a cabo un ambicioso programa de reformas; así, hubo brechas entre los compromisos reformistas de los gobiernos y las reformas puestas efectivamente en práctica. Ahora bien, incluso en los países que fueron capaces de llevar a cabo programas de liberalización comercial, han sido muy pobres los resultados en términos de crecimiento económico. La experiencia de estos países pone de relieve que corregir las distorsiones de precios no es condición suficiente para el éxito. La débiles respuestas por parte de la oferta, y las deficientes capacidades infraestructurales y organizativas limitan lo que puede lograrse con la simple manipulación de los incentivos de precios, ya sea a través de los tradicionales instrumentos de la política comercial o a través de los tipos de cambio.

La experiencia chilena, analizada de forma amplia en un reciente estudio de la UNCTAD (French-Davis, Leiva y Madrid, 1991¹³), reviste un gran interés por la escrupulosidad con que se llevó a cabo la liberalización comercial y por haber

¹³ El artículo de los mismos autores en este volumen resume las conclusiones principales de dicho estudio.

transcurrido el tiempo suficiente para que sus efectos se hayan hecho ya evidentes en el comercio y el crecimiento del país. En el marco de un conjunto más amplio de medidas de política económica dirigidas a dejar en manos del sector privado todas las decisiones microeconómicas, Chile eliminó entre 1976 y 1979 todas las BNA y redujo los derechos arancelarios a una tasa única del 10 por ciento¹⁴.

Tras la corrección de una grave sobrevaloración cambiaria en 1982, se produjeron un notable crecimiento exportador y una gran diversificación exportadora, especialmente en aquellas basadas en recursos naturales distintos del cobre. Sin embargo, no se ha demostrado que el mayor dinamismo de las exportaciones se debiera al desmantelamiento de la protección. De hecho, las grandes inversiones en la minería, la agricultura, la pesca y la silvicultura que sostuvieron el crecimiento de las exportaciones se debieron probablemente más a la convicción de que el marco político seguiría siendo favorable a la inversión (especialmente a la extranjera) en los sectores de recursos naturales que a la liberalización de las importaciones aplicada en el sector manufacturero. Por lo que se refiere a los empresarios de este último, en lugar de intentar colocar la producción en los mercados extranjeros, su respuesta a la liberalización de las importaciones consistió básicamente en convertirse en importadores de algunos de los bienes que elaboraban con anterioridad.

Además, el PIB *per capita* no ha superado significativamente el valor alcanzado a comienzos del decenio de 1970 y, por añadidura, hasta 1988 la tasa de inversión siguió deprimida, signo indudable de que la intensa expansión exportadora no empujaba al resto de la economía. En la actualidad, los modernos sectores exportadores coexisten con otros en la industria manufacturera, en la agricultura y en los servicios que han quedado rezagados y en los que la productividad se mantiene a los niveles predominantes a finales del decenio de 1960.

La experiencia chilena pone igualmente de relieve la importancia del tipo de cambio real para alcanzar un rápido crecimiento y el ajuste estructural. Durante el período 1976-81, la política cambiaria estuvo dirigida cada vez más al objetivo de reducir la inflación. Como resultado de ello, el tipo de cambio real mostró una desafortunada sobrevaloración al mismo tiempo que el régimen comercial se estaba liberalizando notablemente y que las recomendaciones clásicas de política comercial habrían demandado una devaluación real significativa. De esa forma, no sólo se retrasó el crecimiento de las exportaciones, sino que también se eliminó una parte considerable de la capacidad productiva de la industria manufacturera, incluidas las empresas que podrían haber sobrevivido a la liberalización comercial con una política cambiaria diferente.

¹⁴ La tasa ha variado desde entonces, pero se ha mantenido invariable la política de arancel único. Desde junio de 1991, los derechos se han fijado en el 11 por 100.

Conclusiones

Los debates sobre la política comercial se cuentan entre los más antiguos en la literatura sobre desarrollo económico. Es indudable que el presente trabajo no va a resolverlos, pero la evidencia que se ha examinado arroja alguna luz al respecto. Cuenta con bastante apoyo la idea de que, en las condiciones actuales, la orientación exportadora es más conducente al desarrollo que las políticas orientadas hacia los mercados nacionales. El cambio tecnológico se ha convertido en el motor del desarrollo y es probable que la continua absorción y adaptación de tecnología extranjera se fomente en mayor medida cuando hay una orientación hacia afuera que cuando el régimen comercial está orientado esencialmente a los mercados internos. Esta afirmación se ve confirmada por las recientes reformas anunciadas en la India, que han tenido como efecto una mayor orientación hacia afuera de las políticas económicas. Otro ejemplo viene dado por la rápida internacionalización de la enorme y antes cerrada economía china.

El crecimiento de las exportaciones no ha estado siempre vinculado al crecimiento y al desarrollo. En ausencia de un aumento paralelo en las importaciones, el incremento de las exportaciones puede conducir a una caída de la producción y de los niveles de vida. Para que tenga éxito el ajuste estructural, se precisa algo más que cambios en la política interna. Han de atacarse las causas de la extrema escasez de divisas, con ayuda de la comunidad internacional cuando están más allá del control del propio país. Los efectos del peso de la deuda y el deterioro de los términos del intercambio de los productores de materias primas, constituyen hoy en día los mayores obstáculos a que se enfrentan muchos países en desarrollo para poder traducir el crecimiento del volumen de las exportaciones en mayores importaciones. La reforma de la política económica nacional es una condición necesaria pero insuficiente para intensificar la orientación hacia afuera y conseguir un crecimiento sostenido.

El potencial del crecimiento orientado a la exportación depende además de la evolución del sistema de comercio internacional. Los pequeños exportadores únicamente pueden desarrollarse en un sistema multilateral abierto gobernado por normas imparciales. El proteccionismo que ha caracterizado las políticas comerciales de los países desarrollados, el creciente recurso al unilateralismo por las principales potencias comerciales (en especial los Estados Unidos) y la aparición de grandes y (posiblemente) cerrados bloques comerciales no presagian nada bueno para las estrategias de crecimiento orientadas hacia la exportación. Las relaciones existentes entre la naturaleza de los acuerdos comerciales globales y las estrategias comerciales óptimas de los países en desarrollo constituyen un problema poco estudiado y que requiere más atención.

El papel que la sustitución de importaciones puede desempeñar en el desarrollo

durante el decenio de 1990 y después, requerirá también de una reevaluación. La casi totalidad de los países, y en especial los más grandes, tienen posibilidades sin explotar en sus mercados internos. Para muchas economías de baja renta y dependientes de las materias primas, la sustitución de importaciones es ineludible; la cuestión reside en implantarla con una protección moderada y temporal, a la vez que se compensa con incentivos apropiados a la exportación el sesgo antiexportador resultante. En todo este contexto, vale la pena investigar la sugerencia de Bruton (1989, p. 1639) de que un grado moderado de subvaloración del tipo de cambio real puede actuar como medio no distorsionador que fomente la producción nacional.

La evidencia examinada en el presente trabajo es considerablemente menos optimista en lo que respecta a la relación entre liberalización comercial y crecimiento exportador. Ni la información cuantitativa ni los testimonios más cualitativos apoyan la hipótesis de que la liberalización comercial induzca el crecimiento exportador. Ahora bien, esto no significa en absoluto que la mejor política sea una protección alta y diferenciada. Todos los países que han conseguido penetrar con éxito en los mercados internacionales de manufacturas han aplicado políticas económicas pragmáticas, basadas en lo ya conseguido. Un rasgo común de estas políticas ha sido el acceso de los exportadores a bienes intermedios importados a precios internacionales. También se ha evitado la protección extrema del mercado interno. Pero, con la excepción de Hong Kong, ninguno de estos países ha recurrido a políticas comerciales de *laissez-faire*.

277

Un nivel adecuado y la estabilidad del tipo de cambio real a lo largo del tiempo aparecen positivamente ligados al crecimiento exportador (y también a una eficiente sustitución de importaciones). Sin embargo, existe mucha menos seguridad en lo que se refiere a las políticas necesarias para vincular el tipo de cambio real a los objetivos de desarrollo a largo plazo y el modo de mejorar las respuestas de la oferta ante los estímulos del tipo de cambio.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AKYÜZ, YILMAZ (1991): "Comercio y finanzas: Disyuntivas del ajuste estructural", en este volumen de *Pensamiento Iberoamericano*.
- AMSDEN, ALICE H. (1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Nueva York y Oxford, Oxford University Press.
- AMSDEN, ALICE H. y YOON-DAE EUH (1990): "Republic of Korea's Financial Reforms: What Are the Lessons?", *UNCTAD Discussion Paper*, Núm. 10, Ginebra, Abril, mimeo.
- ARICANLI, TOSUN y DANI, RODRIK (1990): "An Overview of Turkey's Experience with Economic Liberalization and Structural Adjustment", *World Development*, Vol. 18, núm. 10, pp. 1343-1350.
- BANCO MUNDIAL (1987): *Informe sobre el Desarrollo Mundial*, Washington, D.C.
- BHAGWATI, JAGDISH (1987): "Outward Orientation: Trade Issues", en V. CORBO, M. GOLDSTEIN y M. KHAN (eds.): *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.
- BRUTON, HENRY (1989): "Import Substitution", en H. CHENERY y T.N. SRINIVASAN (eds.): *Handbook of Development Economics*. Vol. II, Amsterdam, North Holland.
- 278 CHEN, EDWARD K.Y. (1989): "Trade Policy in Asia", en S. NAYA, M. URRUTIA, S. MARK y A. FUENTES (eds.): *Lessons in Development - A Comparative Study of Asia and Latin America*. San Francisco, International Center for Economic Growth.
- EDWARDS, SEBASTIAN (1988): *Exchange Rate Misalignment in Developing Countries*, World Bank Occasional Paper, Núm. 2. Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press.
- EDWARDS, SEBASTIAN (1989): *Real Exchange Rates, Devaluation, and Adjustment*. Cambridge, MA. y Londres, The MIT Press.
- FFRENCH-DAVIS, RICARDO; PATRICIO LEIVA y ROBERTO MADRID (1991): *Trade Liberalization in Chile: Experiences and Prospects*, Trade Policy Series, Núm. 1, UNCTAD, Ginebra.
- HELLEINER, GERALD K. (1990): "Trade Strategy in Medium-Term Adjustment", *World Development*, Vol. 18, núm. 6, junio, pp. 879-897.
- DE MELO, JAIME y RICCARDO FAINI (1990): "Adjustment, Investment and the Real Exchange Rate in Developing Countries", *Economic Policy*, Núm. 11, octubre, pp. 492-512.
- MICHALOPOULOS, CONSTANTINE (1987): "World Bank Programs for Adjustment and Growth", en V. CORBO *et al.*, *op. cit.*
- NISHIMIZU, MIEKO y SHERMAN ROBINSON (1984): "Trade Policies and Productivity Change in Semi-Industrialized Countries", *Journal of Development Economics*, Núm. 16, pp. 177-206.

- NOLAND, MARCUS (1990): *Pacific Basin Developing Economies: Prospects for the Future*. Washington, D.C., Institute for International Economics.
- OSPINA SARDI, JORGE (1989): "Trade Policy in Latin America", en S. NAYA *et al.*, *op. cit.*
- PACK, HOWARD (1988): "Industrialization and Trade", en H. CHENERY y T.N. SRINIVASAN, *op. cit.*, Vol. I.
- PRITCHETT, LANT (1991): "Measuring Outward Orientation in Developing Countries - Can it Be Done?", PRE Working Paper, Núm. 566, Banco Mundial, Washington, D.C., enero.
- RODRIG, DANI (1990): "Trade Policies and Development: Some New Issues", Discussion Paper Series, Núm. 447, Centre for Economic Policy Research, Londres, agosto.
- RODRIG, DANI (1991): "Closing the Productivity Gap: Does Trade Liberalization Really Help?", en GERALD K. HELLEINER (ed.): *Trade Policy, Industrialization and Development: New Perspectives*. Oxford, Oxford University Press, de próxima publicación.
- SACHS, JEFFREY D. (1987): "Trade and Exchange Rate Policies in Growth Oriented Adjustment", en V. CORBO *et al.*, *op. cit.*
- SOLIMANO, ANDRÉS (1987): "Aspectos conceptuales sobre política cambiaria para América Latina", en R. CORTAZAR (ed.): *Políticas macroeconómicas - Una perspectiva latinoamericana*, Santiago, CIEPLAN.
- THOMAS, VINOD; KAZI MATIN y JOHN NASH (1991): "Lessons in Trade Policy Reform", Policy and Research Series, Núm. 10, Banco Mundial, Washington, D.C.
- TOBIN, JAMES (1978): "A Proposal for International Monetary Reform", *The Eastern Economic Journal*, Vol. 4, núms. 3-4, julio-octubre, pp. 153-159; reproducido en JAMES TOBIN: *Essays in Economics - Theory and Policy*. Cambridge, MA. y Londres, The MIT Press, 1982.
- UNCTAD (1989): *Trade and Development Report, 1989*, Parte I, Capítulo V: "Trade Policy Reform and Export Performance in Developing Countries in the 1980s", Ginebra.
- UYGUR, ERCAN (1991): *Trade Policies and Growth in Turkey: 1970-1990*, Trade Policy Series, Núm. 4, UNCTAD, Ginebra.

Anexo Estadístico

CUADRO 1. Indicadores de desempeño exportador y de crecimiento en algunos países en desarrollo, 1980-88 (Porcentajes).

CUADRO 2. Países en desarrollo exportadores de manufacturas: Indicadores de la política comercial, variabilidad del tipo de cambio y tasas de inflación, 1980-88 (Porcentajes).

CUADRO 1
INDICADORES DE DESEMPEÑO EXPORTADOR Y DE CRECIMIENTO EN
ALGUNOS PAISES EN DESARROLLO, 1980-88 (a)

Países (b)	Crecimiento de las Exportaciones de Manufacturas	Crecimiento de las Exportaciones Totales	Variación en Exportaciones/ PIB	Variación en Importaciones/ PIB	Crecimiento del PIB	Proporción del valor añadido real en las manufacturas	Proporción de manufacturas en el PIB, 1980	Inversión/ PIB (c)	
								1980	1988
Indonesia	30,3	2,8	-13,5	-7,5	3,8	8,4	11,6	25,4	28,5
Turquía	23,3	14,3	19,5	11,3	5,3	7,6	22,4	22,3	19,6
Mauricio	19,8	11,4	14,3	12,5	5,9	10,8	13,0	20,9	38,1
México	19,1	5,4	7,6	-3,6	0,4	0,2	23,1	28,0	17,4
Tailandia	17,6	10,7	12,6	7,0	5,7	6,5	19,6	26,6	26,5
Malasia	14,8	9,0	22,6	5,0	4,1	7,0	20,6	31,6	27,6
Sri Lanka	14,1	5,7	-11,3	-23,1	4,2	6,1	18,2	34,0	23,3
Rep. Corea	13,7	13,7	10,7	-1,9	9,7	12,7	29,6	32,8	33,1
Taiwan	13,1	12,6			7,8			32,6	
China	12,5	11,2	15,9	12,5	9,8	16,3		32,2	37,6
Marruecos	11,3	4,8	3,7	-3,7	4,0	4,1	17,1	25,0	25,5
Hong Kong	11,2	11,6			5,8		22,3	36,0	27,1
Pakistán	10,1	8,1	1,8	-10,0	6,1	7,7	14,7	18,7	18,0
Túnez	8,3	2,9	8,7	-6,5	3,1	5,8	11,8	30,3	14,6
Chile	8,1	4,4	5,2	-5,0	1,6	1,9	21,4	21,6	16,9
Egipto	7,7	6,0	2,4	-16,3	5,3	5,5	13,1	29,4	22,0
Singapur	7,3	7,0			6,8	4,7	29,8	48,1	35,3
Bangladesh	6,8	5,9	1,3	-0,5	3,5	2,4	9,8	15,0	14,5
Brasil	6,0	5,9	5,6	-3,6	2,9	4,2	28,5	23,6	17,4
Jordania	5,6	6,3			3,0	3,4	11,0	41,4	25,0
Zimbabue	4,8	1,5	6,4	-10,9	2,5	2,0	23,3	19,1	15,2
Senegal	4,8	6,8	-3,6	-14,1	3,1	3,3	14,7	15,8	15,0
India	4,5	4,6	-0,2	0,1	5,5	7,9	14,9	22,8	21,7
Costa Rica	4,5	2,9	8,7	2,3	2,3	2,3	18,6	27,9	25,8
Trinidad y Tob.	4,1	-6,2	14,4	-27,6	-5,8	-10,0	8,9	32,2	9,7
Filipinas	3,8	0,4	8,0	5,6		-0,3	24,4	30,7	16,9
Uruguay	2,0	2,0	4,8	-3,2	-0,7	-0,5	22,3	17,5	9,4
Ecuador	1,4	5,5	3,5	-10,1	1,9	0,6	17,7	27,5	16,7
Yugoslavia	0,5	0,9	4,5	-3,3	0,5	1,3	27,9	40,3	38,3
Kenia	0,3	0,1	-4,0	-16,0	3,9	4,5	11,2	31,0	19,6
Colombia	0,3	7,9	2,5	-3,7	3,0	2,9	23,3	19,1	17,9
Guatemala	0,1	-2,0	-7,2	-3,5	-0,3	1,1	16,7	11,6	10,3
Costa de Marfil	-1,0	1,5	-5,6	-20,5	0,4	7,5	11,2	29,8	12,9
Argentina	-1,3	0,1	4,0	-4,1	-0,3	-0,2	25,0	22,4	12,1
Perú	-2,4	-2,5	-4,9	-6,9	1,1	1,6	28,0	28,8	23,6

FUENTE: *Secretaría de la UNCTAD*, basado en fuentes internacionales oficiales.

(a) Los países incluidos son aquellos cuyas exportaciones fueron como mínimo de 150 millones de dólares y en los que la participación de las manufacturas en las exportaciones totales fue superior al 15 por 100 en 1988.

(b) Los países se han ordenado de acuerdo con la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas en el período 1980-88.

(c) Formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB. Tanto éste como la inversión se miden en precios de 1980.

CUADRO 2
PAISES EN DESARROLLO EXPORTADORES DE MANUFACTURAS:
INDICADORES DE LA POLITICA COMERCIAL, VARIABILIDAD DEL TIPO
DE CAMBIO Y TASAS DE INFLACION, 1980-88
(Porcentajes)

Países	Indice de frecuencia de las (BNA) (a)	Derechos a las importaciones (b)	Variabilidad del tipo de cambio (c)	Variación en el tipo de cambio real	Variación anual en el IPC
Indonesia	92,5	18,4	8,5	-38,0	9,0
Turquía	90,6	44,8	8,7	-25,7	42,0
Mauricio	10,2	-17,3	7,0
México	24,1	13,4	18,6	15,7	77,7
Tailandia	20,2	36,9	5,6	-6,4	4,1
Malasia	8,2	15,0	7,8	-20,4	3,3
Sri Lanka	27,1	35,4	5,5	7,2	11,9
Rep.Corea	14,2	22,7	7,2	11,6	6,1
China	100,0	32,1	10,4	-41,8	7,0
Marruecos	39,7	34,6	2,5	-32,9	7,8
Hong Kong	14,3	2,5	5,5	-3,0	7,7
Pakistán	85,4	68,5	5,3	-23,1	6,6
Túnez	77,6	27,5	9,3	-24,5	8,4
Chile	16,1	20,2	12,0	-49,5	20,1
Egipto	38,6	41,4	7,2	182,8	16,4
Singapur	12,9	1,2	1,5	5,4	2,1
Bangladesh	55,1	67,1	6,2	-4,9	11,1
Brasil	44,1	75,2	12,5	6,9	198,6
Jordania	16,8	27,1	8,0	-7,6	4,1
Zimbabue	100,0	20,8	9,6	-17,1	13,6
Senegal	14,9	29,9	19,2	4,2	7,2
India	87,4	140,0	5,5	-4,2	9,2
Costa Rica	4,1	37,2	16,2	-39,6	70,1
Trinidad y Tobago	35,5	41,6	12,2	20,8	11,0
Filipinas	63,6	29,8	10,6	-31,8	14,2
Uruguay	20,6	27,6	14,8	-36,6	52,9
Ecuador	51,0	39,1	13,6	-58,5	30,7
Yugoslavia	40,4	11,3	20,1	-31,6	73,5
Kenia	73,0	36,9	7,3	-22,3	10,4
Colombia	76,9	73,7	10,9	-41,5	22,7
Guatemala	13,1	17,3	13,6	-21,6	9,2
Costa de Marfil	20,6	22,9	9,9	-9,0	5,3
Argentina	21,2	38,6	28,3	-65,6	243,7
Perú	55,5	56,1	69,7	-84,1	132,2

FIEMTE: *Secretaría de la UNCTAD*, basado en fuentes internacionales oficiales.

(a) Mediados de la década de 1980. Incidencia ponderada de las BNA, en porcentaje de las importaciones totales.

(b) Mediados de la década de 1980. Media ponderada, de todos los derechos a las importaciones, incluyendo los derechos de aduana y otros similares.

(c) Desviación estándar de la variación anual del tipo de cambio real. Este se ha calculado como unidades de moneda nacional por dólar de EE.UU., deflactado por la relación entre los precios nacionales al consumo y el índice de precios al por mayor de EE.UU. El tipo de cambio efectivo real, calculado según el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, se ha utilizado en los casos de Malasia, Chile, Costa Rica, Filipinas, Uruguay, Ecuador, Colombia y Costa de Marfil.

Yilmaz Akyüz(*)

Comercio y Finanzas: Disyuntivas del Ajuste Estructural()**

Introducción

Durante el decenio de 1980 se han llevado a cabo numerosas reformas de política económica en los países en desarrollo. Estas reformas se han producido, en parte, como respuesta a una crisis profunda y prolongada, y en parte son consecuencia de un importante cambio de opinión acerca de las diferentes funciones que deben asumir los mecanismos de mercado y la intervención gubernamental. El conjunto de estas reformas se ha expresado en términos de ajuste estructural. A menudo, su aplicación se realiza en un contexto de programas de ajuste económico que cuentan con el apoyo de los créditos que con este fin ha establecido el Banco Mundial (Banco Mundial, 1988).

Estas reformas abarcan principalmente tres aspectos: comercio, política financiera y sector público. En lo que se refiere al comercio, las reformas se centran en la política de tipos de cambio, la liberalización de las importaciones y el fomento de las exportaciones; en lo que se refiere a la política financiera, se centran en la liberalización interna y externa, y por lo que respecta al sector público, en la política fiscal (reducción del déficit, reforma fiscal y racionalización del gasto presupuestario) y en las empresas públicas (política de precios, racionalización y privatización). Se espera que las reformas realizadas en estos ámbitos ofrezcan incentivos y establezcan los mecanismos que favorezcan el desarrollo industrial y agrícola y contribuyan a reducir la pobreza.

Existe una gran disparidad de opiniones acerca de si las medidas de política propuestas cumplen adecuadamente los objetivos previstos en sus respectivos ámbitos de aplicación o existen otras alternativas más eficaces. La homogeneidad interna de tales programas es, quizá, una cuestión de importancia similar, derivada del hecho de que, a menudo, se observa una retroalimentación entre los efectos de-

285

(*) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, Ginebra). Las opiniones expresadas en este artículo son de carácter personal y no reflejan necesariamente las opiniones de la Secretaría de la UNCTAD.

(**) 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). El autor desea expresar su agradecimiento a SHAHEN ABRAHAMIAN, MANUEL AGOSIN y CEM SOMEL por sus valiosas observaciones y sugerencias. Original en inglés, traducido por CELER y revisado por MANUEL AGOSIN.

rivados de políticas establecidas con diferentes objetivos. De este modo, una medida concreta de política puede ir alcanzando los resultados previstos en su ámbito de aplicación y producir al mismo tiempo efectos negativos sobre otros objetivos de política económica. Así por ejemplo, las políticas financieras pueden dificultar la consecución de determinados objetivos de política comercial o fiscal, y las políticas comerciales pueden impedir la consecución de objetivos fiscales. Todo ello plantea la cuestión de la combinación óptima de las medidas de política económica, que exige un estudio detenido de muy diversas alternativas y de sus efectos *conjuntos* sobre una amplia variedad de objetivos de la política económica. No es tarea fácil y, desde luego, no se obtendrán las mismas respuestas en todos los países y circunstancias.

La bibliografía existente sobre la secuencia que deben seguir las reformas económicas se ocupa de este tema de una forma muy especial. Parte del principio de que la liberalización de los distintos mercados es un objetivo deseable, pero debe llevarse a cabo en un orden determinado. Aunque se observan diferencias, la corriente de opinión general afirma que los mercados financieros nacionales y la cuenta corriente deben liberalizarse antes que la cuenta de capital para evitar los efectos negativos del flujo de capitales sobre el comercio y sobre la estabilidad macroeconómica, y que, antes que cualquiera de estos objetivos, es preciso alcanzar un equilibrio presupuestario (Dornbusch, 1983; Edwards, 1984, 1987, 1989a, b; Frenkel, 1983; Krueger, 1984; McKinnon, 1973, 1982). Como ya es sabido, esta bibliografía ha surgido en gran medida como explicación teórica *ex post* de las razones por las que fracasó el experimento liberalizador en el Cono Sur (Corbo, de Melo y Tybout, 1986; Corbo y de Melo, 1987; Fortín, 1985; Congdon, 1985), y no como resultado de una investigación independiente sobre el tema de la política óptima aplicable a los países en desarrollo bajo diferentes circunstancias. Aun cuando este enfoque proporciona algunas percepciones útiles, su análisis y prescripciones están limitados por su principal hipótesis de trabajo, basada en una visión determinada del mecanismo de mercado, y por la percepción e interpretación de una experiencia particular.

286

En este artículo se examinan las repercusiones de la liberalización financiera sobre el comercio. La política financiera es quizá la más importante de las políticas no comerciales que tengan importantes repercusiones para el comportamiento del comercio, cuestión que también se ha destacado en la bibliografía secuencialista. Sin embargo, aunque en él nos ocuparemos de las cuestiones que plantea esta bibliografía, nuestro estudio tendrá un alcance en cierto modo más amplio. Además de ocuparnos de los efectos de las políticas financieras sobre el comercio a través del tipo de cambio, haremos hincapié en el papel que desempeñan los costes y la disponibilidad de recursos financieros en lo que se refiere a la industrialización y a la competitividad. En primer lugar estudiaremos el tema de la liberalización financiera interna, y a continuación nos ocuparemos de las relaciones financieras externas y trataremos de averiguar si la apertura financiera de un país en desarrollo puede favorecer la competitividad de su industria en los mercados internacionales.

Liberalización Financiera Interna, Comercio e Industrialización

Por liberalización financiera interna entendemos la aplicación de un enfoque de mercado a la asignación de los recursos financieros y a la determinación de los tipos de interés. En el primero de estos sentidos, la liberalización financiera supone la eliminación de toda asignación dirigida de créditos y de los créditos preferenciales. Se reducen los encajes y se eliminan o flexibilizan las restricciones impuestas a las carteras bancarias, como la adquisición forzosa de títulos de deuda pública y los requisitos crediticios mínimos aplicables a los sectores prioritarios. Por lo que respecta a los tipos de interés, la liberalización financiera supone a veces una desregulación de los tipos pasivos. No obstante, los bancos centrales suelen seguir fijando estos últimos, o estableciendo límites máximos para ellos, aunque se determinan con arreglo a las condiciones del mercado para evitar un persistente exceso de demanda y el racionamiento cuantitativo en los mercados crediticios.

Este enfoque se basa en la hipótesis, establecida inicialmente por McKinnon (1973) y Shaw (1973), de que la regulación de los tipos de interés y la asignación de los recursos financieros por medios administrativos (es decir, la represión financiera) tienden a reducir el ahorro y crean ineficiencias considerables en lo que se refiere a su asignación y uso. De este modo, la liberalización financiera y la aplicación de unos tipos de interés reales elevados propiciarían la voluntad de ahorro y de mantenimiento de los ahorros en activos financieros, con lo que aumentaría la disponibilidad de recursos financieros con destino a la inversión. Además, la mayor intervención de los mecanismos de mercado mejoraría la asignación de los recursos. Que la liberalización financiera permita alcanzar o no tales objetivos es una cuestión que sobrepasa el tema central de este artículo. En todo caso, cabe señalar que los hechos indican que no se cumplen en gran medida las expectativas al respecto (Akyüz y Kotte, 1991; UNCTAD, 1991, cap. III).

Aunque por un lado se aconseja que la liberalización financiera interna se realice en condiciones de inflación baja y estable, para evitar un brusco incremento de los tipos de interés (Edwards, 1987, 1989b), por otro lado se afirma que sus efectos sobre el ahorro se hacen efectivos cuando se produce un incremento amplio y permanente de los tipos de interés reales. Así por ejemplo, Shaw afirma que "los ahorradores pueden pasar por alto un posible incremento del 4 al 6 por 100 en las tasas de rendimiento, pero es muy poco probable que mantengan sus pautas de consumo/ahorro si estas tasas pasan, en el contexto de la reforma económica, de unos niveles negativos a otros positivos de un 10-15 por 100 o más" (Shaw, 1973, pág. 73). Ciertamente, los tipos reales de interés sólo sufren cambios bruscos cuando la tasa de inflación es relativamente elevada. En cualquier caso, en la práctica, la liberalización financiera ha ocasionado un incremento de los tipos de interés nominales

y reales en la mayoría de los países en desarrollo durante el decenio de 1980, por haberse llevado a cabo en condiciones de fuerte desorden macroeconómico, esto es, precisamente para superar el estancamiento y la inestabilidad económica. Además, los procesos de liberalización generalmente han estado acompañados por una política monetaria restrictiva, que ha disparado aún más los tipos de interés. Así por ejemplo, en Turquía, la desregulación de los tipos pasivos a principios del decenio de 1980 incrementó los tipos reales de interés en más de 40 puntos, y elevó hasta el 30 por 100 el tipo real de interés activo para los créditos no preferenciales (Akyüz, 1990a), situación que se ha repetido asimismo en otros países (Akyüz y Kotte, 1991).

En el mundo convencional de los mercados competitivos, estos cambios deberían favorecer tanto a los sectores de bienes transados como a los pagos externos. El incremento de los tipos de interés reduciría la demanda de bienes no transados y sus precios en relación con los bienes transados (estando los precios de estos últimos regidos por los precios mundiales, por el tipo de interés y por el grado de protección). En pocas palabras, tendrá un efecto semejante al de una devaluación. Así se deduce del pensamiento que es la base teórica para las medidas de estabilización ortodoxas, según el cual una disminución de la demanda interna no sólo reduce las importaciones, sino que fomenta las exportaciones. Si, además, el movimiento intersectorial de los recursos en respuesta al cambio experimentado en los precios relativos y al tipo de cambio real se produce sin fricciones, la producción nacional global no disminuirá: sencillamente variará su composición a favor de los bienes transados.

288

No obstante, el efecto macroeconómico inmediato de la liberalización quizá no resulte favorable desde el punto de vista del equilibrio exterior, por dos razones que el enfoque convencional pasa por alto o desestima. En primer lugar, los efectos que en materia de costes provoca el incremento de los tipos de interés por el lado de la oferta, lo que explica por qué las políticas ortodoxas suelen ser estanflacionarias (Taylor, 1983). En segundo lugar, de mayor importancia para el tema de este artículo, están las imperfecciones que presentan los mercados nacionales de bienes, que pueden producir efectos perversos para el comercio y para los pagos externos.

Los efectos adversos en materia de costes por el lado de la oferta pueden ser muy graves. En los países en desarrollo, la base de capital de las empresas es muy débil, el nivel de endeudamiento en función del capital propio es elevado, los vencimientos de la deuda son a corto plazo y el endeudamiento empresarial suele originarse a tipos de interés muy variados. El sector empresarial se ve obligado a endeudarse intensamente no sólo para satisfacer sus necesidades de capitales de inversión, sino también de capitales de trabajo, y la razón entre el endeudamiento empresarial y el excedente de explotación es muy elevado. En tales circunstancias, un aumento brusco y sostenido de los tipos reales de interés puede imponer una carga

muy pesada al sector empresarial, de la misma manera como sucedió en los países en desarrollo deudores a principios del decenio de 1980. Las repercusiones son instantáneas y operan sobre el *stock* de deuda. De este modo, aunque las empresas no acudan de forma significativa a nuevos endeudamientos, la participación del pago de intereses en el excedente de explotación puede aumentar considerablemente. En el caso de Turquía, por ejemplo, la parte correspondiente al pago de intereses en el valor añadido de las empresas se duplicó a raíz de la liberalización, llegando a igualar, e incluso superar, a las partidas salariales en la composición de los costes totales (Akyüz, 1990a).

Aunque la liberalización financiera puede elevar considerablemente el coste de la deuda en todos los sectores, las empresas pertenecientes a los sectores de bienes transados y no transados no tienen la misma capacidad para proteger sus beneficios, debido a las diferencias que presentan los mercados en los que operan. Normalmente, las empresas pertenecientes a los sectores de bienes no transados operan en condiciones de competencia oligopolística; muchas de ellas constituyen monopolios naturales debido a las reducidas dimensiones de los mercados nacionales. Suelen fijar los precios en función de los costes y repercuten sobre los primeros el incremento de los costes financieros. Como consecuencia, para estas empresas, el incremento de los tipos de interés nominales no se traduce totalmente en un incremento de los tipos de interés reales, medidos en términos de precios de sus productos.

Por el contrario, las empresas pertenecientes a los sectores de exportación operan en los mercados mundiales en condiciones de competencia más rígida y su capacidad para incorporar el incremento de los costes financieros en los precios finales de sus productos es mucho más limitada. Sin tener en cuenta posibles variaciones en el tipo de cambio, el incremento de los tipos de interés nominales suele traducirse en un incremento real del coste de los bienes exportables, con lo que disminuye el margen de beneficio en estos sectores. Esta disminución es aún mayor si las empresas exportadoras utilizan como insumos bienes no transados. Lo mismo sucede en el caso de los sectores sustitutivos de importaciones.

Por todo ello, la liberalización puede alterar los precios relativos y la rentabilidad a costa de los sectores de exportación y aquéllos que compiten con importaciones, en la medida en que la capacidad de las empresas pertenecientes a estos últimos para "confeccionar" sus precios es más limitada que la que tienen las empresas que operan en los sectores de bienes no transados. No cabe duda que la producción caerá en ambos sectores. Sin embargo, cuando las empresas exportadoras y las de los sectores en los que compiten bienes importados cuentan con unos márgenes de beneficio muy reducidos, los efectos sobre ellas pueden ser verdaderamente graves. En estos casos, puede suceder que la empresa cese sencillamente en su actividad, sobre todo si la variación de los tipos de interés y de los costes financieros adquiere un carácter permanente. En cualquier caso, el descenso de la rentabilidad de estas

industrias en relación con los sectores de bienes no transados suele frenar las inversiones y provocar una contracción continua en los sectores de exportación y en los de sustitución de importaciones.

En teoría, es posible contrarrestar los efectos negativos de la liberalización financiera y del incremento de los costes financieros sobre las exportaciones mediante una depreciación de la moneda. Desde luego, *ceteris paribus*, una devaluación elevará los precios de los bienes transados, reducirá los costes reales de las empresas por concepto de intereses reales e incrementará los beneficios. Sin embargo, una liberalización financiera de amplio alcance, acompañada de intensas devaluaciones, puede ocasionar una inestabilidad considerable, especialmente en los países oprimidos por la deuda, en los que ya se han practicado devaluaciones hasta el límite de lo tolerable con el fin de lograr un ajuste masivo de la balanza de pagos y compensar la liberalización del comercio (UNCTAD, 1989).

Otro canal por el que se transmite la inestabilidad es la reacción de los tipos de interés ante el incremento de los precios en los sectores de bienes transados y no transados. El ajuste de los tipos de interés nominales resultante del aumento de la inflación puede agravar aún más los efectos sobre los costes en los sectores de bienes no transados y exigir nuevas devaluaciones si se desea que la producción de bienes de exportación y de bienes competitivos con las importaciones continúe siendo más rentable que la producción de bienes no transados. Esta retroalimentación entre los precios y los tipos de interés puede aumentar considerablemente la inestabilidad aunque no conduzca necesariamente a una espiral inflacionista.

Aún más importante es el hecho de que la devaluación pueda desestabilizar las relaciones entre los precios de los bienes transados y no transados. En este último sector se incrementarán los costes y se reducirán los márgenes de beneficio. También en este caso, las empresas oligopolísticas podrán elevar los precios para evitar así una devaluación de la moneda en términos de bienes no transados. No obstante, la inflación no tiene por qué crecer desmesuradamente si no se desarrolla una resistencia salarial. En ese caso, los salarios absorberán por completo el peso impuesto por la liberalización financiera; el incremento de los costes de la deuda, tanto en el sector de bienes transados como no transados, se cubrirá por medio de recortes en los salarios reales. Esta situación puede presentarse en determinadas circunstancias. Por ejemplo, en un informe del Banco Mundial sobre Turquía se señalaba que "el coste de los créditos concedidos a las empresas privadas de los sectores no agrícolas ha crecido en términos reales hasta alcanzar un nivel imposible de sostener indefinidamente [...]. Hasta el momento, el incremento de los tipos de interés reales se ha compensado en gran medida mediante reducciones en los salarios reales, pero esta solución no puede mantenerse a largo plazo" (Banco Mundial, 1983, pág.18). Desde luego, la liberalización financiera puede dar lugar a una importante redistribución de las rentas y de la riqueza (Akyüz, 1991; Díaz-Alejandro, 1985); en Tur-

quía, el incremento de los ingresos por concepto de intereses ascendía al 10 por ciento del PIB. Esta circunstancia, unida a la depreciación de la moneda que se necesita para favorecer las exportaciones, puede ejercer considerable presión a la baja sobre los salarios reales. Es muy probable que en estas circunstancias se produzca una resistencia salarial que conduzca a la economía a una espiral inflacionista. La pugna posterior por la distribución entre los salarios, las rentas y los beneficios de sectores de bienes transados y no transados puede hacerse muy intensa y desestabilizadora para la economía. De hecho, pareció iniciarse en Turquía en la segunda mitad del decenio, cuando arreciaron las reivindicaciones salariales debido a un cambio en las circunstancias políticas del país, con el consiguiente incremento de la inflación por encima de los niveles alcanzados en años anteriores.

Quizá por estos motivos, los gobiernos suelen mantener los créditos preferenciales a los sectores de exportación cuando aplican medidas de desregulación de los tipos de interés. En Turquía, por ejemplo, los tipos de interés para los créditos a la exportación se mantuvieron en torno al 20-25 por 100 durante la primera mitad del decenio de 1980, mientras que los tipos de interés para los créditos no preferenciales alcanzaron cifras de casi tres dígitos. Los créditos subvencionados contabilizaron más de un tercio del valor total de las exportaciones, y si no hubieran existido tales créditos, la lira turca habría tenido que devaluarse un 10 por 100 más en términos reales para mantener las exportaciones. Estas subvenciones desempeñaron un papel fundamental en la expansión de las exportaciones de Turquía durante la primera mitad del decenio de 1980 (Ersel y Temel, 1984), las cuales sufrieron un importante retroceso cuando, en 1985, el gobierno suprimió los créditos preferenciales a la exportación debido, en parte, al éxito exportador y a la solidez de la balanza de pagos y, en parte, a las presiones externas en favor de una mayor liberalización. A finales de 1986 se introdujeron nuevamente los créditos preferenciales. Hay que destacar muy especialmente que los efectos de la supresión de las subvenciones crediticias a la exportación fueron mucho más intensos que los provocados por la supresión de las desgravaciones fiscales a la exportación en 1990; en este último caso, las exportaciones no descendieron, aunque se observó un exceso de facturación generalizado.

Incluso en Corea se siguió aplicando un tratamiento preferencial a determinadas industrias de exportación tras la liberalización de los mercados financieros en el decenio de 1980, aunque esta liberalización se llevó a efecto en condiciones mucho más favorables —en lo que respecta a los pagos externos, a la tasa de crecimiento y a la estabilidad económica— de lo que ha sido habitual en la mayoría de los episodios de liberalización recientes en los países en desarrollo; de este modo se evitó un incremento significativo de los tipos de interés reales. Los tipos de crédito preferenciales fueron abolidos ostensiblemente en 1982, cuando se unificaron los tipos activos y, en 1988, se dio un nuevo impulso a la liberalización, cuando se desregularon oficialmente los tipos de interés. Sin embargo, como han señalado Amsden y Euh

(1990, pág. 16), "en la práctica el Ministerio de Hacienda ha tratado de evitar el declive de la actividad exportadora disponiendo que determinados exportadores recibieran créditos preferenciales por vías distintas de la subvención a las exportaciones. Esta forma de crédito es la misma que la que se le otorga a industrias seleccionadas. Dichas industrias reciben créditos preferenciales en forma de acceso a préstamos bancarios [...] a tipos de interés inferiores a los vigentes en el mercado, aunque no sean los tipos «super» preferenciales de los que disfrutaban anteriormente."

Sin duda, estos créditos "super" preferenciales desempeñaron un importante papel en el éxito alcanzado por los países asiáticos de reciente industrialización en los decenios de 1960 y 1970. A diferencia de lo que se piensa generalmente, los tipos de interés fueron "reprimidos" dentro de unos márgenes estrictos, lo que supuso en muchos casos la aplicación de tipos reales negativos, y los tipos preferenciales fueron aún menores. En Tailandia, por ejemplo, país en el que se han aplicado tradicionalmente políticas económicas de carácter liberal, un informe del Banco Mundial puso de manifiesto que, consideradas en su conjunto, las cifras *ex-post* a finales de año, correspondientes a los tipos máximos de interés real para distintos depósitos y préstamos, habían sido positivas tan sólo en 24 de 52 casos estudiados entre 1970 y 1982 (Hanson y Neal, 1985, pág. 137). En otro ejemplo, "los tipos de interés de los préstamos y depósitos bancarios en Corea [...] tuvieron un signo negativo en términos reales durante el período de 1974 a 1980" (Cho y Khatkhate, 1989, pág. 33). Las industrias seleccionadas para recibir incentivos recibieron préstamos a unos tipos de interés más bajos. De este modo, "durante los más de veinticinco años de expansión industrial en Corea, el Gobierno asignó a determinadas empresas créditos a largo plazo con unos tipos de interés real negativos con el fin de estimular una serie de industrias concretas" (Amsden, 1989, pág. 144). La asignación directa de créditos a tipos preferenciales se aplicó asimismo a los capitales extranjeros captados por los canales oficiales. La subvención de los tipos de interés constituyó, por sí misma, el incentivo más importante para los sectores exportadores, especialmente para las industrias intensivas en el uso del capital, las cuales tuvieron además prioridad en la distribución de los créditos. Estas subvenciones ascendieron al 10 por ciento del PIB en el decenio de 1970 (Bradford, 1986, pág. 119). A principios de 1991, el Gobierno de Corea estableció un plan destinado a incrementar la especialización entre los grandes conglomerados del país (*chaebol*) mediante la oferta de incentivos crediticios para concentrar los esfuerzos empresariales en un número reducido de actividades y a reforzar los controles crediticios existentes sobre las demás, partiendo del principio de que era preciso orientar las inversiones hacia actividades con tecnologías más avanzadas a fin de incrementar la competitividad en los mercados mundiales.

Está claro que la diversificación de la producción y de las exportaciones, y la industrialización en general, exigen una asignación de prioridades a los diferentes sectores y actividades y la concesión de diversos tipos de ayudas, incentivos y me-

didas protectoras. Casi todos los ejemplos recientes de industrialización han venido acompañados de políticas industriales selectivas que han incluido una considerable intervención estatal en la determinación de los costes y la disponibilidad de recursos financieros. Esta diferenciación sigue siendo práctica habitual como instrumento de política sectorial y regional, incluso en países que han llevado a cabo con éxito el proceso de industrialización. Muchos países han conseguido superar sus desventajas en materia de productividad en los mercados internacionales, no tanto manteniendo unos niveles salariales bajos, cuanto aplicando incentivos y subvenciones selectivos; por el contrario, los bajos salarios afectan negativamente a la productividad. Es necesaria la intervención estatal en el sector financiero para garantizar que las empresas que deben enfrentar un proceso de aprendizaje prolongado no se vean disuadidas por falta de fondos. Por la dificultad que plantea el cálculo de los riesgos, los intermediarios financieros se muestran, lógicamente, poco dispuestos a financiar nuevas inversiones, sobre todo en empresas de reciente creación, cuyo coeficiente deuda/capital accionario es alto y que son relativamente pequeñas según las normas internacionales e incapaces, por ello, de lograr economías de ámbito y de escala. Por ello, como han señalado Amsden y Euh (1990, pág. 31), en Corea "la intervención estatal resultó necesaria no sólo para encauzar los créditos en la dirección adecuada, sino para financiar la producción durante el proceso de aprendizaje, con un alcance superior a lo que normalmente se entiende por «protección a las industrias incipientes». Los créditos subvencionados marcaban la diferencia entre el establecimiento o no de nuevas industrias, y no tanto entre la obtención de mayores o menores beneficios."

293

La experiencia en los países desarrollados señala también la importancia de los costes financieros para la competitividad internacional. En un estudio reciente del Federal Reserve Bank de Nueva York "se ha realizado una estimación de los costes de capital que soportaron las empresas en Estados Unidos, Japón, Alemania y el Reino Unido durante el período de 1977-1988, y se ha observado que las empresas de Estados Unidos y del Reino Unido operan en clara desventaja frente a las de las otras dos economías" (McCauley y Zimmer, 1989, pág. 7). Tanto en el caso de Japón como en el de Alemania, países en los que las empresas reciben mayor apoyo estatal que en Estados Unidos y en el Reino Unido, esta ventaja deriva principalmente del menor coste de la deuda. La explicación que se da señala la importancia en los primeros países de la estabilidad económica (es decir, un crecimiento estable y mayor estabilidad de los precios) y la mayor integración existente entre la industria y la banca. En los últimos años se ha observado en Estados Unidos una creciente preocupación por la posibilidad de que los costes de capital hayan contribuido al declive observado en la competitividad del país, no sólo en la industria, sino también en el sector bancario internacional (McCauley y Zimmer, 1991). Se ha argumentado que esta circunstancia permite a las empresas japonesas emprender proyectos de más largo plazo que las empresas norteamericanas, a las que las elevadas

tasas de rendimiento necesarias para cubrir los costes financieros impiden realizar inversiones en proyectos de investigación y desarrollo sin rentabilidad inmediata (McCauley y Zimmer, 1991; Poterba, 1991). Hay que señalar asimismo que, en épocas recientes, el sistema financiero japonés ha dado muestras de las tensiones que impone la reconciliación de la política de financiamiento barato con la desregulación financiera (UNCTAD, 1991, cap. II).

No cabe duda de que han existido diferencias significativas entre los países del Sudeste asiático y los países latinoamericanos en lo que se refiere al éxito alcanzado en la orientación de los créditos y en la diferenciación de los tipos de interés. Estas diferencias se han debido, en parte, al acierto en la selección de las prioridades, es decir en la "elección de los ganadores", y en la determinación de los tipos y el alcance de las subvenciones precisas. Pero aún más importante es la medida en que los gobiernos de los países del Sudeste asiático han ofrecido a sus empresas apoyo y protección condicionados al buen desempeño de las mismas. Esta política ha alcanzado el éxito en los casos en los que los gobiernos han sabido ver con claridad la necesidad de tal apoyo y lo han utilizado para los fines previstos, y no solamente para mantener niveles de beneficios y salarios elevados.

Liberalización Financiera Externa, Comercio y Competitividad

Apertura financiera en los países en desarrollo

Por liberalización financiera externa entendemos las acciones de política económica encaminadas a aumentar el grado de apertura financiera, es decir, la facilidad con que los residentes de un país pueden adquirir activos y pasivos expresados en moneda extranjera y los no residentes pueden operar en los mercados financieros nacionales (incluida la posibilidad de que los bancos extranjeros accedan al mercado nacional). No es exactamente lo mismo que la liberalización de las transacciones por cuenta de capital entre residentes y no residentes, ya que la apertura financiera incluye las transacciones financieras y las relaciones crediticias entre residentes denominadas en moneda extranjera. Este último tipo de transacciones, que es una parte importante de las actividades financieras y bancarias, tiene características internacionales y efectos sobre la economía nacional semejantes a los de las transacciones financieras transfronterizas convencionales (Bryant, 1987, cap. 3).

En los países en desarrollo, el grado de apertura financiera real no siempre se corresponde con las restricciones impuestas por las disposiciones en vigor, ya que estas últimas no siempre se aplican con todo rigor. Además, debido al subdesarrollo

de las entidades financieras, muchas transacciones financieras se realizan en mercados informales, marginales, lo que facilita la evasión de las regulaciones. Asimismo, determinados factores (como los elevados ingresos procedentes del turismo y de las remesas de los emigrantes, la presencia de sociedades transnacionales y la proximidad de regiones con monedas fuertes) pueden facilitar aún más la facilidad de acceso a las divisas y la posibilidad de realizar transferencias financieras externas a través de canales informales. No obstante, son los gobiernos, y su resolución y capacidad para aplicar las disposiciones, los que desempeñan el papel más importante en este sentido. No es, por tanto, ninguna coincidencia que se haya producido una correlación inversa entre las fugas de capitales y el grado de restricción impuesta a las transacciones externas de capitales.

Podemos distinguir tres ámbitos generales de liberalización financiera externa. En primer lugar, la concesión de libertad a los residentes, especialmente a las entidades financieras y no financieras, para obtener préstamos en los mercados extranjeros (y a los no residentes para conceder créditos en los mercados nacionales) por razones ajenas a la financiación de las exportaciones e importaciones. En segundo lugar, la concesión de libertad a los residentes para transferir capitales y adquirir activos financieros fuera de las fronteras nacionales (y a los no residentes para emitir pasivos en los mercados financieros nacionales). En tercer lugar, la autorización de las relaciones crediticias en moneda extranjera entre residentes, como depósitos bancarios y préstamos en moneda extranjera (autorización que a menudo se acompaña de la libertad para realizar operaciones de compra y venta de divisas).

295

Estos tres tipos de operaciones no se han liberalizado siguiendo un orden estricto. El primer paso hacia la liberalización en los países en desarrollo suele consistir en conceder libertad al sector privado para que obtenga préstamos en otros países. La experiencia del Cono Sur es muy conocida y se inscribe en un amplio programa de liberalización. No obstante, este tipo de liberalización se ha producido asimismo en muchos otros países en los que los mercados financieros nacionales siguen sometidos a regulación (p. ej., Turquía durante el decenio de 1970, Yugoslavia y Filipinas). Los bancos residentes han participado a menudo como intermediarios entre los mercados internacionales de capitales y los prestatarios nacionales. En países en los que las remesas de los emigrantes constituyen un flujo apreciable, se observa una forma de préstamo de este tipo especialmente importante, concretamente los depósitos en divisas en condiciones muy atractivas y con garantía estatal. En la inmensa mayoría de estos casos, se ha producido una acumulación masiva de pasivos en divisas por parte de entidades financieras y no financieras que ha contribuido posteriormente de forma significativa a las crisis de endeudamiento y problemas de pago (Díaz-Alejandro, 1985; Rodrik, 1986; Akyüz y Kotte, 1991).

Aunque unos pocos países en desarrollo han adoptado la convertibilidad de las cuentas de capital, algunos de ellos en medida muy superior a los países más indus-

trializados, la mayoría mantienen numerosas restricciones sobre la transferencia de capitales y la adquisición de activos en el extranjero. Sin embargo, se ha observado cierta tendencia a permitir y estimular a los residentes para que mantengan depósitos en divisas en bancos nacionales, tanto en países en los que ya se permitía este tipo de depósitos a los emigrantes, como en otros que sufrían una grave escasez de divisas. Los tipos de interés ofrecidos sobre estos depósitos superan normalmente los niveles establecidos a escala mundial; los depósitos en sí tienen gran liquidez; incluso los depósitos a la vista ofrecen un rendimiento considerable y son mucho más accesibles que sus equivalentes en los países más industrializados, en los que se encuentran sometidos a unos límites mínimos y/o al abono de gastos y comisiones.

Los depósitos en divisas suelen introducirse con el fin de evitar la fuga de capitales y atraer hacia el sistema bancario las tenencias en divisas. Es difícil detener la fuga de capitales ofreciendo simplemente depósitos con alto interés en divisas en el mercado nacional si la situación económica y política se mantiene inestable e incierta y los gobiernos se muestran incapaces o no tienen interés en restringir la salida de capitales. Por otra parte, es posible atraer saldos en divisas al sistema bancario y obtener de este modo recursos en moneda extranjera de cierta magnitud. Sin embargo, el efecto de esta práctica es que aumenta la importancia de las divisas en el sistema monetario nacional, es decir, se fomenta la sustitución monetaria y la "dolarización" de la economía. En muchos países en desarrollo en los que se han introducido este tipo de depósitos, no se ha producido una disminución en la propensión a mantener activos en divisas; por el contrario, los depósitos en moneda extranjera han crecido continua y rápidamente, llegando incluso a superar los depósitos en moneda nacional. La proporción de cuentas en divisas en el conjunto de los depósitos ha superado el 40 por 100 en Bolivia, Costa Rica, Filipinas, Turquía, Uruguay y Yugoslavia. Incluso en Londres, el total de depósitos bancarios (incluidos los interbancarios) en divisas de titulares residentes apenas supera el 20 por 100 (Bryant, 1987, cap. 3). Además, algunos países en desarrollo han comenzado a emitir títulos denominados en (o indizados) a dólares en los mercados nacionales, e incluso a cotizar en dólares los precios de determinados bienes producidos por el sector público. Podemos, por tanto, llegar a la conclusión de que el grado de apertura financiera de muchos países en desarrollo es mayor de lo que indica el grado de convertibilidad de las cuentas de capital.

296

Flujos de capitales externos, tipos de cambio y comercio

La apertura financiera tiene efectos significativos sobre los precios de los activos nacionales, sobre los tipos de interés y sobre el tipo de cambio, ya que aumenta la sustituibilidad de los fondos de origen nacional y extranjero para los prestatarios residentes, y lo que es más importante, de los activos nacionales y en moneda ex-

trajera para los prestamistas. Por una parte, los flujos de capitales externos dificultan la posibilidad de desvincular los tipos de interés nacionales de los tipos vigentes en los mercados mundiales y de separar los tipos de interés y de cambio, lo que provoca una importante inestabilidad en ambos. Por otra parte, la creciente competencia entre los activos en moneda nacional y extranjera tiende a elevar los costes de financiación en los países en desarrollo en relación con los centros financieros. En este y en el siguiente apartado estudiaremos las consecuencias de estos efectos desde el punto de vista del comercio y de la industrialización.

El primer efecto es una pérdida de "autonomía en la política económica", es decir, de la capacidad de los gobernantes para alcanzar los objetivos nacionales utilizando los instrumentos de política a su disposición (Bryant, 1980, cap. 12). Los flujos de capitales ejercen una influencia considerable sobre el tipo de cambio, y en consecuencia sobre el comercio, y están a su vez influidos por expectativas volátiles en lo que respecta al rendimiento de los activos financieros expresados en moneda extranjera. Ello significa no sólo que las políticas nacionales cuentan con una nueva vía de influencia sobre el tipo de cambio y sobre el comercio (mediante sus efectos sobre los flujos de capitales), sino que los tipos de interés y el comercio sufren asimismo la influencia de las políticas financieras vigentes en otros países y de los acontecimientos que tengan lugar dentro y fuera de las fronteras nacionales y puedan modificar las expectativas al respecto.

La experiencia demuestra que abandonar los tipos de interés a que sean regidos por los flujos de capitales constituye una receta para la inestabilidad que puede socavar gravemente el desempeño del comercio: la estabilidad del tipo de cambio es condición fundamental para el fomento sostenido de las exportaciones y de la sustitución de importaciones, dada la necesidad de las empresas de contar con expectativas a largo plazo. La inestabilidad del tipo de cambio ha ejercido efectos negativos sobre la inversión en los sectores de bienes transados incluso en los países industrializados, cuyas empresas se encuentran mejor preparadas para contrarrestar tales efectos (UNCTAD, 1987).

Existe una creencia generalizada, derivada de la teoría secuencialista de la liberalización de los mercados, según la cual la liberalización financiera externa en los países en desarrollo favorece el incremento de los flujos de entrada de capitales siempre que se hayan liberalizado previamente los mercados de capitales nacionales. Esta creencia parte del supuesto de que, dada la escasez de capitales, relativamente mayor en los países en desarrollo, la liberalización financiera interna dará lugar a un incremento de los tipos de interés por encima de los tipos vigentes a escala mundial, y que la posterior liberalización de las cuentas de capital activará el flujo de entrada de capitales. Sin embargo, la experiencia indica que la mayoría de los movimientos de capital están motivados principalmente por las perspectivas de pérdida o ganancia de capital a corto plazo y no por las oportunidades reales de inver-

sión ni por consideraciones relativas a riesgos y rendimientos a largo plazo, sin que se observe además ninguna tendencia a la igualación de los tipos de interés y las tasas de rentabilidad entre los distintos países (UNCTAD, 1987; Kasman y Pigott, 1988; Akyüz, 1990b). En consecuencia, tienden a generar fluctuaciones extremas en los tipos de cambio y en los precios de los activos financieros. En el decenio de 1980 abundan los ejemplos de la rapidez con que pueden invertirse los movimientos de capital en los países desarrollados por razones que nada tienen que ver con las condiciones económicas subyacentes. La exposición *sistémica* a los flujos especulativos de capitales a corto plazo es aún mayor en el caso de los países en desarrollo, ya que su inestabilidad ofrece oportunidades de ganancias inesperadas. Además su capacidad para influir sobre los flujos de capital y sobre los tipos de cambio es mucho más limitada.

En cualquier caso, los diferenciales de los tipos de interés han demostrado ser un indicador poco fiable de la dirección de los flujos capital, especialmente para los países en desarrollo. Dos países con las mismas pautas en lo que se refiere a los tipos de interés y de cambio pueden tener acceso a los mercados financieros y flujos de capital externos muy distintos si ofrecen una imagen diferente a los ojos de los acreedores extranjeros y de los tenedores de activos nacionales en términos de riesgo e incertidumbre. La crisis de endeudamiento ha dejado claro que la valoración del riesgo, del rendimiento y de la solvencia por parte de los acreedores extranjeros puede variar de forma repentina por diferentes factores que escapan al control de los deudores. Tales cambios pueden dar origen a movimientos de adhesión que multiplican sus repercusiones sobre la economía, lo que, a su vez, altera el comportamiento de los tenedores de activos nacionales. No es de esperar que la liberalización de las cuentas de capital en los países agobiados por la deuda pueda estimular hoy día afluencia de capitales como sucedió en el Cono Sur, aunque los tipos de interés sean muy superiores. Más bien estimulará la fuga de capitales y presionará al alza los tipos de interés nacionales y a la baja el valor externo de la moneda.

Por otra parte, en economías abiertas desde el punto de vista financiero y con acceso a los mercados crediticios, puede plantearse fácilmente un problema de flujo de capitales similar a los observados en el Cono Sur cualquiera que sea el orden en que se hayan liberalizado los mercados, incluso sin que existan desequilibrios presupuestarios ni distorsiones en los tipos de cambio originadas por las medidas aplicadas. Pueden plantearse situaciones que estimulen las entradas de capital a corto plazo que eleven el tipo de cambio y estimulen, de este modo, nuevos flujos de capitales. Es lo que suele suceder cuando la tasa de inflación y el tipo de interés son mucho más elevados que en el extranjero, y el país posee una reputación sólida desde el punto de vista crediticio por su comportamiento exportador, los términos de intercambio, etc. A medida que las entradas de capital a corto plazo conducen a una apreciación real de la moneda, las entidades financieras nacionales pueden acceder en el extranjero a créditos con tipos de interés más bajos que en el propio país,

como sucedió durante el proceso de liberalización en el Cono Sur (Corbo, de Melo y Tybout, 1986). Si no se pone freno a este proceso, el tipo de cambio real puede proseguir su ascenso continuamente hasta que el deterioro de la balanza de pagos provoque una pérdida de confianza que active las salidas de capital.

Esta dinámica se debe en gran medida a que, así como la liberalización financiera interna fortalece el vínculo entre la inflación y los tipos de interés, la liberalización financiera externa (a diferencia de la liberalización del comercio) debilita el vínculo entre inflación y tipo de cambio, de modo que este último pasa a ser dominado por los flujos de capital, en lugar de regirse por los saldos comerciales y el poder adquisitivo relativo de las monedas. Una aceleración de la inflación debida a problemas externos o factores nacionales puede elevar considerablemente los tipos de interés nominales y estimular a corto plazo los flujos de entrada de capitales. El Banco Central puede ser incapaz de detener este proceso modificando la política monetaria o interviniendo en el mercado monetario. Cuando los flujos de entrada de capitales son muy elevados en relación con la base monetaria nacional, el Banco Central no puede absorberlos fácilmente para evitar la apreciación de la moneda, debido a las consecuencias de orden monetario. Puede ser, asimismo, incapaz de esterilizar la expansión monetaria mediante operaciones de mercado abierto, sin elevar al mismo tiempo los tipos de interés y sin acelerar las entradas de capital. Estos flujos de entrada pueden sobrecargar a su vez el mercado de divisas e incrementar las reservas de moneda extranjera y el endeudamiento externo. Sólo en la medida en que la demanda de importaciones crezca a la par que las entradas de capital (mediante una reducción de los aranceles, por ejemplo) podrá desacelerarse la apreciación de la moneda; pero en esta situación empeorará la balanza comercial por el incremento de las importaciones.

299

Fue lo que sucedió, al parecer, en Chile a comienzos del decenio de 1980, cuando la liberalización del comercio produjo un incremento considerable en las importaciones de artículos de lujo, acompañado de un importante flujo de entradas de capital extranjero y de un aumento de la deuda (Fortín, 1985). Casi una década después de este experimento de liberalización, Chile parece atravesar una situación similar, solo que en este caso la apreciación de la moneda tiene su origen en factores de mercado más que de política económica. Como ha señalado la CEPAL, "el incremento sustancial de los tipos de interés [...] y la estabilidad de los tipos de cambio (nominales) provocó un incremento del flujo de entradas de capitales extranjeros. Esta circunstancia, unida a la entrada de inversiones extranjeras directas, dificultó el control de la situación monetaria..." (CEPAL, 1990, pág. 39). Por cierto, entre mediados de 1989 y mediados de 1990, el tipo de interés medio anual se situó en torno al 25 por 100, al tiempo que el tipo de cambio nominal del dólar frente al peso creció un 10 por 100 (lo que, circunstancialmente, otorgó un beneficio de arbitraje del 17 por 100 para los dólares tomados en préstamo en Estados Unidos a un tipo de interés del 10 por 100 y prestados a su vez en Chile en pesos). El crecimen-

to de las exportaciones cayó a lo largo de 1990, mientras que las importaciones y las reservas de divisas crecieron de forma considerable. En Turquía se observan signos de un proceso similar a raíz de la eliminación de las restricciones impuestas al endeudamiento privado. El aumento de los tipos de interés reales apenas ha tenido signo positivo, pero la moneda se ha apreciado debido a los flujos de entrada de capitales, a pesar de que el incremento masivo de las importaciones, especialmente de bienes de consumo, provocado asimismo por la liberalización del comercio, los haya absorbido en su mayor parte. El resto se ha reflejado en un incremento de las reservas, acompañado de un déficit comercial y una acumulación del endeudamiento sin precedentes.

Cuando las entradas de capitales con motivo especulativo generan un círculo vicioso, la única forma de romperlo puede consistir en abandonar la liberalización interna, la externa o ambas. La imposición de límites máximos aplicables a los tipos de interés nacionales puede desacelerar los flujos de entradas de capital al reducir las posibilidades de arbitraje, pero si esta medida se lleva a un extremo, provoca un cambio hacia la tenencia de los activos expresados en divisas. Retroceder en el proceso de liberalización externa y restringir los flujos de entrada de capitales extranjeros por medio de controles directos (por ejemplo, a través de altos encajes a los pasivos bancarios en moneda extranjera) parece ser un camino más seguro. La experiencia demuestra que de todos modos puede ser necesario introducir controles de capital si el proceso desemboca en una crisis de pagos y en una fuga de capitales. Limitar los flujos de entradas de capital y evitar la acumulación de deuda en un primer momento puede resultar más sencillo que detener la fuga de capitales en una crisis.

300

En algunos casos, la entrada de capitales puede ser consecuencia de un brusco incremento de la inversión extranjera directa, como ha sucedido en Chile en fecha reciente. Si el flujo de entrada es sostenible, no existe motivo de preocupación; en este caso, el grado de apreciación de la moneda no representa ninguna desviación, por cuanto es posible financiar un mayor déficit comercial mediante flujos de capital autónomos, y la inversión aumentará el ritmo de crecimiento de la productividad y mejorará la competitividad. Sin embargo, en la práctica, también la inversión directa puede propiciar un efecto de adhesión. Una economía sólida, liberalizada en fecha reciente, puede verse favorecida con capitales extranjeros de todo tipo, pero si la situación se deteriora por cualquier motivo, el flujo de capitales puede desvanecerse con igual rapidez.

Cuando la inversión extranjera directa tiene un componente sustancial de importaciones, absorberá una parte importante del flujo de entrada de divisas. Sin embargo, si consiste no en inversiones nuevas, sino en una transferencia de la propiedad de activos privados o públicos ya existentes (privatización) a manos de no residentes, o si su componente de importaciones es muy reducido, puede incrementar el tipo de cambio y reducir en consecuencia las exportaciones. La respuesta ideal

sería un incremento equivalente de las inversiones nacionales (y de la importación de bienes de capital). Pero si no es posible acelerar la inversión privada y el sector público carece de recursos, la desaceleración de la inversión extranjera directa mediante procedimientos de concesión de licencias puede ser la solución menos mala.

Una forma importante de flujos financieros que no generan deuda, en la que se ha venido haciendo especial hincapié en fechas recientes, es la inversión accionarial, por parte de inversores no residentes, en los mercados de capitales de los países en desarrollo. Con esta medida se pretende reducir la escasez de divisas y mejorar la eficiencia de los mercados financieros de estos países. Muchos países en desarrollo ("mercados de capital que vienen surgiendo") han abierto sus mercados de capitales a los inversores no residentes, y algunos han fomentado su participación en la privatización de los activos públicos. Este tipo de política tiene sus ventajas, pero no carece de riesgos. Por una parte, puede hacer que el sector empresarial y el sistema financiero resulten aún más vulnerables a los ciclos económicos extranjeros. Por otra parte, habida cuenta de que la apertura de los mercados de capital nacionales exige cierta forma de convertibilidad monetaria para los inversores no residentes, aumenta la posibilidad de que se produzca una crisis de divisas. Como la rentabilidad de las inversiones realizadas por los inversores extranjeros depende en parte de las variaciones que experimente el tipo de cambio, expectativas de una depreciación de la moneda pueden provocar una brusca caída de los precios de las acciones y un flujo de salida de capitales si el país sufre algún trastorno grave (por ejemplo, un deterioro de los términos de intercambio) que haga inevitable la devaluación; el flujo de salida de capitales puede multiplicar los problemas de ajuste. Del mismo modo, el humor de los mercados de valores puede influir de forma considerable en el tipo de cambio; así, una situación de euforia puede originar un flujo de entrada de capitales que conduzca a una sobrevaloración. La experiencia del decenio de 1980 indica la existencia de importantes influencias desestabilizadoras en diversos mercados de capitales, así como en los mercados financieros y cambiarios (Akyüz, 1990b).

301

Pueden aplicarse diversas medidas restrictivas para solucionar estos problemas. Una muy común consiste en limitar la propiedad de los inversores extranjeros a fondos nacionales autorizados y permitir las transacciones con dichos fondos únicamente entre no residentes, con el fin de controlar los flujos de capital extranjero a través de los mercados de capitales. A esta medida puede añadirse el requisito de que tales fondos sean gestionados por administradores nacionales, más susceptibles de "persuasión moral" por parte de los poderes públicos. Hay que señalar no obstante que, si estas restricciones resultan efectivas, desalentarán la entrada de nuevos capitales. Conviene señalar asimismo que los mercados de capitales de varios países industrializados se han abierto a los inversores no residentes en fecha muy reciente. En Japón, por ejemplo, permanecieron cerrados en gran medida hasta la firma de los acuerdos de 1984 con Estados Unidos, e incluso en Europa, donde la ins-

tauración de un mercado financiero integrado se considera de gran importancia para el establecimiento del mercado único comunitario, existen aún países que aplican restricciones de entrada a los mercados de capitales (por ejemplo, Francia e Italia). La República de Corea solo muy recientemente abrió sus mercados de capitales a los inversores no residentes (al parecer, con el objeto de favorecer un alza de precios tras una caída masiva de los mismos), pero limita la adquisición por extranjeros al 10 por 100 del capital social de las empresas, y al 2 por 100 en algunas industrias estratégicas.

Costes financieros y competitividad

Al incrementar los costes financieros, la apertura financiera puede colocar en situación de desventaja a los países en desarrollo debido al riesgo y a la incertidumbre, dos factores que tradicionalmente se han dejado de lado en todos los estudios relativos a la determinación de los tipos de interés y a la liberalización financiera. Para los tenedores de activos, el riesgo y la incertidumbre varían en función de la identidad del prestatario y de la moneda en que se denominan los activos. Para los prestamistas, el riesgo tiene su origen no sólo en la posibilidad de que no se hagan realidad las previsiones del prestatario en lo referente a la rentabilidad de sus propias inversiones (es decir, el riesgo del prestatario), sino también en la posibilidad de que los contratos no se cumplan (es decir, un riesgo moral) por falta de honradez o por la propia naturaleza del Estado o del sistema jurídico. Existe además una incertidumbre en cuanto al valor del capital, debida a que el valor real de los activos puede experimentar cambios sustanciales por una variación imprevisible de los tipos de interés, de los tipos de cambio y de los precios. Todos estos factores, en conjunto, contribuyen a elevar el tipo de interés que exigen los tenedores de activos para reducir su liquidez (Keynes, 1936, cap. 11).

El hecho de que, desde el punto de vista económico y político, los países en desarrollo sean en su mayoría más inestables que los países desarrollados, unido a las debilidades que presentan sus sistemas financieros y jurídicos, aumenta el riesgo de las inversiones que se realizan en ellos. Esto explica por qué los márgenes sobre el LIBOR, en las operaciones de préstamo internacionales, es mayor para los prestatarios de los países en desarrollo que para los de los países desarrollados y por qué los depósitos en divisas realizados en los países en desarrollo han de ofrecer intereses más elevados que los vigentes en los mercados internacionales. Además, los activos expresados en moneda nacional de los países en desarrollo suelen acarrear una incertidumbre mayor en cuanto al valor del capital que los activos expresados en monedas duras. En consecuencia, si se deja que valores expresados en moneda nacional y en divisas compitan libremente entre sí, aquéllos han de ofrecer tipos de rentabilidad real mucho más elevados. Además, habida cuenta de que los inversionistas suelen diversificar sus carteras por motivos de seguridad, con independencia

del tipo de interés que se les ofrezca, las personas económicamente pudientes de los países en desarrollo pondrán parte de sus ahorros en otros países siempre que puedan. La oferta de tipos de interés más altos para los activos denominados en moneda nacional no evita esta diversificación. Por cierto, si esta política se toma como prueba de la existencia de problemas económicos básicos, puede acelerar la sustitución de activos en moneda nacional por otros en divisas. Además, los inversionistas extranjeros suelen mostrarse muy sensibles a los signos de inestabilidad política y económica: la repatriación súbita de capitales puede agravar aún más la inestabilidad.

Cuando las empresas de los países en desarrollo deben pagar tipos de interés reales más elevados que sus equivalentes en los países desarrollados, deben confiar aún más en la contención salarial para estar en condiciones de competir en los mercados mundiales. Esta circunstancia puede ocasionar graves problemas, especialmente si se tiene en cuenta que puede no existir un nivel de salarios compatible al mismo tiempo con la competitividad, la estabilidad macroeconómica y la paz social.

Considerando los inconvenientes de la liberalización financiera externa, la captación de capitales extranjeros por los canales oficiales puede ser la mejor forma de aliviar la escasez de capital en los países en desarrollo. Por ejemplo, una característica fundamental de la estrategia aplicada por la República de Corea consistió en controlar durante varios años el endeudamiento externo por la vía de las autorizaciones y las garantías estatales y asignar el capital extranjero a través del banco estatal de desarrollo. A finales del decenio de 1980, el gobierno todavía prohibía a las empresas acudir a préstamos en el extranjero y controlaba estrechamente las entradas de capital especulativas a corto plazo (Amsden y Euh, 1990, pág. 23).

303

Conclusiones

No cabe duda de que, al diseñar sus políticas financieras, los países en desarrollo deben centrar su atención en el desarrollo, la industrialización y la estabilidad. Una característica común a todos los ejemplos exitosos de industrialización recientes es que, en esos países, las finanzas fueron puestas al servicio de la industria y del comercio, y no al revés. En la mayoría de esos países, las políticas financieras han tenido un carácter claramente intervencionista; los tipos de interés no han quedado sometidos por completo a las fuerzas del mercado, se han asignado directamente los créditos y los costes financieros han variado de un sector a otro y de una actividad a otra, en función de políticas industriales y financieras activas.

Sin embargo, también es cierto que políticas financieras de carácter intervencionista no han conseguido propiciar el crecimiento rápido y la industrialización en

numerosos países en desarrollo. Al parecer, son dos los factores que diferencian los "éxitos" de los "fracasos". En primer lugar, es importante garantizar la disciplina fiscal e impedir que las políticas financieras intervencionistas degeneren hasta convertirse en finanzas inflacionarias. En segundo lugar, es necesario asegurar que los objetivos del apoyo y la protección prestados a las empresas sean debidamente seleccionados y utilizados para los fines previstos y no como una dádiva. También serán necesarias la supervisión continua de la medida en que las políticas alcanzan sus objetivos y la introducción de las correcciones que sean necesarias. Conviene aconsejar a la mayor parte de los países en desarrollo que concentren sus energías en estas direcciones, en lugar de centrar sus esperanzas en la liberalización de los mercados financieros nacionales y en el abandono de las políticas industriales y comerciales activas.

El completo aislamiento de los sistemas financieros de los países en desarrollo con respecto al resto del mundo no resulta viable ni deseable, aunque sólo sea porque la rentabilidad de las exportaciones exige una relación estrecha de los bancos nacionales con los mercados internacionales a fin de obtener créditos comerciales y facilitar los pagos internacionales. No obstante, es preciso preparar con cuidado las reformas financieras externas, ya que cualquier error en este sentido suele resultar muy costoso y difícil de rectificar. Por ello, y a pesar de las dificultades que entraña, es necesario (y suele ser posible) separar las transacciones de carácter comercial de las transacciones de capital por medios tales como las restricciones en el tamaño y vencimiento de los activos y pasivos bancarios expresados en divisas.

304

La autorización a las empresas nacionales para que accedan de forma incontralada a los mercados de capitales ha demostrado ser una medida perjudicial para muchos países en desarrollo, y los flujos especulativos de capitales a corto plazo han demostrado plantear serios problemas incluso a los países industrializados. En su mayoría, los países en desarrollo necesitan ejercer un control considerable sobre los flujos de capitales extranjeros a fin de aumentar su autonomía para diseñar políticas de tipos de interés y de cambio. Con todo, conviene tener en cuenta que, aunque los controles pueden contribuir a evitar movimientos desestabilizadores espontáneos en los mercados cambiarios y financieros, no impiden por sí solos las fugas de capitales si no existe estabilidad política y económica. Las cuentas bancarias en divisas tienden a imponer a las políticas de tipos de interés y de cambio limitaciones similares a las que imponen los flujos de capitales extranjeros, y constituyen un sustituto pobre para políticas sólidas en este ámbito.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AKYÜZ, Y. (1990a): "Financial System and Policies in Turkey in the 1980s", en T. ARICANLI y D. RODRIK (eds.): *The Political Economy of Turkey. Debt, Adjustment and Sustainability*. Londres, Macmillan.
- AKYÜZ, Y. (1990b): "Financial Globalization and Instability", *Ponencia presentada a la Mesa Redonda del PNUD sobre Retos Globales del Desarrollo*. Antalya, Turquía, 7-9, septiembre.
- AKYÜZ, Y. (1991): "Financial Liberalization in Developing Countries: A Neo-Keynesian Approach", *Discussion Paper*, Núm. 36, marzo, UNCTAD, Ginebra.
- AKYÜZ, Y. y KOTTE, D. (1991): *Financial Policies in Developing Countries: Issues and Experience*, de próxima publicación, UNCTAD, Ginebra.
- AMSDEN, A. (1989): *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press, Nueva York.
- AMSDEN, A. y EUH, YOON-DAE (1990): "Republic of Korea's Financial Reform: What Are The Lessons?", *UNCTAD Discussion Paper*, Núm. 30, abril.
- BANCO MUNDIAL (1983): *Turkey. Special Economic Report. Policies for the Financial Sector*. Washington, D.C..
- BANCO MUNDIAL (1988): *Adjustment Lending. An Evaluation of Ten Years of Experience*. Washington, D.C..
- BRADFORD, C.I. (1986): "East Asian 'Models': Myths and Lessons", en J.P. LEWIS y V. KALLAB (eds.): *Development Strategies Reconsidered*. Overseas Development Council, Nueva Jersey.
- BRYANT, R. (1980): *Money and Monetary Policy in Interdependent Nations*. The Brookings Institution, Washington, D.C..
- BRYANT, R. (1987): *International Financial Intermediation*. The Brookings Institution, Washington, D.C..
- CEPAL (1990): *Panorama Económico de América Latina*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CHO, YOON-JE y KHATKHATE, D. (1989): "Lessons of Financial Liberalization in Asia. A Comparative Study", *World Bank Discussion Paper*, Núm. 50.
- CONGDON, T. (1985): "Chile 1973-85: Move to the Free Market Economy", *Development Policy Review*, Vol. 3.
- CORBO, V. y DE MELO, J. (1987): "Lessons from the Southern Cone Policy Reforms", *The World Bank Research Observer*, Vol. 2, núm. 2.
- CORBO, V.; DE MELO, J. y TYBOUT, J. (1986): "What Went Wrong with the Recent Reforms in the Southern Cone", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 34, núm. 3.
- DIAZ-ALEJANDRO, C. (1985): "Good-Bye Financial Repression, Hello Financial Crash", *Journal of Development Economics*, Vol. 19 (1-2).

- DORNBUSCH, R. (1983): "Panel Discussion on the Southern Cone", *IMF Staff Papers*, Vol. 30, núm. 1.
- EDWARDS, S. (1984): "The Order of Liberalization of the Balance of Payments", *World Bank Staff Working Paper*, Núm. 710.
- EDWARDS, S. (1987): "Sequencing Economic Liberalization in Developing Countries", *Finance and Development*, marzo.
- EDWARDS, S. (1989a): *Real Exchange Rates, Devaluation and Adjustment*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts y Londres.
- EDWARDS, S. (1989b): "On the Sequencing of Structural Reforms", *Working Paper*, Núm. 70, OCDE, septiembre.
- ERSEL, H. y TEMEL, A. (1984): "Turkiye'nin 1980 Sonrasi Dissatim Basariminin Degerlendirmesi Uzerine Bir Deneme (A Test for the Assessment of the post-1980 Export Success of Turkey)", *Toplum ve Bilim*, otoño.
- FORTIN, C. (1985): "Chile 1973-85: The Failure of Monetarism", *Development Policy Review*, Vol. 3.
- FRENKEL, J. (1983): "Panel Discussion on the Southern Cone", *IMF Staff Papers*, Vol. 30, núm. 1.
- HANSON, J.A. y NEAL, C.R. (1985): "Interest Rate Policies in Selected Developing Countries, 1970-82", *World Bank Staff Working Papers*, Núm. 753.
- KASMAN, B. y PIGOTT, C. (1988): "Interest rate Divergence among the Major Industrial Nations", *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Bulletin*, otoño.
- KEYNES, J.M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres, Macmillan.
- KRUEGER, A.O. (1984): "Problems of Liberalization", en A. HARBERGER (ed.): *World Economic Growth*. ISC Press, San Francisco.
- MCCAULEY, R.N. y ZIMMER, S.A. (1989): Explaining International Differences in the Cost of Capital", *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Bulletin*, verano.
- MCCAULEY, R.N. y ZIMMER, S.A. (1991): "Bank Cost of Capital and International Competitiveness", *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Bulletin*, invierno.
- MCKINNON, R.I. (1973): *Money and Capital in Economic Development*. Washington, D.C., The Brookings Institution.
- MCKINNON, R.I. (1982): "The Order of Economic Liberalization: Lessons from Chile and Argentina", en K. BRUNNER y A. MELTZER (eds.): *Economic Policy in a World of Change*. Amsterdam, North Holland.
- POTERBA, J.M. (1991): "Comparing the Cost of Capital in the United States and Japan: A Survey of Methods", *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*, invierno.
- RODRIK, D. (1986): "Macroeconomic Policy and Debt in Turkey During the 1970s: A Tale of Two Policy Phases", *Discussion Paper*, Harvard University John Fitzgerald School of Government, noviembre.

- SHAW, E.S. (1973): *Financial Deepening in Economic Development*. New York, Oxford University Press.
- TAYLOR, L. (1983): "Economic Openness- Problems to the Century's End", *mimeo*. MIT, Massachusetts, octubre.
- UNCTAD (1987): "The Exchange Rate System", en *International Monetary and Financial Issues for the Developing Countries*. Naciones Unidas, Ginebra.
- UNCTAD (1989): "Macroeconomic Disorder in Developing Countries", *Trade and Development Report*, Primera parte, Capítulo IV. Naciones Unidas, Ginebra.
- UNCTAD (1991): "Finance, Investment and Savings", *Trade and Development Report*, Segunda parte. Naciones Unidas, Ginebra.

Figuras y Pensamiento

El día 26 de Junio de 1991 el Jurado Internacional reunido en Madrid(*) otorgó la segunda edición del *Premio Iberoamericano de Economía "Raúl Prebisch"* a **D. Aníbal Pinto**. En el número 19 de *Pensamiento Iberoamericano* el lector interesado cuenta con una serie de trabajos que glosan ampliamente la obra y la trayectoria vital de tan insigne economista.

En esta ocasión incluimos el texto que el autor había preparado para su lectura en la ceremonia de entrega del premio que, por razones de salud, no pudo celebrarse en la fecha prevista para el acto.

Queremos desde aquí expresar nuestra más sincera felicitación al maestro de tantos de nosotros y pedirle que siga estimulándonos en el futuro, compartiendo con nosotros sus inquietudes, su sensibilidad y su inconformismo intelectual.

(*) El Jurado estuvo compuesto en esta ocasión por Inocencio Arias, Secretario de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica actuando como Presidente, y por Alfonso Carbajo, Presidente de la Agencia Española de Cooperación Internacional; Javier Jiménez Ugarte, Director General del Instituto de Cooperación Iberoamericana; Carlos Alberto Vogt, Rector de la Universidade Estadual de Campinas (Brasil); Jorge Tua Pereda, Vicerrector de Cultura de la Universidad Autónoma de Madrid; Manuela Matos Morgado, Decano de la Asociación de Economistas de Portugal; Juan Muñoz, Director del Centro Español de Estudios de América Latina (CEDEAL, España); Osvaldo Sunkel, Director de "Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política"; Luiz Carlos Bresser Pereira, Director de "Revista de Economía Política" (Brasil); José Antonio Alonso y Augusto Mateus, como especialistas relevantes en el ámbito de las ciencias sociales y la economía y José Antonio Nieto, Jefe de la División de Investigación sobre Desarrollo del Gabinete Técnico de la A.E.C.I. actuando como Secretario del Jurado sin voto. Este Jurado decidió la entrega del Segundo Premio Iberoamericano de Economía "Raúl Prebisch" al Dr. Aníbal Pinto, por su contribución al análisis de los problemas del desarrollo económico, su aportación a la discusión científica de la distribución de los frutos del progreso y su ejemplar magisterio en la conformación de una comunidad de científicos sociales Iberoamericanos.

Exposición del Profesor Aníbal Pinto a raíz de la Concesión del Premio Iberoamericano de Economía "Raúl Prebisch"

Pertenezco a la generación que entró a la vida política en el tiempo tumultuoso de la segunda mitad de los años 30. Aunque sólo fui testigo escolar del trauma social del inicio de la década, como muchos fui marcado por sus reflejos, principalmente los que provenían de la desocupación, numerosa y angustiada, que llegaba hasta la puerta de nuestras casas. A ellos, con el rápido correr de ese tiempo, fue sumándose un caudal político donde sobresalían la extensión del fascismo, la guerra civil española, la generalización del conflicto, los avatares de la conjunción antinazi y —a la postre— el difícil y conflictivo reajuste político-internacional de post-guerra.

Si la radicalización política afloró en distintas partes de América Latina, en otros las rupturas no impidieron establecer ciertos márgenes de convivencia que, entre otras cosas, ayudaron a la gente joven a buscar nuevas vías de formación intelectual. La historia —y particularmente la historia económica— habían sido campos preferidos, que tenían el atractivo adicional de eslabonar pasado y presente, a la vez que asociar los problemas nacionales con los temas internacionales. Así nos introdujimos en los debates socialistas y en las exploraciones keynesianas, que nos llegaron principalmente de fuentes norteamericanas vinculadas al "new deal" rooseveltiano. Sea como fuera, en definitiva opté por la Economía, gracias a una estadía que se asentó, en su comienzo, en una oportunidad algo heterodoxa, como fue la de cubrir para la B.B.C. de Londres las Olimpiadas inolvidables de 1948. De regreso a Chile fui elegido para dictar la cátedra de Finanzas Públicas en la Escuela de Economía de la Universidad de Chile. De la mano fue la publicación de mi primer libro —*Finanzas públicas: Mitos y realidades*— en 1951. Su manifiesto "neo-keynesianismo" me indujo a suspender después de unos años su papel de guía y comenzar a explorar nuevos caminos, más cercanos a los problemas de nuestra región.

La reincorporación a nuestro medio coincidió con la "entrada en escena" de la CEPAL y del maestro Raúl Prebisch, su principal inspirador y guía, aunque más tarde, en los años 60, se desplazara a otras funciones, como las de Secretario General de la UNCTAD, creador y jefe del Instituto Latinoamericano de Planificación (ILPES) y Director de la Revista de la CEPAL.

Sin intentar reconstituir esa trayectoria —que ya acumula una creciente y rica bibliografía— quisiera hacer memoria de algunos rasgos de ese tiempo "fundacio-

nal" que significaron los años 50 (incluidos, por cierto, los primeros pasos de 1948 y 1949, decisivos por razones obvias)¹.

Por de pronto, el nacimiento y primeros pasos de la institución, sus trabajos iniciales, tuvieron resonancia circunscrita en la región y fuera de ella. El Estudio Económico de 1949, bautizado más tarde como "un manifiesto latinoamericano", repercutió sobre todo en el ámbito de la "alta política" del área y particularmente de las relaciones con EE.UU. y algunos "latinoamericanistas" de ese país.

Paradójicamente, fue esa proyección polémica la que puso en órbita a la nueva institución y a su jefe ya consagrado, movilizándolo apoyos diversos, generalmente más afincados en el "progresismo político" que en los ámbitos académicos, donde, por razones que sería largo examinar, fue más restringida la difusión de los nuevos criterios. De todos modos, tanto fuera como dentro de esos mundos, desde entonces bien se pudo considerar que el análisis y la discusión sobre economía política había pasado de un período pre a otro post Prebisch-CEPAL en el que debía tenerse en cuenta, aunque fuera para criticarlo, el aporte de la nueva fuente de referencia, ideas y proposiciones.

La relación entre su gran animador y la nueva institución merece algunos comentarios, que tuvimos la oportunidad de adelantar en una reunión con un grupo de colegas argentinos hace poco tiempo².

312

En verdad podría hablarse de un verdadero "encuentro orbital" entre el Maestro y la CEPAL. Como bien se sabe, el Dr. Prebisch fue un hombre clave en la política económica argentina. Asociado muy joven con tareas estadísticas, poco a poco va ascendiendo en la jerarquía del influyente Banco Central hasta llegar a ser su principal ejecutivo y definidor de políticas. Identificado como "eminencia gris" del régimen conservador, el temporal peronista lo obligó a renunciar a su institución a principios de los años 40, para ser más tarde, en 1948, expulsado de su cátedra universitaria, donde se había refugiado para permanecer en su país y continuar sus exploraciones económicas, entre ellas el primer trabajo sobre Keynes publicado en América Latina por el Fondo de Cultura Económica, en México, en 1948³.

En otras palabras, por una coincidencia a primera vista extraordinaria, el maestro debe alejarse de Argentina el mismo año en que se funda la CEPAL y comienza su incorporación a ella, primero como asesor y enseguida como Secretario Ejecutivo.

¹ Véase CELSO FURTADO: *A Fantasía organizada*. Editorial Paz e Terra, 1985, Brasil.

² Homenaje a RAÚL PREBISCH, organizado por el escritorio de la CEPAL en Buenos Aires, Argentina, abril de 1991.

³ El más reciente y documentado trabajo sobre el "tiempo argentino" de R. PREBISCH, por NORBERTO GONZÁLEZ y DAVID POLLOCK, publicado en la Revista *Desarrollo Económico*, Enero-Marzo 1991, titulado "Del ortodoxo al conservador ilustrado. Raúl Prebisch en la Argentina, 1923-43".

Como se sabe, de inmediato demostró que estaba por demás preparado para asumir su responsabilidad intelectual y directiva como lo atestiguan los trabajos llamados "fundacionales" de los primeros años. Y la razón, a la distancia, parece meridiana: desde la atalaya argentina, el Dr. Prebisch había estado preocupado por años del que sería tema básico de los trabajos de la CEPAL, esto es, la estructura y funcionamiento del sistema Centro-Periferia. Naturalmente, Argentina era un "caso muy especial" en el universo latinoamericano, diferente en múltiples aspectos de otros ejemplos regionales o de otras áreas. Sin embargo, la matriz y funcionamiento del sistema general centro-periferia se prestaban para generalizaciones y deducciones que permitían profundizar diferencias y semejanzas de sus componentes. Desde esta perspectiva es razonable pensar que la gran depresión de los años 30 contribuyó a identificar los contrastes entre "centros" y "periferias", a la vez que los enlaces entre ellos.

Esta cuestión de orden general podría reforzarse teniendo en cuenta un interregno-clave, como son los años en que lo alejan del Banco Central. Entonces se concentra en la cátedra universitaria y acrecienta sus relaciones con otros países latinoamericanos. Celso Furtado, por ejemplo, recuerda sus visitas a Brasil y sus contactos con el profesor Eugenio Gudín —un ortodoxo de gran talento y seriedad— y anota que Prebisch "venía aceptando invitaciones para asesorar autoridades monetarias de varios países de América Latina. Así, había estado en México, en Paraguay, en Guatemala, en República Dominicana, en Venezuela"⁴.

313

El profesor Víctor Urquidí, con motivo de recibir el Primer Premio Iberoamericano de Economía el año pasado, se refirió al mismo tema con las siguientes palabras: "en 1943, cuando entraba yo a una especie de post-grado autodidacta, lo mismo sobre moneda y banca y relaciones económicas internacionales, que sobre lo que ahora llamamos economía real, a la luz de las formulaciones teóricas de esos tiempos, conocí a Raúl Prebisch. Venía él de Buenos Aires, invitado por el Banco de México por cortas semanas, a conversarnos sobre su experiencia como banquero central. Recibimos el fuerte impacto de su originalidad en pensamiento y acción al frente del Banco Central de la República Argentina durante los años 1935 a 1943, sobre la base de su experiencia y su análisis de los acontecimientos económicos nacionales e internacionales del período inmediatamente anterior. Fue tan estimulante e importante esa primera visita del Dr. Prebisch a México que en 1944 se le invitó de nuevo a impartir un curso, abierto a muchos jóvenes economistas de la época".

Así se escribe la historia de ese "encuentro orbital" entre el Dr. Prebisch y la institución que lo elegía como su conductor, estableciendo una relación decisiva para ambas partes, que se extiende hasta el final de su vida, sin perjuicio —y más

⁴ Véase CELSO FURTADO, *op. cit.*

bien como complemento— de paréntesis breves y significativos como fue, principalmente, su misión como fundador y Secretario Ejecutivo de la UNCTAD.

La conversión del maestro argentino en portavoz latinoamericano tiene facetas en gran medida inéditas para nuestra región y ruego que se me excuse una breve digresión adicional al respecto.

En pocas palabras, si se mira hacia el pasado de nuestra región, parece claro que fueron relativamente escasas las figuras que trascendieron los márgenes nacionales en el campo de las ciencias sociales. Es cierto que figuras como Vasconcelos, Sarmiento, Rodó, Mariátegui, Haya de la Torre, Martí y varios otros desbordaron esos límites. Pero ni fueron muchos ni gravitaron muy significativamente en el gran espacio latinoamericano. En tiempos más próximos ciertamente irrumpen otros personajes "supra-nacionales" o claramente internacionales, particularmente en el campo de la literatura y de la poesía. Sus nombres son bien conocidos *urbi et orbi*, desde la constelación de poetas, que se remonta a Rubén Darío, Gabriela Mistral, Pablo Neruda, Borges y tantos otros, hasta el casi legendario "boom" literario encendido por García Márquez, Carpentier, Cortázar, Vargas Llosa, Rulfo, Octavio Paz y sus congéneres.

Me atrevo a sostener que la asociación Prebisch-CEPAL (o CEPAL-Prebisch) representó un cambio trascendental en lo que se refiere a ciencias sociales. Desde su nacimiento y a compás de su propio desarrollo y, más aún, de su proyección por todo el espacio latinoamericano, comienzan a aflorar y a madurar economistas y profesionales afines, que a la vez inician o renuevan la comprensión de sus propios países, van acrecentando su conocimiento de América Latina y de su colocación internacional. Y lo que no es menos importante: empiezan a conocerse entre sí y a compartir sus ideas, inquietudes y diferentes posturas políticas.

Recurriendo a mi propia experiencia y a la de generaciones cercanas, abono como testigo que, digamos en los años 40, aparte de conocer muy pocos países de la región, tenía muy escasas vinculaciones con sus profesionales de las disciplinas sociales, salvo unos pocos ligados más bien a la política activa, por lo general de la costa del Pacífico (apristas, por ejemplo) o del Río de la Plata. Lo propio ocurría con la producción intelectual, que estaba restringida a unas pocas editoriales mexicanas o argentinas bien conocidas.

Ya en los años 50 y 60 el panorama se había modificado radicalmente y tanto en circulación de artículos e investigaciones como en la aproximación personal e institucional primaba una realidad inédita y en continuo ascenso. No se exagera lo más mínimo si se atribuye un papel fundamental en ese proceso a las múltiples actividades de la CEPAL, sea por sus reuniones y estudios en distintos países del área como, principalmente, a mi juicio y en ese tiempo, a los cursos que se organizaban regularmente sobre los más variados aspectos del desarrollo económico, social e institucional de América Latina.

En definitiva, pues, la "latinoamericanización" promovida por la institución y su líder y colaboradores creó un panorama radicalmente nuevo en estos vitales aspectos.

Para cerrar esta exposición quisiera referirme a la "dimensión iberoamericana" de esa realidad Prebisch-CEPAL, que es, en el fondo, la que nos ha reunido ahora.

Retomando el tema recién tratado, es imposible considerarlo sin la mención y el papel de esa gran personalidad española que fue don José Medina Echavarría para nosotros. Como bien se sabe y se ha recordado en esta misma institución, su incorporación a la CEPAL fue un acontecimiento capital para esta última⁵. Por primera vez, creo yo, se incorporaba el análisis sociológico (y a los sociólogos, en plena potestad) a una organización donde primaban la economía y sus profesionales. A pesar de las dificultades, ambas convivieron razonablemente y estoy seguro de que hubo mutuo enriquecimiento. La experiencia, por otro lado, tuvo una considerable repercusión a través de América Latina y pasó a ser corriente la intercomunicación entre esos profesionales. A la postre, en consecuencia, llegó a ser otro impulso a su "latinoamericanización", para la cual los escritos de don José fueron un acervo común y compartido.

La segunda vía de comunicación fue a través de las instituciones. Un ejemplo principal en este respecto fueron los programas organizados y compartidos por la CEPAL y el ICI, en los que también tuvieron participación primordial el maestro Prebisch y el Secretario Ejecutivo de ese tiempo, Enrique Iglesias. Por razones obvias, no puedo menos que subrayar la creación de la Revista PENSAMIENTO IBEROAMERICANO, que vio la luz en 1982, y contó con la iniciativa y el respaldo de autoridades españolas como don Manuel de Prado y don Luis Yáñez-Barnuevo y el apoyo resuelto de economistas preclaros como Enrique Fuentes Quintana, Juan Velarde Fuertes, José Luis Sampédro, Jesús Prados Arrarte y muchos otros, particularmente de las nuevas generaciones.

Aquí cerramos obligatoriamente esta digresión que se extiende demasiado. Queda en pie mi profundo agradecimiento por el honor conferido y la voluntad de seguir colaborando con los proyectos asociados donde pueda hacer alguna contribución.

⁵ Véase al respecto, *Medina Echavarría y la sociología latinoamericana*. Ediciones Cultura Hispánica, 1982. Varios autores y una introducción brillante del profesor JOSÉ LUIS SAMPÉDRO.

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, 53 trabajos que proporcionan al lector una vía de profundización en la problemática del número.

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.

A INTEGRAÇÃO NO CONE SUL: INSTRUMENTO DE MODERNIZAÇÃO?

Trabalhos considerados: R. Baumann, J. C. Lerda (1987): **A Integração Econômica entre Brasil, Argentina e Uruguai: Que Tipo de Integração se Pretende?** em R. Baumann, J. C. Lerda (org.): *Brasil-Argentina-Uruguai: A Integração em Debate*. Ed. Marco Zero e Ed. Universidade de Brasília, 1987; F. R. Versiani (1987): **A Experiência Latino-Americana de Integração e os Novos Acordos Brasil-Argentina**, em Baumann/Lerda (org.), *op. cit.*; J. C. Lerda, C. Mussi (1987): **Coordenação Argentino-Brasileira: Uma Avaliação Crítica**, em Baumann/Lerda (org.), *op. cit.*; N. Saavedra-Rivano (1987): **A Integração Econômica Brasileiro-Argentina no Contexto da Cooperação Econômica Sul-Sul**, em Baumann/Lerda (org.), *op. cit.*; D. García Muñoz (1987): **Dívida Externa - Um Viés Anti-integração**, em Baumann/Lerda (org.), *op. cit.*; J. A. Sant'Ana (1987): **A Integração e os Pagamentos Bilaterais**, em Baumann/Lerda (org.), *op. cit.*; I. Coelho (1987): **Perspectivas da Integração Intra-Industrial: Argentina-Brasil-Uruguai**, em Baumann/Lerda (org.), *op. cit.*; R. Baumann (1987): **A Integração Econômica e as Políticas Comerciais do Brasil e da Argentina**, em Baumann/Lerda (org.), *op. cit.*; R. Baumann (1989): **Los Bienes de Capital y la Integración entre Brasil y Argentina**, *Integración Latinoamericana*, Año 14, núm. 152, diciembre, pp. 3-13; D. Chudnovsky, F. Porta (1990): **La Trayectoria del Proceso de Integración Argentino Brasileño - Tendencias e Incertidumbres**, Documento preparado para o Centro de Estudios e Investigación de Postgrado (CEIPOS) da Universidad de la República, Uruguay, mimeo; M. C. Arraes, O. C. Rocha e Silva (1990): **Mercado Cambial no Cone Sul**, *Conjuntura Econômica*, dezembro, pp. 41-43; J. Tavares de Araujo (1991a): **Integração Econômica e Harmonização de Políticas na América do Norte e no Cone Sul**, *Revista de Economia Política*, Vol. 11, núm. 2, pp. 92-105; P. Motta Veiga (1991): **Sete Hipóteses sobre os Processos de Regionalização e a Integração do Cone Sul**, em P. Motta Veiga (org.): *Cone Sul: A Economia Política da Integração*. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior e Fundação Banco do Brasil, 1991; R. Lavagna (1991):

Integração Argentina-Brasil: Origem, Resultados e Perspectivas, em Motta Veiga (org.), *op. cit.*; L. Valls Pereira (1991): **Integração do Cone Sul: Algumas Reflexões**, em Motta Veiga (org.), *op. cit.*; M. Hirst (1991): **O Programa de Integração Argentina-Brasil: Concepção Original e Ajustes Recentes**, em Motta Veiga (org.), *op. cit.*; F. Porta (1991): **As Duas Etapas do Programa de Integração Argentina-Brasil: Uma Análise dos Principais Protocolos**, em Motta Veiga (org.), *op. cit.*; A. Ferrer (1991): **Argentina e Brasil: Ajuste, Crescimento e Integração**, em Motta Veiga (org.), *op. cit.*; J. Tavares de Araujo (1991b): **A Opção por Soberanias Comparitadas na América Latina: O Papel da Economia Brasileira**, em Motta Veiga (org.), *op. cit.*; R. M. Iglesias (1991): **A Política Cambial da Argentina e do Brasil no Período 1970-89**, em Motta Veiga (org.), *op. cit.*; M. B. Nofal (1991): **Asimetrías de Política Industrial y de Comercio Exterior entre Argentina y Brasil**, trabalho apresentado para Colóquio de IDEAS (Instituto de Economía Aplicada y Sociedad) em setembro, mimeo; D. Chudnovsky, F. Porta (1989): **On Argentine-Brazilian Economic Integration**, *CEPAL Review*, núm. 39, november; F. Porta, J. Fontanals (1989): **La Integración Intraindustrial: El Caso del Acuerdo Argentino-Brasileño en el Sector de Bienes de Capital**, *Integración Latinoamericana*, Vol. 14, núm. 152, diciembre, pp. 14-25; R. Dornbusch (1986): **Los Costos y Beneficios de la Integración Económica Regional**, *Integración Latinoamericana*, Vol. 11, núm. 113, junio; P. Guerrieri (1991): **Technological and Trade Competition: A Comparative Analysis of the United States, Japan and the European Community**, mimeo; W. R. Cline (1982): **Las Economías de Escala y la Integración Económica en América Latina**, *Integración Latinoamericana*, Vol. 7, núm. 68, mayo.

Em março de 1991 os presidentes do Brasil, da Argentina, do Uruguai e do Paraguai assinaram um Tratado em que se comprometem a criar um Mercado Comum em 1994 —o Mercosul— com livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos, o estabelecimento de uma política comercial comum em relação a terceiros países, e a coordenação das políticas de comércio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetária, cambial, de capitais e outras. Esse Tratado representa —antes de qualquer outra coisa— uma ampliação geográfica (pela inclusão do Paraguai) e uma aceleração cronológica de um processo de inte-

gração iniciado em 1986 entre Brasil, Argentina e Uruguai.

Parte das análises dessa experiência de integração no Cone Sul relaciona essa intensificação do processo com o movimento geral em outras regiões e em outros grupos de países de América Latina. Nos últimos anos tem havido uma insólita simultaneidade de processos de integração regional, e os esforços de integração subregional poderiam eventualmente convergir para a consolidação futura de um espaço econômico americano. Nesse contexto, o conjunto de países do Mercosul destaca-se dos demais por apresentar um maior grau de diversificação comercial com outras regiões, um base produtiva relativamente diversificada, e por constituir um mercado potencial significativo.

Outra perspectiva de análise enfatiza a simultaneidade desses experimentos com processos de abertura comercial multilateral que estão ocorrendo —embora com ritmos diferenciados— nos diversos países da região, bem como a outra característica comum subjacente, que é a busca de maior competitividade internacional, motivada em parte pela necessidade de atualização tecnológica dos processos produtivos nesses países.

Esta resenha procura identificar —nas análises realizadas sobre a integração no Cone Sul— elementos de referência para se pensar no Mercosul como um instrumento para a modernização produtiva dos países envolvidos.

O caráter inovador da integração no Cone Sul

O Programa de Integração do Cone Sul —que deverá dar origem ao Mercado Comum envolvendo Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai— tem início concreto na Assinatura da Ata para a Integração Brasileiro-Argentina e os Protocolos de Nos. 1 a 12, em julho de 1986, mas é possível identificar (**Hirst**) antecedentes políticos importantes das novas relações entre os parceiros já em 1979, quando foram superadas as principais desavenças para uso dos recursos hídricos comuns, e em 1980, quando foi formalizado o início de cooperação nuclear entre o Brasil e a Argentina. O fim das resistências militares de parte a parte foi uma pré-condição essencial para viabilizar qualquer iniciativa de aproximação.

O momento de lançamento dessa iniciativa, e a forma inicial de negociação definem quatro características básicas, inovadoras do processo.

A primeira dessas características é o fato de que todas as concessões comerciais são realizadas no

âmbito da ALADI (**Versiani**). Desde o início sempre foi sinalizado —a nível formal— o interesse de incluir no futuro outros parceiros regionais nesse exercício de integração. Nesse sentido, houve desde o início a preocupação em sinalizar ao restante da região o estrito cumprimento das determinações do Tratado de Montevideu, de 1980.

A segunda característica importante que vale a pena ressaltar (**Lavagna**) é que no momento em que se lançou a proposta de criação de um mercado comum entre Brasil e Argentina, em 1986, esse era o mais relevante projeto integracionista existente: não constavam da agenda regional os Acordos entre os EUA e o Canadá (muito menos com o México), o Projeto Europa-92 havia evoluído pouco mais do que a etapa de estudos, e o Leste Europeu não experimentava mudanças significativas há mais de quarenta anos. Não poderia passar despercebida a iniciativa de criação de um espaço comum entre duas economias com valor de produto anual superior aos US\$400 bilhões.

A história de desconfianças passadas de parte a parte, a preocupação em não ferir suscetibilidades de outros parceiros regionais, e o grau de exposição à curiosidade internacional determinaram a terceira característica desse processo, que foi a forma negociadora setorial, pragmática, com pré-definição de mecanismos equilibradores das correntes bilaterais de comércio.

O conjunto dos primeiros atos oficiais transmitia uma nítida preocupação com as necessidades de complementar a oferta nos dois mercados, onde as margens para atrito eram as menores possíveis: em 1986 foram assinados pelos presidentes do Brasil e da Argentina duas Atas, dois Acordos de Alcance Parcial e 17 Protocolos, dos quais apenas três protocolos se referiam diretamente ao comércio de bens. O centro das negociações encontrava-se no intercâmbio de bens de capital e de trigo (**Baumann/Lerda**), e ficou claro desde o início que se tratava essencialmente de um arranjo bilateral para liberalização de comércio com características (como a definição de barreiras comuns às importações provenientes de terceiros países) que o classificariam num nível superior ao de uma área de tarifas preferenciais: uma União Aduaneira parcial concentrada no comércio de bens de capital.

Aí está talvez a principal peculiaridade: trata-se de um processo de integração que tem início pela liberalização do comércio de bens de capital, numa trajetória inversa à normalmente seguida por outras experiências conhecidas: a inclusão de bens de produção nas listas de bens com fluxo de comércio liberalizado está diretamente associada às decisões de investir, sobretudo quando foi definido o propósito de am-

pliação gradual e sistemática dessas listas.

Um último aspecto que diferencia a integração do Cone Sul de outros experimentos é (**Valls Pereira, Tavares de Araujo**, 1991a) a fragilidade de interesses solidários empresariais e dos fluxos de comércio. Trata-se de um processo motivado sobretudo pela vontade política e pela percepção do potencial de benefícios —em ganhos de escala (**Coelho, Saavedra-Rivano**) e poder negociador externo— da integração especializada das estruturas produtivas (**Hirst**). Antes de preocupações geopolíticas, a consideração do poder negociador externo é inevitável e determinante, num processo que envolve dois dos maiores devedores: o desequilíbrio externo impõe a análise do impacto da expansão do comércio intra-grupo sobre a geração líquida de divisas em cada país com o resto do mundo (**García Munhoz, Sant'Ana**).

As duas etapas do processo negociador

Como bem indica **Tavares de Araujo** (1991a) a negociação entre o Brasil e a Argentina tem claramente duas etapas. Na primeira —que tem início em 1986— os protocolos bilaterais visavam recuperar a curto prazo o volume de transações e corrigir os sistêmicos desequilíbrios comerciais entre os dois países. A longo prazo, tratava-se de definir um novo padrão de relacionamento entre as duas economias, que consolidasse seu papel de indutores do crescimento regional.

Nessa etapa, o principal instrumento foram os protocolos setoriais, que definiam algumas metas indicativas, mas não prazos-limite (**Porta**). Como o objetivo principal era ampliar o comércio bilateral, o instrumento-chave eram os mecanismos de desgravação tarifária, com alguns critérios de salvaguarda. Inexistia uma seqüência temporal pré-determinada, mas a redução dos níveis tarifários era acompanhada da definição de mecanismos para equilibrar dinamicamente o intercâmbio. Como o eixo central das negociações eram os bens de capital, os mecanismos indutores da complementação produtiva compreendiam —além do tratamento de produção nacional de forma indiscriminada— a criação de empresas binacionais e de um fundo de promoção de investimento.

Nunca houve referência à política conjunta em relação ao capital estrangeiro (**Baumann/Lerda**), nem —nessa primeira etapa— qualquer compromisso quanto à harmonização de políticas (**Tavares**, 1991a), de acordo com a política corrente desde a criação da ALADI (**Versiani**), em que os países-membros negociam bilateralmente suas concessões comerciais, mas contam com total liberdade para a exe-

cução de suas políticas nacionais.

A avaliação dos resultados obtidos nesse primeiro período — que vai até 1988— é mista. De um lado, o irrealismo de algumas metas acordadas tornava impraticável desde o início seu cumprimento. Além disso, dificuldades com os processos inflacionários nos dois países, restrições financeiras externas e a não-harmonização de políticas econômicas levaram a resultados que ficaram aquém do que a euforia oficial inicial poderia sugerir, o que em mais de um momento chegou a suscitar dúvidas quanto à continuidade do processo.

Por outro lado, contudo, e em particular no que se refere aos bens de capital que compunham as listas comuns negociadas, tem sido expressiva a expansão do intercâmbio e a diversificação do comércio setorial (**Porta, Baumann**, 1989).

A proximidade do fim do mandato dos dois presidentes e as modificações no cenário internacional estão entre as razões que provocaram uma retomada do estímulo político ao processo: em 1988 foi assinado um Tratado de Cooperação —ratificado pelos dois Congressos— em que se acorda a criação de um espaço econômico comum.

Por essa época, já havia sido firmado o Acordo entre os EUA e o Canadá —com uma série de implicações para negociações futuras na área de serviços—, a intensificação da integração européia já se refletia em medidas concretas, e começavam a se confirmar as previsões quanto às dificuldades na Rodada Uruguai (**Motta Veiga, Lavagna**). A previsão de um cenário de blocos econômicos por si só estimulava a decisão política de reforçar os vínculos regionais.

A etapa negociadora que tem início então difere essencialmente da anterior, no sentido de que o método gradual, por setores, identificando distorções localizadas, foi substituído por um grande acordo de complementação econômica. O processo passou de um extremo ao outro em matéria de comprometimento quanto à harmonização de políticas: a preocupação pontual, a nível quase microeconômico, foi substituída por compromissos ao nível de medidas de política, sem precedentes no caso de ambos os países.

A assinatura do acordo quadripartite, antecipando a criação de um mercado comum para 1994 essencialmente amplia a abrangência geográfica e reduz o horizonte temporal dos compromissos bilaterais de 1988.

O processo continua bastante concentrado nos bens de capital —até mesmo em função dos progressos já alcançados nas negociações em relação a esse setor— mas houve avanços não desprezíveis também no intercâmbio bilateral de outros produtos, o que contribui para a necessidade de definição de

principios negociadores mais abrangentes.

Esse maior intercâmbio tem lugar quando tanto na Argentina quanto no Brasil existe preocupação explícita em recuperar a competitividade da indústria (**Hirst, Porta, Ferrer**), e quando a insegurança quanto às perspectivas das negociações multilaterais tem estimulado o bilateralismo. As principais expressões dessa tendência no continente americano são a intensificação dos processos de integração entre grupos de países e a proposta da Iniciativa para as Américas (**Motta Veiga, Valls Pereira, Lavagna**).

Isso coloca a iniciativa de criação do Mercosul em uma perspectiva impar: como outros processos, ocorre de forma simultânea a movimentos de abertura multilateral em cada um dos países envolvidos, o que requer um balanceamento de intensidade das concessões; ao mesmo tempo, pode ser uma oportunidade para viabilizar a modernização das estruturas produtivas através do desenvolvimento de vantagens comparativas dinâmicas, sobretudo se a atualização tecnológica for buscada na associação com empresas de outras regiões, mais próximas da fronteira tecnológica. A integração tem sido pensada, portanto, como um instrumento potencial para viabilizar a modernização.

322 **As hipóteses subjacentes**

As reflexões com relação aos objetivos, custos e benefícios da integração têm sido mais frequentes do lado argentino (e uruguaio) do que entre os economistas brasileiros. Entre outros motivos, isso se explica pela própria diferença na importância relativa do mercado comum para os distintos parceiros (em 1989 o valor das exportações para a Argentina —principal parceiro do Brasil no Mercosul— correspondia a 2% das exportações totais brasileiras, enquanto para a Argentina essa participação era de 11%) (**Porta**).

Entretanto, desde antes do processo de integração do Cone Sul aqui revisto a alternativa de retomar os esforços de integração regional já era defendida por analistas externos, sobretudo quando as dificuldades financeiras externas no início dos anos 80 permitiam prever um período de restrições para as economias da região. Assim, por exemplo, (**Cline**) já argumentava em 1982 que em um ambiente internacional de crescimento lento os países em desenvolvimento (e os latino-americanos em particular) deveriam procurar intensificar o comércio entre si, a começar da integração regional: os custos técnicos e de monopólio relacionados com a produção para toda a região seriam limitados —porque o mercado regional é maior do que a magnitude requerida para a escala ótima

mínima de produção— e a integração poderia gerar benefícios derivados do aumento de economias de escala e da eliminação dos custos de monopólio. Mesmo para países com grande mercado interno, como o Brasil, uma expansão de demanda via aumento de exportações poderia trazer ganhos consideráveis.

Ao se tomar em consideração outros aspectos importantes como a possibilidade de alteração das relações de troca entre os parceiros numa União Aduaneira, a existência de custos de transporte, e a existência de preferência por diversificação no consumo e pela manutenção dos níveis já alcançados de industrialização —mesmo a um custo em termos de eficiência— é possível (**Dornbusch**) argumentar que uma União Aduaneira pode dar resultados positivos e eventualmente mais significativos do que uma abertura multilateral: além das vantagens apontadas acima, a integração regional permite aos produtores em cada país-membro apropriar renda derivada dos menores custos de transporte e da especialização na produção mais competitiva, e aumentar a variedade dos produtos ofertados, argumentos com forte apelo para o caso argentino.

Numa visão dinâmica associada a essa consideração dos benefícios potenciais da integração, para os países em desenvolvimento a participação numa União Aduaneira não apenas permite alterar os padrões de comércio, mas também torna possível a indução de novos padrões de produção e comércio. Os custos com a proteção a firmas ou indústrias com gastos elevados em pesquisa e desenvolvimento de produtos —que estão normalmente entre as mais rentáveis, que melhor remuneram os fatores de produção, e que podem ter efeito indutor de elevação do nível tecnológico do sistema— são menores no caso de mercados ampliados e protegidos contra produção competitiva externa (**Chudnovsky/Porta**, 1989).

A literatura mais recente sobre inovação e progresso técnico considera ademais os efeitos de realimentação decorrentes dos vínculos entre setores geradores e setores usuários de tecnologia, enfatizando a importância dos mecanismos de transmissão intra-setorial das inovações (**Guerrieri**). Seguese daí que —à semelhança da literatura sobre comércio intra-industrial— existe uma série de argumentos em favor de uma «política comercial estratégica», que favoreça a criação de espaços econômicos propícios à absorção desses benefícios.

No caso de Brasil e Argentina —para mencionar apenas as duas maiores economias do Cone Sul— essa questão tem sido debatida (**Chudnovsky/Porta**, 1990; **Porta**, 1991) ao se contrapor uma postura «co-

mercionalista» —em que as negociações se concentram na redução de barreiras comerciais e na coordenação de políticas (como a cambial) que viabilizem o crescimento do comércio bilateral —a uma postura «industrialista», em que a liberalização comercial é entendida como parte de um projeto mais abrangente de reestruturação industrial.

Ao ser explorada essa segunda via, é de se esperar uma sistematização dos ganhos decorrentes da complementaridade crescente entre uma especialização argentina nos processos produtivos que empreguem de forma relativamente mais intensa fatores especializados de produção, e uma especialização brasileira nos setores com maior margem para ganhos de escala (**Versiani, Chudnovsky/Porta, 1989** e 1990, **Porta**).

Os desequilíbrios básicos

Uma tentativa de listar as dificuldades envolvidas num exercício de integração como o do Mercosul seria não apenas tediosa e de pouca utilidade, como talvez inexequível. Algumas dessas dificuldades são demasiado óbvias, mas não peculiares a esse processo, como as diferenças de tamanho das economias envolvidas, a instabilidade macroeconômica recente e a pequena importância relativa dos fluxos de comércio bilateral. Vistos sob determinadas óticas (como a de ganhos de escala), alguns desses pontos podem até vir a ser fatores positivos.

Outras dificuldades são mais pertinentes ao processo, e afetam tanto as negociações sob uma ótica «comercialista» quanto —sobretudo— uma postura de reestruturação industrial através da integração.

A seletividade que caracterizou a primeira etapa de negociações tinha entre outros obstáculos a diferença nas políticas comercial a setorial adotadas pelo Brasil e pela Argentina. Diferentes níveis de barreiras às importações, sistemas de incentivos às exportações com graus diversos de complexidade e efetividade, e mesmo distintos níveis de componente nacional na produção de cada país (**Baumann, 1987**) fizeram da identificação das distorções ao nível de cada grupo de produtos negociados um trabalho inglório. Nesse sentido, a segunda etapa é tecnicamente mais racional: o problema que se coloca é que —apesar dessa forma negociadora reduzir o aspecto político do programa, dado que suas metas estarão cada vez mais determinadas por critérios técnicos (**Hirst**)— o compromisso de coordenação de políticas a um nível abrangente amplia o número de variáveis a considerar, e o volume de assimetrias de políticas e nas formas de regulamentação é bastante significativo (**Nofal**).

Um processo de integração bem sucedido necessariamente envolve perdas, recompensadas pelos benefícios líquidos decorrentes do processo. Entre essas perdas estão a de soberania na administração da economia (**Tavares de Araujo, 1991**) e a de setores que passam a competir com importações de menor preço.

O Brasil e a Argentina têm perfis de oferta industrial muito parecidos, embora com diferenças óbvias nas dimensões relativas (**Chudnovsky/Porta, 1989**), ao contrário da estrutura de comércio bilateral, assimétrica, com exportações brasileiras de produtos industrializados em troca de produtos com menor grau de processamento. São identificáveis desde já alguns dos setores que deverão se ajustar mais profundamente, na hipótese de se consolidar a integração, e vários dentre esses estão geograficamente localizados, o que pode se traduzir em resistência política ao processo.

A vontade política de integrar é capaz de superar muitas dessas dificuldades, como aliás a experiência europeia tem demonstrado. A maior obstáculo à concretização dos objetivos postulados —seja no âmbito puramente comercial, seja em grau mais intenso— é sem dúvida a falta de sincronia entre as políticas econômicas dos países envolvidos. E evidente que existe um ciclo vicioso entre o baixo grau de integração entre as duas economias tornando irrelevante a consulta mútua e a consideração do parceiro na agenda das autoridades da área econômica de cada país, e a falta de harmonização de políticas ameaçando a concretização da integração (**Lerda/Mussi, Tavares de Araujo, 1991a, Lavagna, Ferrer, Chudnovsky/Porta, 1989**).

Essa falta de harmonização é particularmente séria no que se refere aos fatores determinantes do comércio externo. As recentes reformas tarifárias adotadas pelo Brasil e pela Argentina (**Chudnovsky/Porta, 1990, Porta, 1991, Lavagna**) levaram à convivência de duas estruturas de alíquotas bastante distintas, com boa parte de produtos argentinos com alíquota zero, e portanto menor margem para concessão de preferência aos parceiros regionais, bem com maior rigidez para a definição dos níveis da tarifa externa comum. São comparáveis também os desencontros entre as políticas setoriais dos dois países (**Lavagna, Porta, 1991, Ferrer**).

Mais que qualquer outro aspecto, contudo, o sucesso da integração no Cone Sul estaria a depender de uma redução da instabilidade cambial existente na região (**Lerda/Mussi, Arraes/Rocha e Silva, Tavares de Araujo, 1991b, Iglesias**). A estabilidade é uma condição necessária para que os custos e benefícios dos diversos formatos do programa de integração possam ser avaliados, e sua importância justifi-

caria até mesmo a adoção de taxas múltiplas —como o mecanismo de paridade restrita para as moedas da região, proposto em 1987— como forma de assegurar a sustentabilidade do alinhamento entre as moedas.

O tema da questão cambial é espinhoso, central ao processo, e sua solução não é trivial: trata-se de economias com desequilíbrio macroeconômico, com baixo grau de abertura e pouca complementaridade, e que vêm adotando, em paralelo aos esforços de integração, estratégias de liberalização comercial multilateral, que requerem política cambial ativa, para evitar os riscos de desequilíbrio nas contas externas. Ao mesmo tempo, os graus de liberdade para essa política são limitados, em função de seus efeitos realimentadores potenciais da instabilidade de preços internos. Nesse sentido, a fixação da paridade adotada recentemente na Argentina é um complicador adicional do alinhamento entre as moedas dos países do Mercosul.

Outra série de dificuldades pode derivar da falta de sincronia entre as políticas externas dos países envolvidos. A uma aparente convergência no início do processo seguiu-se —na fase mais recente— uma evidente independência na política internacional do Brasil e da Argentina, com riscos potenciais de derivar em competição externa incompatível com o discurso da integração regional (**Lavagna, Valls Pereira, Motta Veiga, Hirst**).

324

Considerações finais

O eixo central da formação do mercado comum dos países do Cone Sul é sem dúvida o programa de integração econômica entre o Brasil e a Argentina, em função mesmo do peso relativo das duas economias.

A maior parte das avaliações desse processo se concentra na evolução recente do intercâmbio de bens de capital e de trigo, dois itens que permanecem com grande peso no comércio bilateral. Mas é digno de registro igualmente o avanço das negociações em outros setores, como os protocolos de alimentos e da indústria automobilística, a cooperação nas áreas nuclear, de construção aeronáutica e de biotecnologia, o avanço conseguido em termos de simplificação administrativa dos procedimentos aduaneiros e de regulamentação do transporte terrestre, e outros (**Hirst, Ferrer, Porta, Iglesias**).

Além desses, merecem registro algumas iniciativas de agentes do setor privado dos quatro países envolvidos, que têm buscado identificar as dificuldades setoriais para melhor se adequar à decisão política de criação do espaço econômico comum. As indústrias química e de produtos correlatos, a de autopeças, alguns segmentos de alimentos e bebidas e outras re-

gistraram um nível razoável de atividades nesse sentido.

Em outras áreas a aproximação tem sido mais lenta. Exemplos disso são as dificuldades em definir uma agenda negociadora na área agrícola, dado o interesse argentino em proceder ao nível de produtos — onde esse país é mais competitivo— e o interesse brasileiro de focar complexos agro-industriais, dado os efeitos econômicos de eventuais concessões e as vantagens de escala da produção nacional. Outras áreas importantes mas de difícil aproximação por motivos diversos são as de energia, comunicações, couro e calçados e têxteis.

Esses obstáculos fazem parte de qualquer experiência de integração, e não é surpreendente que seja assim. O que merece consideração, no caso da formação do Mercosul, é que, visto desde uma perspectiva abrangente, o processo continua determinado por avanços pontuais localizados, sem que seja possível identificar um movimento consistente, unidirecional.

Provavelmente essa seja a maneira factível de proceder, dado o inusitado do experimento para as economias envolvidas. Mas a decisão de intensificar o processo, e o compromisso formal de criar um mercado comum num prazo de quatro anos requerem uma sinalização mais nítida aos agentes, e a tradução dos compromissos em ações concretas.

A concepção inicial do processo baseia-se no aproveitamento sistemático de vantagens comparativas em cada setor de produção, mas a quadro atual do sistema produtivo das economias envolvidas demanda a geração de vantagens comparativas dinâmicas, a partir da penetração da mudança tecnológica nas atividades primárias, e da produção eficiente de novas manufaturas que se aproximem da fronteira tecnológica (**Ferrer**).

E aparentemente contraditório que se observe simultaneamente um discurso oficial abrangente, traduzido em medidas pontuais, localizadas, num cenário de políticas macroeconômicas não harmonizadas e com uma demanda para que o espaço econômico comum a se constituir seja utilizado como instrumento de modernização, sendo que essa demanda se manifesta de forma diferenciada e com intensidades distintas, por parte dos diversos agentes envolvidos, nos distintos países.

Esse tipo de leitura do processo parece sugerir que —dadas essas condições— hoje, mais do que em qualquer outro momento, uma das tarefas que deveriam constar da agenda das autoridades dos países envolvidos é procurar definir e transmitir de forma clara uma resposta à questão básica: o que se pretende com a formação do Mercosul.

Renato BAUMANN

ESTRATEGIAS COMPARADAS DE INDUSTRIALIZACION: AMERICA LATINA Y EL ESTE DE ASIA

Trabajos considerados: Balassa, B. (1991): **Economic Policies in the Pacific Area Developing Countries**, MacMillan, Londres; Banuri, T. (ed.) (1991): **Economic Liberalization: No Panacea. The Experiences of Latin America and East Asia**, Clarendon Press, Oxford; Bustelo, P. (1991): **Pautas comparadas de industrialización: los NPI de Asia y de América Latina**, *Boletín Económico de Información Comercial Española*, Núm. 2.264, 21-27 de enero; De Melo, J. (1985): **Sources of Growth and Structural Change in the Republic of Korea and Taiwan: Some Comparisons**, en V. Corbo, A. O. Krueger y F. Ossa (eds.), *Export-Oriented Development Strategies. The Success of Five Newly Industrializing Countries*, Westview Press, Boulder, Co.; Deyo, F. C. (1989): **Beneath the Miracle. Labor Subordination in the New Asian Industrialism**, University of California Press, Berkeley, Ca.; Evans, P. (1987): **Class, State and Dependence in East Asia: Lessons for Latinamericanists**, en F. C. Deyo (ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca, N. Y.; Fishlow, A. (1989): **Latin American Failure Against the Backdrop of Asian Success**, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Núm. 505, septiembre; Fishlow, A. (1991): **Some reflections on comparative Latin American Economic Performance and Policy**, en Banuri, T. (ed.), *Economic Liberalization: No Panacea. The experiences of Latin America and East Asia*, Clarendon Press, Oxford; Fuku-Chi, T. y M. Kagami (eds.) (1990): **Perspectives on the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America**, The Asian Club Foundation/Institute of Developing Economies, Tokio; Galvão, C. y A. Tylecote (1990): **The Choice of Technology in Brazilian Industrialization**, en M. P. Van Dijk y H. S. Marcussen (eds.), *Industrialization in the Third World: The Need for Alternative Strategies*, Frank Cass, Londres; Gereffi, G. y D. L. Wyman (1989): **Determinants of Development Strategies in Latin America and East Asia**, en S. Haggard y C.-I. Moon (eds.), *Pacific Dy-*

namics. The International Politics of Industrial Change, CIS-Inha University/Westview Press, Seúl/Boulder, Co.; Gereffi, G. y D. L. Wyman (eds.) (1990): **Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia**, Princeton, University Press, Princeton N. J.; Haggard, S. (1990): **Pathways from the Periphery. The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries**, Cornell University Press, Ithaca, N. Y.; Lin, C.-Y. (1989): **Latin America vs East Asia. A Comparative Development Perspective**, M. E. Sharpe, Armonk, N. Y.; Naya, S. y P. Imada (1990): **Development Strategies and Economic Performance of the Dynamic Asian Economies: Some Comparisons with Latin America**, *The Pacific Review*, Vol. 3, núm. 4; Ranis, G. y L. Orrock (1985): **Latin America and East Asian NICs: Development Strategies Compared**, en E. Duran (ed.), *Latin America and the World Recession*, Cambridge University Press, Cambridge; Singh, A. (1991): **The world economic slowdown and the Asian and Latin American economies: A comparative analysis of economic structure, policy and performance**, en Banuri, T. (ed.), *Economic Liberalization: No panacea. The experiences of Latin America and East Asia*, Clarendon Press, Oxford.

Introducción

La extrema falta de uniformidad internacional del crecimiento industrial en el Tercer Mundo es uno de los rasgos principales de la evolución de la economía mundial en los últimos treinta años. Una de las facetas de esa disparidad es la notable divergencia registrada entre el éxito cosechado por los nuevos países industriales asiáticos (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur) y los resultados mucho menos notables de los principales países de América Latina.

El análisis comparado de las pautas de industrialización en ambas regiones presenta un interés indudable. En primer término, el crecimiento industrial y sus resultados han sido muy diferentes en una y otra zona. A pesar de contar con peores condiciones de partida, los países asiáticos citados han registrado una evolución económica más favorable que los latinoamericanos. En perspectiva histórica, tal fenómeno es sorprendente y necesita explicación. En segundo lugar, el análisis comparado permite contrastar eficazmente con la realidad concreta las interpretaciones disponibles, desarrollar explicaciones más convincentes de los fenómenos estudiados y, sobre todo, inferir

generalizaciones a partir de los casos investigados. En tercer lugar, la comparación entre las pautas de industrialización y, por tanto, entre las estrategias adoptadas en América Latina y el Este de Asia, es un tema relativamente novedoso en la literatura económica, sobre todo en castellano, y todavía insuficientemente tratado.

Los resultados

En la muy completa compilación de **Fukuchi y Kagami** (1990), que recoge 25 comunicaciones presentadas a un simposio internacional celebrado en Tokio en julio de 1989, figuran varios trabajos de gran interés, entre los que destacan, por presentar abundantes cuadros estadísticos, los de *F. Gerard Adams*, de la Universidad de Pennsylvania («Economic Performance and Prospects: Southeast Asia and Latin America») y de *S. Naya*, del East-West Center de Hawaii («Economic Performance: NIEs and Beyond»). Estos artículos, junto con el de **Naya e Imada** (1990), publicado en la prestigiosa revista trimestral británica *The Pacific Review* (Oxford University Press), suministran abundante información empírica sobre los resultados económicos de América Latina y el Este de Asia desde los años sesenta. Como es bien sabido, las tasas de crecimiento anual del PNB per capita en el período 1965-1989 han sido mucho más altas en el Este de Asia que en América Latina: según el Banco Mundial, han variado entre el 7,0 por 100 de Corea del Sur y Singapur y el -0,1 por 100 de Argentina, pasando por el 6,3 por 100 correspondiente a Hong Kong, el 3,5 por 100 de Brasil, el 3,0 por 100 de México y el 0,3 por 100 de Chile¹. En el caso de Taiwan, excluido de las estadísticas de los organismos de las Naciones Unidas por razones extraeconómicas, la cifra correspondiente es 7,3 por 100². Además, la participación de los cuatro países asiáticos en el comercio mundial se incrementó del 1,6 por 100 en 1963 al 8,1 por 100 en 1988 mientras que el peso de toda América Latina, con seis veces más habitantes, disminuyó desde el 7,0 por 100 en 1963 al 4,2 por 100 en 1988, según cifras recogidas en **Balassa** (1991). Por añadidura, los resultados, en lo que a desarrollo económico y social general se refiere, han sido mucho mejores en el Este de Asia que en América Latina. La lucha contra la pobreza y el desempleo ha sido más

eficaz. La distribución de la renta presenta una situación notablemente mejor en el Este de Asia: baste señalar que, a mediados de los años ochenta, el cociente entre la participación en la renta nacional del 20 por 100 más acomodado de la población y la del 20 por 100 más pobre era de 26 en Brasil y de 5 en Taiwan. Otros indicadores, como la disponibilidad alimentaria, la esperanza de vida al nacer y las tasas de mortalidad infantil, de analfabetismo de adultos y de matriculación en la enseñanza primaria, presentan también una evolución más favorable en los países asiáticos, como ponen de manifiesto los cuadros estadísticos de los informes del Banco Mundial. Otras estadísticas de la mejora del nivel de vida, como el número de pares de zapatos de cuero por habitante, el porcentaje de población con acceso a instalaciones sanitarias y el número de televisores y teléfonos por cada 1.000 habitantes han progresado bastante más rápido y han alcanzado niveles más altos en el Este de Asia que en América Latina³.

Lo más sorprendente de esa divergencia es que la situación de partida era más favorable en América Latina que en el Este de Asia y que el tipo de expansión registrada en la segunda zona hacía que los países asiáticos fuesen más vulnerables a los reveses de la economía internacional que los pertenecientes a la primera región. A principios de los años sesenta, Brasil y México presentaban condiciones más favorables para el desarrollo que Corea del Sur y Taiwan: mayor PIB per capita, más habitantes (por tanto, un mercado interno entre 14 y 15 veces más amplio), un grado más elevado de industrialización y una abundante dotación de recursos naturales y de tierra cultivable. En el Este de Asia, la situación era exactamente la contraria y los únicos aspectos favorables de esos países eran una tradición cultural que hacía mayor hincapié en la alfabetización y la enseñanza, un sector agrícola más dinámico (resultante de las reformas agrarias de la inmediata postguerra) y una distribución de la riqueza y de la renta más igualitaria, por idéntica razón. Por añadidura, los países asiáticos han sido siempre grandes importadores de petróleo y otras materias primas, por lo que el encarecimiento que, desde el decenio de los setenta, han registrado esos productos les afectó en mayor medida. Además, su crecimiento ha estado mucho más basado en las exportaciones que el de América Latina, de manera que se vieron más perjudicados por la desaceleración del comercio mundial que se produjo en los años ochenta. En

¹ BANCO MUNDIAL: *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991*. Washington DC, 1991, cuadro 1.

² COUNCIL ON ECONOMIC PLANNING AND DEVELOPMENT: *Taiwan Statistical Data Book*. CEPD, Taipei, 1990.

³ ONUDI: *Industrie et développement dans le monde. Rapport 1990/91*. ONUDI, Viena, 1990, cuadro 1.3, págs. 14-19.

1988, el coeficiente de exportación del Brasil (10 por 100) era cuatro veces menor que el de Corea del Sur (44 por 100) y cinco veces inferior al de Taiwan (55 por 100).

Pese a ello, el ajuste del Este de Asia a los «shocks» externos (energéticos, comerciales y monetarios) de los años setenta y ochenta ha sido sustancialmente más eficaz que el de América Latina. El decenio de los ochenta redujo sólo muy ligeramente el incremento anual del PIB en los países asiáticos mientras que supuso una caída muy considerable en el índice de crecimiento de Brasil, México, Chile y, sobre todo, Argentina.

Para unos, como **Balassa** (1991) y **Lin** (1989), el impacto de los «shocks» externos en los años setenta y ochenta fue mayor en el Este de Asia que en América Latina, pese a lo cual el ajuste fue mucho más eficaz en la primera región que en la segunda, en donde resultó ser un desastre desde principios de los años setenta. El corolario de esa tesis es que fueron factores internos y de política económica los que explican los malos resultados de América Latina en los dos últimos decenios. Para **Balassa** (1991), los países latinoamericanos mantuvieron durante los años setenta políticas expansivas financiadas con aportes externos y conservaron una orientación hacia el interior, con un incremento de la protección para favorecer la ISI, y con una sobrevaloración de las monedas, que perjudicaba tanto a las exportaciones como a la sustitución de importaciones.

Tal planteamiento ha sido rebatido por **Fishlow** (1989), **Fishlow** (1991) y **Singh** (1991). Para esos autores, el «shock» comercial —derivado del aumento del precio del petróleo en 1973 y 1979, y del menor crecimiento de los mercados de los países desarrollados— fue efectivamente más intenso en el Este de Asia (cuya dependencia respecto del crudo era mayor y que estaba más abierto al comercio internacional) que en América Latina, con un menor coeficiente de apertura. Sin embargo, el «shock» financiero, así como el cambio de actitud de la banca mundial, tuvo mucha mayor incidencia en América Latina, por su mayor endeudamiento externo, que en el Este de Asia, en donde sólo Corea presentaba una deuda externa importante, pero en clara disminución, con tipos de interés en parte fijos y, sobre todo, con una tasa de servicio sustancialmente inferior a las de Brasil, México o Argentina.

Además, hay que tener en cuenta otros factores exógenos a la hora de valorar el desempeño de ambas regiones: el período 1973-85 fue una fase de estabilidad política en el Este de Asia y de gran inestabilidad en el subcontinente americano, lo que sin duda influyó en sus resultados económicos. Por añadidura,

las cosas no fueron tan mal en América Latina hasta los años ochenta, en lo que atañe a crecimiento, inflación e incluso deuda. Por ejemplo, en 1981, la deuda exterior a largo plazo representaba el 23,2 por 100 del PNB de México y el 24,4 por 100 en el Brasil pero alcanzaba el 33 por 100 en Corea del Sur. Por tanto, el deterioro de la situación económica general en América Latina es mucho más reciente de lo que suponen los economistas neoclásicos, como señala con acierto Tariq Banuri en su introducción a **Banuri** (ed.) (1991).

La explicación convencional

Hasta 1980, la divergencia fue menor que en el período siguiente, pero aún así, fue muy notable. La explicación más conocida es la liberal o neoclásica, presentada en numerosos trabajos, entre los que destacan los de **Ranis y Orrock** (1985), **Lin** (1989) y **Balassa** (1991).

Para **Ranis y Orrock** (1985), la fase de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) fue más estricta en América Latina que en el Este de Asia, por duración, intensidad, ámbito de aplicación e instrumentos empleados. Se extendió a lo largo del período 1930-1967 en el Brasil y 1940-80 en México (excluyendo, naturalmente, la industria *maquiladora*) mientras que se mantuvo sólo unos pocos años en Corea del Sur (1953-64), Taiwan (1951-58) y Singapur (1959-65). A su juicio, las tasas de protección efectiva fueron algo menores en el Este y Sudeste de Asia y recayeron únicamente en las industrias de bienes no duraderos de consumo, mientras que, en América Latina, abarcaron también los bienes duraderos de consumo, los productos intermedios y los bienes de capital. Además, los países asiáticos recurrieron menos que los latinoamericanos a las restricciones cuantitativas y basaron sus políticas de ISI en los aranceles, instrumentos menos perjudiciales, en opinión de la escuela neoclásica.

Por otra parte, los países asiáticos fueron capaces de imprimir, a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta, un giro sustancial a su política económica en dirección a una mayor orientación al exterior. En otros términos, iniciaron una fase de industrialización exportadora, al optar por vender en los mercados internacionales los productos cuyas importaciones habían sido previamente sustituidas por producción nacional. Para **Lin** (1989) y **Balassa** (1991), ese cambio se llevó a cabo mediante una muy notable liberalización comercial, que consistió en eliminar el sistema de tipos de cambio múltiples, devaluar la moneda, suministrar incentivos a las exportaciones y,

sobre todo, reducir apreciablemente el grado de protección del mercado interno. Tales medidas, siempre según la opinión de esos dos autores, tuvieron la virtud de hacer desaparecer el sesgo contrario a las exportaciones propio de las políticas de ISI y de alcanzar incluso un régimen de incentivos neutral, esto es, no discriminante entre la producción para la exportación y la dirigida al mercado interno. Los países asiáticos pudieron entonces aprovechar la expansión del comercio internacional para especializarse con arreglo a su ventaja comparativa y lograr un crecimiento dirigido por las exportaciones ⁴.

Por el contrario, en América Latina los tipos de cambio múltiples tardaron más en desaparecer, la cotización internacional de las monedas se estabilizó o aumentó, el sistema de incentivos a la exportación fue tardío y mucho más modesto ⁵ y el nivel de protección se mantuvo alto e incluso se incrementó algo al profundizarse la ISI, es decir, al pasar de la sustitución de importaciones primaria (de bienes de consumo) a la secundaria (de bienes intermedios y de capital).

La crítica a la ISI en América Latina de **Ranis y Orrock** (1985) está parcialmente desenfocada. La sustitución primaria de importaciones funcionó allí razonablemente bien en los años cuarenta y cincuenta. En ese último decenio, México creció bastante más que Corea del Sur. Brasil lo hizo sólo ligeramente por debajo de Taiwán. Además, parece estadísticamente discutible que la ISI se aplicase con más intensidad en América Latina que en el Este de Asia. Por ejemplo, el trabajo de **De Melo** (1985) sugiere (pág. 224) que, a mediados de los años cincuenta, la contribución de la sustitución de importaciones al crecimiento manufacturero fue superior en Corea del Sur y Taiwán que en Colombia y México.

Por otro lado, en la excelente obra compilada por **Gereffi y Wyman** (1990), figuran varios trabajos que ponen en cuestión el planteamiento neoclásico sobre la importancia relativa de la liberalización comercial para el crecimiento en el Este de Asia y en América Latina. En particular, los trabajos de T.-J. Cheng y de R. Wade (autor, por cierto, de un polémico y muy documentado estudio pormenorizado del caso de Tai-

wán ⁶) sobre las estrategias de desarrollo en Corea del Sur y Taiwán y sobre la política industrial en el Este de Asia, respectivamente, ponen de manifiesto que la magnitud del proceso liberalizador de los años sesenta ha sido claramente exagerada por los economistas neoclásicos. El sistema arancelario se mantuvo intacto y sólo se produjeron ligeras modificaciones en los otros instrumentos de protección ⁷. Además, como sugiere C. Bradford Jr., en una contribución a esa obra colectiva que trata sobre la tipología de las estrategias de desarrollo, todo parece indicar que en Corea del Sur o Taiwán no ha habido neutralidad en el sistema de incentivos sino un sesgo deliberado en favor de las exportaciones, en el marco de lo que el autor denomina un «régimen de empujón exportador» («export-push regime»).

Por añadidura, el modelo de crecimiento de los países asiáticos no ha estado basado sólo en la industrialización orientada a la exportación (IOE) sino que ha combinado ISI e IOE, del mismo modo que el modelo latinoamericano no ha dependido sólo de la sustitución de importaciones sino de una combinación de ambas estrategias. Como señalan el trabajo de **Gereffi y Wyman** (1989) y los artículos de G. Gereffi («Paths of Industrialization: An Overview») y de C. Ellison y G. Gereffi («Explaining Strategies and Patterns of Industrial Development»), que figuran en la compilación de **Gereffi y Wyman** (1990), el antagonismo que suele hacerse entre América Latina y el Este de Asia pasa por alto el hecho de que ambas zonas registraron una fase inicial de ISI y de que, desde los años sesenta, conocen una combinación de ISI e IOE ⁸.

Hacia un nuevo enfoque

Como reacción ante las inconsistencias del planteamiento neoclásico sobre las pautas comparadas de

⁴ Un resumen de los planteamientos de LIN y BALLASSA puede encontrarse en sus artículos «East Asia and Latin America as Contrasting Models» y «The Lessons of East Asian Development: An Overview», publicados ambos en *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 36, núm. 3, abril de 1988, suplemento.

⁵ Ya que, como mucho, compensó los efectos negativos sobre las exportaciones de la apreciación de la moneda y del aumento de la protección. Véase J. Nogués: «The Experience of Latin America with Export Subsidies», *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 126, núm. 1, 1990, págs. 97-114.

⁶ R. WADE: *Governing the Market. Economic Theory and the Role of the State in East Asian Industrialization*. Princeton University Press, Princeton, N. J., 1990.

⁷ Sobre la compatibilidad entre exportación y protección, véase R. LUEDDE-NEURATH: *Import Controls and Export oriented Development. A Reassessment of the South Korean Case*. Westview Press, Boulder, Co., 1986 y, para Taiwán, R. WADE, *op. cit.* cap. 5.

⁸ Disponemos de algunos textos en castellano de GARY GEREFFI: «La reestructuración industrial en América Latina y el Este de Asia», *Foro Internacional*, Vol. 28, núm. 3, enero-marzo de 1988, págs. 333-366; «Repensando la teoría del desarrollo: experiencias del Este de Asia y América Latina», *Foro Internacional*, Vol. 30, núm. 1, julio-diciembre de 1989, págs. 36-65 y «Los nuevos desafíos de la industrialización: observaciones sobre el sudeste asiático y Latinoamérica», *Pensamiento Iberoamericano*, Núm. 16, julio-diciembre de 1989, págs. 195-234.

industrialización, ha aparecido un enfoque más global, del que es un excelente ejemplo el espléndido libro de **Haggard** (1990). Stephan Haggard, Doctor por la Universidad de California en Berkeley y profesor en Harvard, culmina con esa obra un trabajo de años de investigación, parte de la cual había sido ya publicada en forma de artículos en la revista *World Politics* y en distintos libros colectivos⁹.

El enfoque totalizador de *Haggard*, que se ha intentado desarrollar en España, mucho más modestamente, en **Bustelo** (1991), intenta poner de manifiesto las claves que se esconden tras la divergencia en las pautas de industrialización en América Latina y el Este de Asia, que son mucho más complejas que el simple cambio de la política económica en un sentido liberal, como sugiere la interpretación tradicional en el caso del Este de Asia.

En primer término, este nuevo enfoque destaca la importancia de las contribuciones de la agricultura a la industrialización. Unas reformas agrarias de amplio alcance, una notable —e incluso sorprendente, por tratarse de países relativamente pequeños y de industrialización tardía— industrialización rural, un crecimiento agrícola intensivo y un rápido progreso tecnológico en el campo favorecieron en Taiwan y Corea del Sur las distintas contribuciones del sector agrícola a la industrialización (suministro de alimentos, capitales, mano de obra y divisas, demanda de productos industriales,...).

En segundo lugar, **Haggard** (1990) resalta la importancia de una transición temprana hacia la industrialización exportadora. Los países asiáticos emprendieron antes que los latinoamericanos la senda de la exportación de manufacturas. Tal anticipación no se debió al virtuosismo técnico de los gobiernos de esos países, como sugiere la interpretación neoclásica, sino a favores estructurales que pueden enumerarse de la siguiente manera:

— una dimensión menor del mercado interno en el Este de Asia que en América Latina, tanto por número de habitantes, como por renta per cápita: por ejemplo, en 1950, el tamaño del mercado interior era once veces inferior en Taiwan que en el Brasil, por lo que el umbral de saturación de la ISI se alcanzó antes en el país asiático;

— una mayor disponibilidad de divisas en América Latina que en el Este de Asia, que permitió a la primera seguir financiando las importaciones de bienes de equipo inducidas por la ISI: los países latinoamerica-

nos eran, en los años cincuenta, exportadores importantes de productos primarios, así como receptores privilegiados de inversión directa extranjera desde mucho tiempo atrás. Por el contrario, Corea del Sur y Taiwan no exportaban entonces prácticamente nada, y la inversión extranjera no hizo su aparición hasta principios de los años sesenta, por razones que pone perfectamente de manifiesto *Evans* (1987), y entre las que destaca la quiebra en la internacionalización de las empresas niponas tras la derrota del Japón en la segunda guerra mundial y el desmantelamiento de los *zaibatsu*. La única fuente externa de recursos a la que tenían acceso entonces Corea del Sur y Taiwan era la ayuda estadounidense, pero ésta empezó a disminuir a finales de los años cincuenta en Taiwan y a principios de los sesenta en Corea, precisamente para forzar un cambio en la estrategia de desarrollo;

— una menor competitividad de las exportaciones de manufacturas en América Latina, por múltiples motivos: por una parte, **Galvão y Tyebcke** (1990), de la Universidad de Sheffield (Reino Unido), sugieren convincentemente que la ausencia de reforma agraria en el Brasil supuso una mayor desigualdad en la distribución de la renta y una industrialización rural muy limitada, factores ambos que influyeron negativamente en los costes laborales y, por tanto, en el grado de competitividad internacional de la producción. Todo lo contrario, afirman los autores, de lo que ocurrió en Taiwan, cuya comparación con el Brasil puede parecer a primera vista disparatada, pero que es extremadamente fecunda. Por otra parte, los países asiáticos no conocieron los períodos de populismo característicos del Brasil de Vargas, del México de Cárdenas o de la Argentina de Perón y, por tanto, sus efectos sobre los salarios en la industria manufacturera. Por razones que se exponen brillantemente en **Deyo** (1989), el movimiento obrero fue desde el principio excluido del modelo asiático de industrialización, sin que se registrase la secuencia «inclusión-exclusión», correspondiente al paso del Estado populista al burocrático-autoritario que acompañó al agotamiento de la ISI primaria, y descrita para América Latina por **Guillermo O'Donnell**. Por añadidura, los mecanismos de incentivos de las exportaciones puestos en marcha en los años sesenta han sido mucho más completos y eficaces en el Este de Asia que en América Latina¹⁰;

— un mayor grado de subordinación política, en

329

⁹ Entre los que destaca H. HUGHES (ed.): *Achieving Industrialization in East Asia*. Cambridge University Press, Cambridge, 1988, en donde hay un excelente artículo de HAGGARD sobre Corea del Sur y Taiwan.

¹⁰ Compárense los datos de V. W. FINE: *La política de exportaciones y su administración. Lecciones derivadas del Asia Oriental*, Serie Industria y Finanzas, Núm. 10, Banco Mundial, Washington DC, 1986 con los de M. LEVITZER: *Políticas de incentivos a la exportación de manufacturas en América Latina*, Cuadernos de Investigación, Núm. 4, CEMLA, México, D.F., 1985.

América Latina, del Estado a los intereses de la burguesía industrial protegida durante la sustitución de importaciones. Para **Haggard** (1990), diversos factores configuraron en el Este de Asia un Estado fuerte y relativamente autónomo respecto de intereses económicos específicos. Esa «insularidad» del Estado en el Este de Asia contrasta con la debilidad y dependencia de los Estados latinoamericanos y explica la capacidad del primero para imponer un tránsito temprano a la industrialización exportadora;

— una mejor coyuntura internacional para el cambio de estrategia de industrialización, en el caso asiático: como señala con acierto **Fishlow** (1991), los países latinoamericanos agotaron las posibilidades de desarrollo de la ISI primaria a mediados de los años cincuenta, cuando aún no había comenzado el auge del comercio internacional del decenio de los sesenta. Por el contrario, en los países asiáticos, de resultados del carácter más tardío de su industrialización, el agotamiento de las posibilidades de ISI coincidió con la aparición de excelentes oportunidades de comercio exterior.

En tercer lugar, una diferencia muy notable entre el Este de Asia y América Latina es el distinto uso que hicieron una y otra zona de sus sectores exportadores. Como sugiere **Fishlow** (1989), en América Latina la función de las exportaciones fue la de suministrar divisas, primero destinadas a importar los bienes de equipo y la tecnología necesarias para prolongar y profundizar la ISI y luego para hacer frente al pago de la deuda externa. Por el contrario, los países asiáticos concibieron desde el principio los sectores exportadores como instrumento o palanca de industrialización. En otros términos, en el Este de Asia la exportación de manufacturas desempeñó, no tanto la función de captar divisas, sino el cometido de generar financiación y mercados para la puesta en marcha de sectores sustitutivos de importaciones y más intensivos en

capital y tecnología. Un buen ejemplo de ello es la prodigiosa diversificación de la industria textil y química en Corea del Sur y Taiwán, desde los artículos de confección, cuya industria disponía de importantes ventajas comparativas en los años sesenta, a la petroquímica, pasando por las fibras textiles sintéticas, las máquinas-herramienta, la maquinaria textil y la siderurgia.

Conclusiones

En suma, el análisis comparado de las estrategias de industrialización en América Latina y en el Este de Asia, al que los trabajos considerados en esta reseña aportan abundante información, sugiere algunas lecciones para aquellos países del Tercer Mundo que deseen reproducir el éxito de los dos principales «pequeños dragones» asiáticos, Corea del Sur y Taiwán. En particular, ese análisis subraya la importancia de:

— contar con una agricultura dinámica y capaz de contribuir ampliamente al crecimiento industrial, para lo cual parece imprescindible una reforma agraria de amplio alcance;

— usar, durante la fase de sustitución de importaciones, la protección como *incubadora* para hacer crecer sectores exportadores, y no, como ocurrió, por lo general, en América Latina, como *invernadero* al amparo del cual prosperaron industrias ineficientes y escasamente competitivas a nivel internacional y,

— fomentar los efectos de arrastre hacia atrás de las exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra, con objeto de diversificar y completar el tejido industrial, mediante la consolidación de industrias intensivas en capital y tecnología.

Pablo BUSTELO

APERTURA ECONOMICA: ¿BIG BANG O GRADUALISMO?



Trabajos considerados: Cho, Y. y Khatkhate, D. (1989): **Lessons of Financial Liberalization in Asia. A Comparative Study**, *World Bank Discussion Papers*, Núm. 50, Washington. Fry, M. J. (1988): **Money, Interest and Banking**, en *Economic Development*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore-Londres. García Ruíz, J. L. (1990): **Sistemas financieros y desarrollo económico en Argentina y España**, *Documento de Trabajo 9009*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid. IMF, The World Bank, OECD, EBRD (1990): **The Economy of USSR**, The World Bank, Washington. Mc Kinnon, R. I. y Mathieson, D. (1981): **How to Manage a Repressed Economy?**, *Princeton Essays in International Finance*, Núm. 145. Mc Kinnon, R. I. (1988): **Financial Liberalization and Economic Development: A Reassessment of Interest Rate Policies in Asia and Latin America**, International Center for Economic Growth. Sachs, J. (ed.) (1989): **Developing Country Debt and Economic Performance**, NBER-The Chicago University Press, Chicago-Londres.



Introducción

Con la Primera Guerra Mundial terminó un período de la economía internacional, iniciado hacia 1870, que se caracterizó por el liberalismo comercial y una estabilidad monetaria que había ayudado a garantizar la existencia del Patrón Oro clásico. Según los conocidos datos de W. A. Lewis, el comercio mundial creció a tasas del 3-4 por 100 anual, y los flujos de capitales situaron el endeudamiento externo de los nuevos países en volúmenes superiores en cinco veces al comercio de América Latina, Canadá y Rusia, sin que esto ocasionara, aparentemente, graves problemas. Sin embargo, el proceso sólo puede ser bien entendido si lo situamos, históricamente, en la que *Hobsbawm* ha denominado *Éra de los Imperios*. En efecto, el cre-

cimiento de muchos países extraeuropeos estuvo íntimamente ligado a la exportación de alimentos y materias primas que fueron aprovechadas por los países centrales para sentar las bases de sus nuevas industrias. Tras la Gran Guerra, este modelo dejó de funcionar, debido a la superproducción de bienes primarios que deprimió los precios y las presiones de sectores nacionalistas que pugnaron por desarrollar industrias propias en los países periféricos. La reacción proteccionista de los países desarrollados frente a la crisis de 1929 indujo, definitivamente, la quiebra del sistema.

Así, desde la década de 1930, y aún en circunstancias históricas muy diferentes, se produjo una tendencia generalizada, en los países menos desarrollados, de abandono de las estrategias de crecimiento equilibrado y hacia afuera, para dar paso a esforzados intentos de industrialización que se situaron, en sus primeros pasos, en un marco de crecimiento desequilibrado y hacia adentro. Desde América Latina hasta la Unión Soviética, en un primer momento, y en los nuevos países industriales asiáticos (NPIAs) así como en la Europa del Este, y en gran parte del Tercer Mundo más tarde, se suceden procesos históricos en este sentido. Sin embargo, el éxito de esta estrategia sólo podría medirse por la capacidad de obtener productos que, en función de la explotación de ventajas comparativas, naturales o adquiridas, lograran competir en mercados abiertos. Lo cierto es que algunos países cayeron en lo que *F. Fajnzylber* ha llamado una «industrialización frívola», mientras otros han terminado por alcanzar altas cotas de desarrollo, incluso en sectores considerados de tecnología punta. No es el momento de analizar los factores que pueden haber determinado estos diferentes resultados, por lo que nos limitaremos a constatar que, a mediados de la década de 1970, dos tercios de la población mundial vivían en economías cerradas o semicerradas, dando la espalda a un comercio internacional que se había multiplicado por cuatro desde 1950. Fue entonces cuando el prolongado aislamiento de la economía internacional empezó a traducirse, para muchos países, en un elevado grado de ineficiencia y obsolescencia técnica que terminó por hacerse insoportable. Se inició así el doloroso camino del ajuste y la apertura económica.

331

Lecciones de las primeras aperturas

Careciéndose de una teoría económica que hubiese afrontado el problema de la apertura óptima de una economía cerrada o reprimida, los primeros intentos estuvieron inspirados más por la ideología (neoli-

beral) que por un cuidadoso análisis de las condiciones objetivas necesarias para impulsar correctamente un cambio tan trascendental. América Latina se convierte en un campo de experimentación para los economistas de la Escuela de Chicago, y se produce lo que **Cho y Khatkhate** llaman una liberalización tipo *bing bang*. Así, en Chile, desde 1974, se pretende estabilizar y liberalizar al mismo tiempo, mientras que en Argentina y Uruguay la liberalización precedió incluso a la estabilización. En todos los casos, hubo una rápida y amplia liberalización del sector financiero que facilitó la posibilidad de un mayor endeudamiento externo.

Con la frase *good-bye financial repression, hello financial crash*, resumió hace unos años C. Díaz Alejandro la experiencia latinoamericana. En efecto, los resultados obtenidos por estos países no pueden ser más desalentadores. Absolutamente todos los indicadores económicos empeoraron tras la reforma. En Argentina, desde 1981, una grave recesión acompañada de hiperinflación siguió al período 1976-1980. En Chile, el declive se inició en 1982, con menor inflación pero mayor desempleo que en el caso argentino, y de un modo similar evolucionó Uruguay durante la década de 1980. Hay que señalar que se ha querido ligar este planteamiento de la apertura económica con los modelos que R. I. McKinnon y E. S. Shaw desarrollaron en los primeros años de la década de 1970. En este sentido, el libro de **Fry** aclara que los modelos de McKinnon y Shaw para combatir la *repsión financiera* han tenido, en realidad, más eco en los organismos internacionales que en las autoridades económicas de los países afectados. En cualquier caso, la situación tuvo que resultar embarazosa para los padres de la *prioridad financiera*, y **McKinnon y Mathieson** se apresuraron a proponer una estrategia de segundo óptimo para alcanzar la plena liberalización. En su trabajo, se insiste en la necesidad de estabilizar como paso previo a cualquier intento de liberalización. El primer objetivo del gobierno debe ser minimizar la tasa de inflación respecto al coeficiente de reservas —que representa la forma principal de financiar el déficit público—, para un nivel de déficit fiscal dado. Hasta conseguir la estabilización deben mantenerse los controles sobre los flujos de capital extranjero y las reservas obligatorias, que variarán directamente con el tamaño del déficit fiscal. El tipo de cambio deberá ser indiciado con el nivel de precios interno para garantizar la estabilidad del tipo de cambio real, y los topes máximos en los tipos de interés serán reemplazados por subsidios a ciertas líneas de crédito, lo que permitirá un mejor cálculo del déficit fiscal y reducirá la pérdida de eficiencia en los mercados financieros.

En un sentido parecido, **Fry**, tras comparar el fracaso de la liberalización latinoamericana con el éxito

de la realizada en algunos NPIAs, concluye que existen dos requisitos previos para una liberalización financiera exitosa: estabilidad macroeconómica (es decir, estabilidad de precios, disciplina fiscal y credibilidad de la política económica) y un marco regulador firme con una eficaz inspección bancaria. Como señala **Fry**, los recientes escándalos en *Wall Street* muestran que, incluso en uno de los países más regulados del mundo, la supervisión del sector financiero no ha sido lo suficientemente celosa. En su opinión, ésta es una razón para apoyar un esquema de banca especializada frente a uno de banca universal en los países en desarrollo. La vigilancia sería más fácil y efectiva así, teniendo en cuenta los obstáculos para formar un cuerpo de inspectores financieros. Un programa de liberalización de segundo óptimo puede funcionar mejor que un modelo diseñado en el vacío.

El ejemplo de la liberalización financiera seguida en países asiáticos, como Corea del Sur, Malasia, Sri Lanka e Indonesia, está mejor estudiada en el trabajo de **Cho y Khatkhate**. Para los autores un punto de referencia básico es Japón, donde la total liberalización de su sistema financiero fue postergada, una y otra vez, manteniendo el control de los flujos de capital, hasta que no se consiguió una clara estabilidad macroeconómica y un alto grado de madurez y flexibilidad en el sistema financiero. También **McKinnon** cita este ejemplo. Hace falta tiempo para construir un sistema financiero que relaje la naturaleza oligopolística que le caracteriza en muchos países subdesarrollados, y sea capaz de adquirir hábitos y comportamientos que lo conviertan en un instrumento adecuado para el desarrollo de los países. Así, en los NPIAs se ha sido muy prudente al levantar los controles sobre el precio del crédito, procurando que los tipos de interés reales no excedieran de la tasa de retorno marginal del capital, para favorecer la inversión productiva. En cualquier caso, según **Cho y Khatkhate**, no cabe considerar la liberalización financiera en los países en desarrollo como una réplica de la liberalización en los países industriales. Dadas las condiciones estructurales de aquellos países, los problemas de *azar moral* (para los prestamistas con resultados garantizados por el Estado), *selección adversa* (para los prestatarios incentivados a comprometerse en proyectos excesivamente arriesgados por tipos de interés real muy altos) y tendencia a la concentración y la colusión pueden aparecer con mayor facilidad. Un factor que puede provocar la aparición de estas manifestaciones no deseadas es una política monetaria de altos tipos de interés, diseñada para controlar la inflación. El fracaso de la liberalización financiera en Filipinas puede ser un ejemplo de ello. La formulación de objetivos simultáneos y contradictorios encierra gran-

des problemas. De nuevo, el gradualismo aparece como garantía de éxito frente a las extremas recomendaciones neoliberales.

Hoy y mañana

Pero, ¿qué hacer en los países que hoy se encuentran encerrados en un callejón sin aparente salida? ¿Cómo afrontar los problemas de los países latinoamericanos que están sufriendo las consecuencias de erróneas políticas económicas? ¿Cómo ayudar a las economías socialistas a iniciar el camino de su necesaria apertura exterior sin caer en los errores del pasado?

El libro de **Sachs** que se cita puede ser una buena guía para el caso latinoamericano. Se trata de recoger los resultados del trabajo de un grupo amplio de expertos (*Edwards, Krugman, Dornbusch, Fischer, Fishlow*, entre otros), que desarrollaron un proyecto del *National Bureau of Economic Research* (NBER), cuyas conclusiones fueron expuestas en Septiembre de 1987. En torno al problema que nos ocupa, resulta de gran interés el trabajo de *Edwards* que resalta las profundas dificultades de combinar políticas macroeconómicas (p. ej. reducciones en el déficit del sector público) con políticas estructurales (p. ej. reducciones arancelarias). También el propio **Sachs** expresa cómo las ideas básicas de los programas de estabilización del FMI y el Banco Mundial, que ponen el acento en reducir los déficits públicos, alcanzar un tipo de cambio real depreciado y abrir las economías al comercio internacional han fallado, repetidamente, durante más de treinta años. También critica **Sachs** que los programas de ajuste más recientes del FMI reflejan mejor las prioridades de los acreedores privados que las realidades de las economías deudoras. Según **Sachs**, no existe ningún caso histórico de un país que haya conseguido reducir la inflación, liberalizar y reducir el endeudamiento externo, todo al mismo tiempo. Un estudio precedente que cita, y es de gran interés, es el que dirigieron *J. Bhagwati* y *A. Krueger* para el NBER¹. Se identificaron veintidós intentos de liberalización y sólo nueve resultaron relativamente satisfactorios. Una conclusión importante que se dedujo fue que una inflación previamente no controlada puede perjudicar, gravemente, cualquier intento de liberalización. La solución sólo está en mejorar nuestro conocimiento de los verdaderos problemas (económicos y también políticos) de los países afectados, y en evitar aplicar recetas simples y precipitadas. De nuevo, el camino hacia el desarrollo parece pasar por una estabilización económica, seguida de una liberalización comercial (correspondida por los países industriales), y dejando para el final los aspectos relacionados con la liberali-

zación del sector monetario y financiero, mucho más inestable que el sector real.

De este modo, puede resultarnos algo sorprendente el estudio que cuatro organizaciones internacionales (**IMF, World Bank, OECD y EBRD**) emitieron a finales de 1990, para dar respuesta a la petición de información formulada por el Grupo de los Siete (G-7) en la cumbre de Houston, celebrada durante el verano de ese año. En las conclusiones se recoge, de forma clara, que las autoridades soviéticas deberían avanzar rápidamente hacia una economía de mercado, desarrollando *simultáneamente* la estabilización y la reforma estructural. En este sentido, a las políticas de reducción del déficit público y absorción del exceso de dinero, deberían acompañar una *rápida y completa* liberalización en los precios y en el comercio, así como una clara definición de los derechos de propiedad, y una ampliación del mercado libre de moneda extranjera. El informe se muestra más cauto al plantear la reforma del sistema financiero, exigiendo la implantación de un marco regulador satisfactorio antes de liberalizar las actividades de bancos y mercados de valores. Aún así, se muestra partidario de una banca universal —contra la recomendación de **Fry** antes expuesta— y de intensificar la competencia de productos (no de precios) con la entrada de bancos extranjeros en *joint ventures* con la banca nacional.

Finalmente, el estudio aporta una considerable información estadística que trata de homogeneizar los datos procedentes de fuentes soviéticas con la presentación más habitual en Occidente. En este sentido, cabe señalar que no se registran claros indicios de que la economía de la URSS camine hacia su estabilización. Por el contrario, el déficit público en relación con el Producto Interior Bruto (PIB) se ha cuadruplicado desde 1985, los salarios han crecido muy por encima de los precios (oficiales), y la oferta monetaria ha alcanzado crecimientos del 15 por 100 anual en los últimos cuatro años. Al mismo tiempo, la deuda externa se ha duplicado desde la llegada de Gorbachov al poder.

Por lo que se sabe, el informe no fue bien acogido en la Unión Soviética, y el plan alternativo que presentaron el propio **Sachs** y el economista ruso *Yavlinski*, pocos días antes de la cumbre de Londres (julio 1991), contiene una mayor dosis de concreción y gradualismo. Ante un problema nuevo y difícil de resolver, no cabe esperar soluciones inmediatas, pero

¹ BHAGWATI, J. y KRUEGER, A.: *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. NBER, Washington, 1978.

cualquier aportación debe ser bien recibida. En este sentido, sorprende el escaso eco del seminario que sobre la transición española organizó la Universidad Complutense en Moscú. Un proceso de apertura como el de España, que se inició con una estabilización (1959), a la que siguió una gradual apertura del sector real y, por último, una liberalización financiera, y que ha resultado ser relativamente exitoso, debería despertar mayor interés en el marco de los importantes problemas que afronta hoy la economía internacional. En este sentido, el trabajo de **García Ruiz** proporciona una primera comparación de la evolución de las magnitudes macroeconómicas en Argentina y España, a través de su periplo por sendas experiencias de autarquía y apertura económica. Es digno de destacar que las autoridades españolas parecen haber mostrado, en el largo plazo, una mayor preocupación por la estabilidad. La ortodoxia del sector público en España es una constante —aunque su escasa entidad se haya traducido en carencia de mejores infraestructuras— y los niveles de inflación aparecen sistemáticamente alejados de los de Argentina, que siem-

pre tendieron a superar los dos dígitos. España inició una apertura comercial, gradual y progresiva, que le permitió incorporarse durante la década de 1960 a la onda expansiva de la economía internacional. Argentina, por el contrario, mantuvo su aislamiento hasta la década siguiente. La comparación de la evolución de la renta real per capita y de la producción industrial dejan poco margen para dudar de los beneficios conseguidos por España con su nueva política exterior. Sin embargo, el sector financiero no será liberalizado hasta bien entrada la década de 1970, sin que ello parezca un obstáculo para que los depósitos bancarios, en términos reales, se multipliquen por cuatro entre 1960 y 1973, alcanzándose un grado de monetarización ($M3/Renta\ Nacional$) superior al 100 por 100, lo que puede considerarse como síntoma de madurez. Por el contrario, las consecuencias derivadas de la tardía y desordenada apertura económica argentina han sido expuestas anteriormente.

José Luis GARCIA RUIZ

LA ECONOMIA MUNDIAL DESDE UNA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

Trabajos considerados: CLEPI, **El desafío de la incertidumbre**, Caracas, Nueva Sociedad. Informe sobre la Economía Mundial-Perspectiva Latinoamericana 1988-89, 1988. CLEPI, **Grandes maniobras estratégicas**, Santiago, Chile, Ecosurvey. Informe sobre la Economía Mundial-Perspectiva Latinoamericana 1989-90, 1989. CLEPI, **Hacia nuevos horizontes**, Santiago, Chile, CLEPI. Informe sobre la Economía Mundial-Perspectiva Latinoamericana 1990-91, 1991.

Una característica fundamental de los procesos económicos contemporáneos es la gravitación cada vez más significativa de los factores internacionales. Desconectados de su entorno externo, los análisis sobre situaciones nacionales se tornan virtualmente ininteligibles.

Así se entiende desde hace años en los países desarrollados. De ahí la proliferación de observatorios, centros de estudios, públicos y privados, células especializadas, antenas, etc. que mantienen una mirada atenta sobre todo lo que ocurre en la economía mundial, así como en las distintas regiones y países que la componen. No ocurre desgraciadamente lo mismo en el mundo en desarrollo. El conocimiento de los fenómenos en curso en el resto del mundo y las modalidades precisas a través de las cuales éstos influyen el propio desarrollo, es generalmente escaso y fragmentario.

Se trata, sin lugar a dudas, de una situación paradójica. En el Norte se sabe mucho acerca de países que pesan relativamente poco, mientras que en el Sur se vive en una semi-ceguera respecto de la marcha de países que ejercen una influencia decisiva en el conjunto de la economía mundial. Dentro de la cual, América Latina no constituye una excepción. Los años recientes han puesto en evidencia, en forma por demás dramática, la extrema sensibilidad de la región frente a los acontecimientos internacionales. Variaciones —incluso pequeñas— en la producción y el comercio mundial, las tasas de interés o los precios de las materias primas, repercuten de manera importante

en los niveles de ahorro, inversión, empleo y actividad de las economías del continente.

La región ha avanzado mucho en su capacidad de análisis de los procesos domésticos. El aporte de instituciones como CEPAL, ILPES y muchos centros de investigación en la mayoría de los países han sido capitales en este plano. Sin embargo, el desarrollo de una importante capacidad de análisis sobre los procesos internos no se ha visto acompañado de un esfuerzo de la misma envergadura y profundidad en lo que a las evoluciones externas se refiere.

La difusión de los informes sobre economía mundial originados en los organismos internacionales como las Naciones Unidas (DIESA), Fondo Monetario, Banco Mundial, UNCTAD o la OCDE, representa, ciertamente, un aporte de gran valor. Sin embargo, no existe un estudio sistemático de la coyuntura económica mundial desde una perspectiva latinoamericana. En este sentido, los Informes del CLEPI se pueden entender como una contribución a este esfuerzo de largo aliento. Los tres números aparecidos hasta la fecha, han dado cuenta de los fenómenos y tendencias más relevantes de la economía mundial, manifestando de este modo las principales preocupaciones de América Latina ante el escenario mundial, como queda reflejado en sus títulos.

335

El desafío de la incertidumbre

Es así como el primer número, titulado *El desafío de la incertidumbre* tiene como hilo conductor los graves desequilibrios que presentaba, y sigue presentando en la actualidad, la economía mundial y la forma como éstos afectan al mundo en desarrollo y, en particular, a América Latina. Centrados en el examen de la coyuntura y sus perspectivas de corto plazo, se procura poner de manifiesto el contexto estructural en que éstos se producen, así como sus consecuencias sobre las evoluciones de períodos más largos.

El examen de la coyuntura económica mundial mostraba (y continúa haciéndolo) la existencia de desequilibrios en cuatro planos fundamentales: en el comercio entre países desarrollados (déficit norteamericano y excedentes en Japón y Alemania); en los pagos internacionales (transformación de Estados Unidos en deudor neto); en los mercados de trabajo (existencia de altos niveles de desempleo en los propios países desarrollados); y, finalmente, en el endeudamiento externo en los países en desarrollo, muchos de los cuales enfrentaban situaciones de insolvencia estructural.

El análisis de los procesos en curso en las principales economías mostraba que el ajuste necesario para

superar los desequilibrios entre ellas estaba operando en forma excesivamente lenta, haciendo imposible anticipar su reabsorción en un futuro cercano. Aun cuando existía consenso en el sentido que estos desequilibrios no podrían mantenerse indefinidamente y que, en consecuencia, la discusión estribaba en las modalidades más adecuadas para proceder a los ajustes pertinentes, el hecho es que éste tardaba en producirse.

Se discutían también los problemas de la coordinación en el G-3, señalando que no se trataba simplemente de falta de voluntad de los responsables o de discrepancias de orden técnico. Todo indicaba, por el contrario que, por la fuerza de los intereses internos, los gobiernos tenían limitaciones políticas para imponer un conjunto de medidas que, en el corto plazo, pueden presentar costes mayores a los beneficios. A lo anterior se agregaba la falta de espacios y mecanismos institucionales aptos para una coordinación eficiente. De esta forma, se intensificaba la contradicción entre la magnitud de desequilibrios globales que requieren de una acción enérgica y la ausencia de mecanismos institucionales con poder para enfrentarlos. En última instancia, es el problema de la distribución del coste de los ajustes necesarios el que no logra encontrar una forma compartida de resolución.

336

El primer Informe concluía que el mundo en desarrollo había sido el principal afectado. Contrariamente a la tendencia dominante durante la década anterior, el Sur, considerado en su conjunto, experimentó en los ochenta un severo retroceso respecto de las posiciones alcanzadas hacia finales de los setenta. Ello se refleja en la ruptura durante los ochenta del círculo virtuoso entre el crecimiento del Norte y del Sur, que había conseguido operar con relativo éxito. El período reciente aparece, en cambio, caracterizado por el colapso del crecimiento de la mayoría de los países en desarrollo, lo cual ha redundado en una nueva ampliación de la brecha Norte-Sur.

Diversos factores se argumentaban para explicar esta situación. Entre los principales destacan la contracción del financiamiento internacional y la inadecuación del perfil productivo de la mayoría de los países en desarrollo. La reversión de las tendencias imperantes durante los setenta en materia financiera, se explica, a su vez, por el repliegue estratégico del mundo en desarrollo operado por la banca internacional, el cual no fue compensado ni por la ayuda pública al desarrollo, ni por los créditos de origen multilateral ni por las inversiones extranjeras. Las proyecciones a futuro de dichos planos, indicaban el mantenimiento de un cuadro fuertemente restrictivo para los países en desarrollo.

Las dificultades de inserción internacional de los

países en desarrollo están íntimamente vinculadas a su especialización primario-exportadora, lo cual hace que el comportamiento de los precios internacionales de las materias primas se transforme en una variable de la mayor importancia. Se concluye de ese análisis que los precios reales en dólares de los productos básicos habían sufrido una persistente baja entre 1973 y 1986, disminuyendo significativamente la capacidad para importar y de servir la deuda de los países en desarrollo. Diversas razones explican este resultado. Las políticas de estabilización implantadas en los países industriales y las recesiones consiguientes debilitaron la demanda por dichos productos. A su vez, la introducción de sustitutos e innovaciones tecnológicas indujo una erosión adicional de su demanda. Por otro lado, muchos países en desarrollo han puesto en práctica estrategias exportadoras que los han llevado a aumentar considerablemente la oferta de ciertos productos impulsando sus precios a la baja. Es el caso de varios países altamente endeudados que han ampliado fuertemente la oferta de materias primas en los mercados internacionales.

La magnitud de los problemas planteados no había encontrado respuestas eficaces en el ámbito de las grandes negociaciones económicas internacionales. En este ámbito el hecho más significativo era el comienzo de la Ronda Uruguay donde se realizaba una revisión amplia del funcionamiento del GATT, considerando el nuevo ámbito del comercio en servicios y configurando la posibilidad de un cambio significativo en el sistema de comercio internacional y el desafío de hacerlo más proclive al desarrollo.

En el plano financiero, destacaban la conciencia creciente acerca de las dificultades en el cumplimiento de las medidas que venía impulsando el Fondo Monetario y las llamadas realizadas desde el seno mismo de este organismo a un mayor pragmatismo y flexibilidad en la aplicación de las políticas de ajuste.

Sin embargo, los cambios más promisorios estaban ocurriendo en la propia región. Luego de la fuerte crisis por la que atravesó el proceso de integración y cooperación regional, se estaban multiplicando en el último tiempo los signos anunciadores de una nueva fase. Diversas iniciativas constituían una reacción saludable que estimulaba nuevos avances en la integración de la región. El desafío era en realidad enorme: hacer de América Latina una zona de seguridad que, en forma concertada entre los países, disminuya su grado de vulnerabilidad frente a una coyuntura internacional en la cual predominaban la incertidumbre y el lento crecimiento.

América Latina mostraba un cuantioso drenaje de recursos producido por el pago de intereses, el aumento de las remesas y utilidades al exterior y el dete-

rioro de los términos de intercambio. En la medida en que, simultáneamente, se registraba una fuerte contracción del ahorro externo, la brecha entre el ahorro interno y el ahorro nacional había alcanzado proporciones alarmantes, comprometiendo seriamente los niveles de inversión. La transformación de la región en exportadora neta de fondos era insostenible. Aun cuando existía un consenso generalizado en este punto, el problema estribaba en la naturaleza de las soluciones más adecuadas para aliviar el peso de las restricciones financieras.

De no mediar cambios significativos, la precariedad de la posición latinoamericana en el concierto mundial y la mediocridad de los escenarios de desarrollo de la economía mundial que era posible anticipar, configuraban una situación en la que las posibilidades de recuperación sostenida de las economías de la región, aparecían en extremo restringidas. Ello resaltaba la importancia de ajustar las estrategias económicas, asumiendo en forma realista el hecho que, desgraciadamente, la economía mundial no sólo ofrecía oportunidades sino que representaba también amenazas para los países que participan en ella pasivamente.

Grandes maniobras estratégicas

En el segundo Informe CLEPI, titulado *Grandes maniobras estratégicas*, se analizaban cuáles eran los procesos que estaban modificando sustancialmente las relaciones internacionales. La internacionalización destacaba como parte de la reestructuración económica y estratégica que afecta a las diferentes regiones del mundo. En este contexto, se planteaba la regionalización como un paso previo a una mayor «competitividad internacional» como forma de insertarse en el escenario global. América Latina no puede sustraerse a estas decisiones y, como consecuencia, lo que ocurra en otras regiones, tanto como sus propias acciones u omisiones, definirán su lugar futuro en la escena mundial.

La coyuntura económica mundial presentaba una situación en que se experimenta una inesperada revitalización del dinamismo económico global y, sin embargo, persistían fuertes desequilibrios internos y externos entre las grandes economías industrializadas. Esta mayor actividad se presentaba ligada a un incremento de la inversión productiva en los países desarrollados, particularmente en el sector industrial, y a una mayor fluidez del comercio mundial, en especial en rubros manufactureros. El aumento de la actividad productiva no afectaba por igual a todas las regiones. América Latina y África quedaban ajenas a esta re-

peración y sus respectivos productos por habitante volvían a caer.

Las perspectivas acerca del futuro cercano eran inciertas. La economía mundial registraba en 1989 un nuevo año de crecimiento dentro del ciclo expansivo más extenso de la postguerra. Sin embargo, existían marcadas limitaciones a ese ciclo: inestabilidad de los precios claves, altas tasas de interés, desequilibrios estructurales en el comercio, en el sistema financiero y el empleo. En consecuencia, los organismos especializados coincidían en realizar proyecciones «conservadoras».

Por otro lado, la estructura global del sistema mundial se comenzaba a modificar producto de «Grandes maniobras estratégicas» que prometían cambiar el rostro a las relaciones internacionales en un sentido impreciso.

En este cuadro, el desarrollo de los acontecimientos apuntaba a consolidar la formación de grandes bloques regionales, sin predominio o hegemonías claras. La unificación del mercado europeo a partir de 1992; la ratificación del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá; el nuevo plan quinquenal japonés y las reformas en la Unión Soviética y los países de Europa del Este, constituían iniciativas que confirmaban las tendencias descritas.

En el plano de la reestructuración las preguntas no eran sólo económicas, sino también estratégicas. Estados Unidos difícilmente podía mantener su presencia externa encabezando alianzas cuyos miembros eran crecientemente sus acreedores. Japón no podía sustraerse por más tiempo a asumir responsabilidades globales. Europa Occidental debía enfrentar el dilema entre una tendencia económica que le indicaba que su supervivencia estaba ligada a su autonomía y a la expansión hacia el Este y una realidad estratégica que la ata a su aliado atlántico. La Unión Soviética no podía seguir siendo una superpotencia militar y aspirar a controlar sus áreas de influencia mientras no resolviera sus problemas de productividad, atraso tecnológico y nivel de vida de sus habitantes.

Sin embargo, las tendencias a la «regionalización» en la economía mundial no debían ser entendidas como sinónimo de un proteccionismo creciente. Estados Unidos, Europa Occidental y Japón dan cuenta de más de la mitad del comercio exterior del mundo y sus economías son ya demasiado interdependientes entre sí, para pensar que sean posibles estrategias de fragmentación. La integración y la cooperación regional parecen más bien esfuerzos destinados a fortalecer la capacidad de competencia en el mercado mundial, que a posibilitar un cierre parcial de las fronteras.

El mensaje para América Latina consistía en la necesidad de arbitrar las medidas que aseguraran una

mejor posición internacional conforme con las tendencias presentes y futuras del contexto mundial.

De este modo, se planteaba el hecho de que en la economía contemporánea la naturaleza de los bienes exportables resulta decisiva. Mientras ciertos tipos de especialización internacional reciben importantes premios, otros son, en cambio, objeto de fuertes castigos cuya reiteración muestra la existencia de verdaderos círculos viciosos. Este último es el caso de aquellos países exportadores de materias primas de escasa significación estratégica cuyos esfuerzos en el campo de la ampliación de los volúmenes tienden permanentemente a ser anulados por las caídas de los precios que ellos mismos inducen. Un panorama muy diferente es el que domina en países desarrollados como Estados Unidos, Japón y la República Federal de Alemania cuyos perfiles de especialización están compuestos esencialmente por productos de más alta tecnología que se comportan en forma dinámica en los mercados internacionales.

América Latina se ubica en el perfil clásico del exportador de materias primas de escaso dinamismo. Aun cuando existen importantes diferencias entre países, la norma apunta a una presencia excesiva de bienes «estancados» e incluso «regresivos», en los flujos latinoamericanos. El desafío planteado es dinamizar la oferta exportadora.

338

De ahí la importancia de identificar con precisión las fuentes de dinamismo del comercio mundial. De hecho, la posibilidad de éxito de las diferentes modalidades de especialización internacional está en directa relación con la distancia respecto de esos centros dinámicos. Dicho de otro modo, la llegada al desarrollo no parece compatible con cualquier patrón de especialización internacional. Antes bien, para acceder a esa condición o simplemente para mantenerla, es preciso situarse en proximidad de las fuentes a partir de las cuales avanzan las principales corrientes de intercambio comercial.

La persistencia de los países en desarrollo en una especialización en el ámbito de los productos básicos no hará otra cosa que asegurar su progresiva marginación de los principales circuitos comerciales del mundo y de la posibilidad del desarrollo.

El segundo Informe del CLEPI, destacaba que la Ronda Uruguay del GATT constituía el evento de mayor trascendencia en las negociaciones comerciales internacionales. La incorporación a dicho evento de «temas nuevos» como el comercio en servicios, las inversiones en el exterior y la propiedad intelectual había incrementado la importancia mundial de sus conclusiones. No obstante, las tendencias apuntaban a reproducir condiciones desmejoradas para los países en desarrollo, al paso que los países desarrollados ve-

ían atendidos sus intereses. La liberalización del comercio definitivamente no avanzaba con rapidez en aquellos temas de importancia para el Sur.

En otro aspecto, el Informe muestra que organismos creados para proveer recursos a países en problemas (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo) resultan ser receptores netos de recursos financieros desde América Latina. Conjuntamente la condicionalidad de los créditos se estaba reforzando y se aplicaba en forma cruzada, creando de este modo mayores rigideces al ya difícil manejo de las economías regionales. Una importante aportación de los organismos financieros multilaterales aparecía en su participación en fórmulas de reducción de la deuda externa.

En años recientes ha aumentado la sensibilidad de las economías de América Latina a cambios en factores internacionales. En el Informe se desarrolla un ejercicio tendente a cuantificar el efecto de variables financieras y modificaciones de precios claves en la balanza de pagos. Se consideran allí variables financieras como: el flujo neto de capitales externos, fluctuaciones en las tasas de interés internacionales y el comportamiento de los tipos de cambio. Los precios de las principales exportaciones e importaciones son asimismo evaluados en cuanto a su impacto sobre los saldos comerciales en la región. El estudio concluye que la coyuntura externa y sus efectos directos no tienen un reflejo claro sobre el crecimiento global en la región. Esto se debe a que los excedentes que se obtienen de condiciones externas relativamente favorables han sido destinados a incrementar la transferencia de recursos al exterior y no a dinamizar el aparato productivo.

Asimismo, se planteaba que los desafíos regionales son complejos y exceden con mucho las potencialidades inmediatas para movilizar recursos y esfuerzos. Se observa, en consecuencia, la necesidad de adoptar enfoques de mediano y largo plazo para el desarrollo, a fin de complementar las imprescindibles acciones de contingencia.

Hacia nuevos horizontes

El tercer Informe de la serie «Economía Mundial: Perspectiva Latinoamericana», titulado *Hacia nuevos horizontes*, destacaba que la economía mundial ha sufrido profundas transformaciones en los últimos años. Entre los acontecimientos recientes más destacados resaltan el proceso de reunificación de Alemania, las reformas políticas y económicas en Europa Oriental, los avances en el proceso de creación del Mercado Unico Europeo, la firma del acuerdo entre

EEUU y Canadá, los avances en la Ronda Uruguay del GATT y otros pasos firmes en la dirección de conformar un nuevo escenario económico mundial. Cada una de estas transformaciones representan, en conjunto, un movimiento «hacia nuevos horizontes» de la economía mundial. Ellas alterarán significativamente la elaboración y aplicación de políticas en el campo de las relaciones internacionales. De ahí, justamente, proviene la importancia que para los países en desarrollo, y para los países de América Latina en particular, tiene el análisis de estos fenómenos y la búsqueda de respuestas frente a ellos que eviten su marginación del nuevo mapa internacional. Ello requiere de enfoques y estilos renovadores y coherentes con el nuevo contexto en formación.

Tendencias de la economía mundial

El Informe presenta un análisis de las principales tendencias de la economía mundial, concluyendo que se aprecia un desplazamiento en el «centro de gravedad» de los países industrializados desde EEUU, hacia un conjunto donde además del anterior se incluyen a Japón y Europa Occidental, en particular Alemania.

Por otra parte, los grandes desequilibrios en la economía mundial no dan señales claras de corrección y, más aún, surgen otros como el creciente déficit de los presupuestos alemán y estadounidense y el deterioro en la cuenta corriente de un significativo número de países industrializados.

Aunque los pronósticos señalan cierto optimismo respecto a la rápida recuperación del ritmo de actividad productiva y comercial a nivel mundial, permanecen presentes importantes interrogantes. Entre éstos se cuentan los problemas de coordinación de políticas macroeconómicas entre los países industrializados y un nuevo deterioro en los precios de los productos básicos. Todo ello podrá afectar a los países en desarrollo que ya han sentido el impacto de la pérdida de dinamismo de la economía mundial. Dentro de este grupo destaca América Latina cuya dependencia del mercado estadounidense plantea, en el corto plazo, un impacto negativo que no va a ser contrarrestado por la caída en las tasas de interés internacionales.

Como se señala más arriba, la estructura global del sistema mundial está cambiando. Ya en el segundo informe CLEPI, se afirmó que el escenario internacional es testigo de *Grandes maniobras estratégicas* que alterarán las relaciones internacionales en un sentido aún no totalmente definido. Dentro de estos temas, el tercer Informe aborda el proceso de reunificación ale-

mán, las reformas en Europa Oriental y los avances hacia el Mercado Unico Europeo.

Los acontecimientos de índole política y económica más destacados producidos en el último bienio tuvieron por escenario a Europa y surgen como los elementos principales de un nuevo espacio económico europeo en gestación de implicancias globales.

Desde una perspectiva latinoamericana, el movimiento hacia un nuevo espacio económico en Europa reviste una importancia singular, dados sus potenciales efectos para la región. Este proceso, que adquirió una nueva dinámica en los últimos años, presenta, sin duda, nuevos desafíos y oportunidades para América Latina que no puede perder de vista estas transformaciones.

América Latina y los países en desarrollo (PED) se enfrentan a una etapa de transición hacia una nueva estructura del sistema internacional de insospechadas proyecciones y consecuencias. La gestación de un nuevo espacio económico europeo crea, indudablemente, nuevas oportunidades y desafíos no sólo para un determinado grupo de países sino para todo el sistema internacional, cada vez más interdependiente. Las consecuencias económicas, financieras y políticas del surgimiento de este nuevo acto recién comienzan a vislumbrarse, pero su consolidación —junto a los demás procesos de integración y cooperación en marcha— afectarán sustancialmente la formulación y las características de las relaciones internacionales.

Perspectivas de la integración

Uno de los desafíos que plantea el nuevo escenario internacional en transformación, atañe a los procesos de integración actualmente en marcha. En el pasado, el concepto de integración se encontraba vinculado a tres hechos relevantes. En primer lugar, la integración se proyectaba dentro de un contexto internacional protegido; además, la realidad regional era desconocida; y, finalmente, la política económica estaba basada en la premisa teórica del desarrollo «hacia adentro». Así, en este marco, el concepto de integración consistió, básicamente, en reproducir a nivel regional el modelo de crecimiento «hacia adentro» para lograr el desarrollo económico y social de la región. El rol protagónico de la intervención del Estado fue, asimismo, una característica esencial de las estrategias de desarrollo e integración. Un ejemplo de lo anterior lo constituyeron las experiencias de integración en América Latina en los sesenta y los setenta.

El fuerte proceso de internacionalización desencadenado en la década de los setenta, junto con un

gran dinamismo del comercio internacional y de los flujos financieros de inversión directa, han llevado a modificar sustancialmente el contexto internacional relevante para la región. Esto obliga, necesariamente, a replantearse el concepto y la puesta en práctica de la integración económica.

El nuevo marco global considerado está representado por las, cada vez más importantes, tendencias hacia la regionalización a nivel mundial. En este sentido, los nuevos esfuerzos de integración entre los países latinoamericanos y la «Iniciativa para las Américas» del presidente de Estados Unidos, son considerados como el contexto general para la nueva fase del proceso de integración regional. Dicho proceso debe contemplar tres niveles: la integración al mundo, la integración hemisférica y regional y la integración hacia el interior de las sociedades nacionales latinoamericanas.

Dentro de este marco de estudio, se precisa el sustento teórico y la evidencia empírica que da cuenta del fenómeno de la transnacionalización de empresas en la región, con especial énfasis en la inversión intralatinamericana y su rol en la nueva estrategia de integración «hacia afuera».

340

Perspectivas de las materias primas

Dada la importancia de las materias primas en las exportaciones de la mayoría de los países en desarrollo y en particular de América Latina, se muestra un seguimiento de la evolución internacional de aquellos bienes que más inciden en el comportamiento de las economías de la región.

La inestabilidad y la caída en los precios registradas en los últimos años es significativamente mayor a la registrada por los productos manufacturados. Entre los factores que explican parte de dicha inestabilidad ocupan un lugar relevante los cambios que han afectado al sistema internacional en las últimas décadas.

Tales cambios no sólo han desbordado los esquemas de los modelos tradicionales que tratan sobre el comercio internacional sino que, también, han incidido en los flujos de comercio —estableciendo nuevos factores de localización y competitividad a los productos básicos—, y en la conformación de parte de la enorme deuda externa que afrontan los PED. Como consecuencia, ello ha repercutido en el dinamismo del comercio internacional, que registra importantes fluctuaciones que afectan especialmente a los países dependientes de sus exportaciones de productos básicos tradicionales, como son los latinoamericanos.

Desde una perspectiva de largo plazo, uno de los factores determinantes que inciden en los mercados

internacionales de productos básicos es la acelerada introducción de progreso técnico en una gran cantidad de sectores y actividades industriales y de servicios. Esta tendencia, representa la continuidad de los cambios tecnológicos observados en las últimas décadas y su aplicación en diversos campos de la ciencia, industria y servicios.

Todos los aspectos arriba señalados, han llevado a la necesidad de innovar en el diseño de políticas en los PED para enfrentar provechosamente las nuevas tendencias en el mercado mundial de productos básicos de una forma coherente con sus necesidades de desarrollo económico y social.

Foros y organismos internacionales

Conscientes de que los estudios cuantitativos constituyen sólo una dimensión de los procesos económicos, es importante continuar con el seguimiento de las negociaciones que tienen lugar en los grandes foros internacionales. Los tres ámbitos de negociación económica internacional estudiados corresponden al sistema multilateral de comercio en el cual sobresalen las actividades de la Ronda Uruguay en el seno del GATT; a las actividades de los principales organismos responsables de la cooperación y la integración regional; y, al examen de los posibles efectos de la Iniciativa para las Américas del presidente de Estados Unidos. Por otra parte, se ha contemplado también el seguimiento de las relaciones de América Latina con los organismos que conforman el sistema financiero multilateral: el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

La Ronda Uruguay del GATT continuó constituyendo el evento de mayor trascendencia en las negociaciones comerciales internacionales. La definición de acuerdos multilaterales en los «temas nuevos» como el comercio en servicios, la propiedad intelectual y las inversiones en el exterior, incrementa la importancia mundial de sus conclusiones. En la fase final de dichas negociaciones se continúan observando tendencias que apuntan a reproducir condiciones desmejoradas para los países en desarrollo, al paso que los países industrializados ven atendidos sus principales intereses. La liberalización del comercio no avanza con rapidez en aquellos temas de importancia para el Sur y se perfila la definición de normas multilaterales que acogen principalmente los planteamientos de los países industrializados.

En 1990, el presidente de Estados Unidos adoptó una decisión que puede ser de la mayor trascendencia para el futuro de las relaciones entre todos los paí-

ses de América. Esta iniciativa puede tener, asimismo, importantes efectos sobre el proceso de integración latinoamericano y en los intercambios con el resto del mundo. Para los países de la región la propuesta del presidente Bush plantea, entre otros desafíos, la necesidad de articular el proceso de reestructuración económica y de apertura externa de modo de hacer compatibles y coherentes los tres niveles en que deberán desarrollarse en el futuro: mundial, hemisférico y regional.

El proceso democratizador de América Latina sigue enfrentado a graves problemas económicos vinculados al sector externo y al crecimiento. El colapso generalizado de las economías latinoamericanas como producto de la crisis de la deuda externa, ha significado una necesaria reestructuración en relación a las estrategias de desarrollo y el rol asignado al Estado en dicho diseño. Los programas de ajuste estructural han pasado a ser, de este modo, la característica principal de la década de los ochenta en América Latina. En este contexto, se han redoblado las iniciativas tendientes a acelerar los procesos de integración y cooperación regionales. En el último año, nuevos acuerdos de Argentina y Brasil, incorporando a Paraguay y Uruguay para dar forma al Mercado Común del Sur, y la revitalización del Pacto Andino para avanzar hacia el establecimiento de zonas de libre comercio y llegar hasta un mercado común, en un plazo breve. Asimismo, otras iniciativas de países y grupos de países destinadas a promover el libre comercio en la región aparecen como alternativas válidas para mejorar la posición internacional y para encontrar caminos que faciliten la recuperación y el crecimiento económicos.

Por otra parte, se concluye que el Fondo Monetario Internacional continuó comportándose como receptor neto de recursos financieros desde América Latina. En cambio, esta situación se modificó en el caso del Banco Mundial y el BID, los cuales efectuaron aportes financieros positivos. Con ello se detuvo la tendencia de los dos años previos que registraron salidas netas de recursos de la región hacia los organismos financieros multilaterales. La condicionalidad de los créditos se refuerza y es aplicada en forma cruzada creando dificultades al manejo de las economías regionales. Sin embargo, un importante aporte de los organismos financieros multilaterales aparece en su participación en fórmulas de reducción de la deuda externa, que han tenido un impacto importante en América Latina.

Variables económicas internacionales claves

Las características de la vinculación de América Latina con la economía internacional han profundiza-

do la sensibilidad de la región frente a una serie de variables económicas internacionales. Estas pueden dividirse en aquellas de tipo financiero y las comerciales. Entre las primeras destacan la estructura de tasas de interés internacionales, las fluctuaciones en las paridades cambiarias de las principales monedas y la disponibilidad y flujo de recursos externos en la región.

El servicio de la deuda externa continúa siendo una restricción para el crecimiento de la mayoría de los países de la región, ya que las estrategias que han surgido para enfrentar el problema no han dado los resultados esperados. Es así, como para América Latina sigue siendo la tasa de interés de la deuda una variable de gran relevancia. Cada punto de incremento en su valor implica para la región 2.700 millones de dólares adicionales comprometidos.

La transferencia neta de recursos hacia el exterior, producto de los enormes pagos de utilidades e intereses, drenan gran parte de los excedentes comerciales y del ingreso neto de capitales a la región. La experiencia de los últimos años indica, sin embargo, que se está desarrollando una tendencia a aumentar el ingreso de recursos externos a través de la inversión directa y el canje de deuda.

Los tipos de cambio entre las principales divisas del sistema financiero internacional y sus fluctuaciones también tienen un impacto importante en las economías latinoamericanas. Al estar la economía regional vinculada preferentemente al dólar, las fluctuaciones cambiarias inciden a través de la composición por monedas de la deuda externa y del origen de las importaciones.

Dentro del segundo grupo de variables relevantes para la región se incluyen las exportaciones y los términos del intercambio. Las ventas al exterior de América Latina, a pesar del esfuerzo por expandir y diversificar la gama de productos, siguen dependiendo en una proporción importante de muy pocos bienes que, además, son en su mayoría productos básicos.

La evolución del comercio exterior, que se ha transformado en un factor esencial para el crecimiento de la región, depende de la evolución en los precios de muy pocos rubros de exportación, elevando, de este modo, la vulnerabilidad del conjunto de las economías internas.

En un contexto internacional en transformación como lo es el actual, la inestabilidad e incertidumbre que surgen en forma natural, se ven reforzadas por la recesión en algunos países industrializados importantes y los efectos de la guerra en el Medio Oriente. En el corto plazo, la evolución económica de la región dependerá especialmente del desarrollo de los acontecimientos descritos y, en particular, de sus conse-

cuencias tanto sobre las variables financieras mencionadas como sobre los precios y volúmenes de las exportaciones latinoamericanas.

Consideraciones finales

Sin embargo (y aunque la suerte de América Latina siga dependiendo, en parte, de un número limitado de factores de comportamiento muy variable) hay signos que permiten cierto optimismo a la hora de analizar el futuro de la región. Esta situación contrasta con la registrada hace sólo un par de años atrás y marca, por primera vez, la esperanza de ver resultados positivos emanados del enorme esfuerzo de ajuste desplegado durante casi una década en América Latina.

De esta manera, en esta reseña temática hemos podido visualizar cómo, la percepción de la economía

mundial desde América Latina ha ido evolucionando los últimos años. Al *Desafío de la incertidumbre* que dominaba las vinculaciones internacionales de América Latina el año 1988, le sucedió una fuerte preocupación por las *Grandes maniobras estratégicas* que continúan alterando y recomponiendo el escenario internacional. Asimismo, esta preocupación por los movimientos estratégicos ha dado paso a una visión en que se adivina un tránsito *Hacia nuevos horizontes* en donde los países latinoamericanos se movilizan en la búsqueda de inserciones internacionales activas que les permitan retomar la senda del desarrollo. Y de este modo, enfrentar apropiadamente los problemas de reestructuración económica y dar solución a la cuantiosa deuda social acumulada en los diversos países de la región.

Roberto MADRID

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 que publicamos al final: índice de publicaciones periódicas ², índice de autores ³ e índice geográfico ⁴.

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:

«Análisis. Cuadernos de Investigación» (Perú), «Cuadernos Semestrales» (México), «Economía» (Ecuador), «Economía» (Guatemala), «Economía de América Latina» (México), «Mundo Nuevo» (Venezuela), «Opciones» (Chile), «Revista de Econometría» (Brasil), «Temas de Economía Mundial. Avances de Investigación» (Cuba).

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

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

348

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

349

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**

nómicos de ICE. (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 9-30.

0007

Fundenberg, D. y Levine, D.K. Reputación y compromiso en las relaciones a largo plazo. *Cuadernos Económicos de ICE.* (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 97-120.

010 **ECONOMIA GENERAL**

0008

Leão Fernandes, G. Abordagem das greves pela teoria da negociação. *Estudos de Economia.* (Portugal). Vol. 10, núm. 3, abr.-jun. 1990, Págs. 269-292.

011 ECONOMIA GENERAL

0001

Bilbao, A. La lógica del Estado del bienestar y la lógica de su crítica: Keynes y Mises. *Papers. Revista de Sociología.* (España). Núm. 34, 1990, Págs. 13-30.

0002

Cabrillo, F. Una nueva frontera: el análisis económico del Derecho. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 9-22.

0009

Martínez Giralt, X. Economía de la diferenciación de producto: una guía selectiva de la literatura. *Cuadernos Económicos de ICE.* (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 31-48.

0010

Salas, V. Evaluación relativa de gerentes y competencia industrial. *Cuadernos Económicos de ICE.* (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 145-164.

012 ESTADO DE LA ECONOMIA

0003

Aguado, S. El legado económico del presidente Reagan. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 127-140.

0004

Hammond, P.J. Algunos supuestos de la teología de la teoría económica neoclásica contemporánea. *Estudios Económicos.* (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-jun. 1990, Págs. 3-82.

0005

Popescu, O. La salud en las distintas corrientes del pensamiento económico. *Desarrollo Indoamericano.* (Colombia). Vol. 25, núm. 89-90, marzo 1990, Págs. 15-22.

0011

Usategui, J.M. Alquiler versus venta en un monopolio de bienes duraderos. *Cuadernos Económicos de ICE.* (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 71-96.

351

023 **TEORIA MACROECONOMICA**

0012

Amadeo, E. y Parcias, C. Crescimento e distribuição: Um modelo estilizado da Riqueza das Nações. *Revista de Economia Política.* (Brasil). Vol. 10, núm. 38, abr.-jun. 1990, Págs. 5-16.

0013

Arida, P. y Taylor, L. Macroeconomía del desarrollo. *Investigación Económica.* (México). Vol. 49, núm. 191, ene.-mar. 1990, Págs. 67-156.

020 **TEORIA ECONOMICA GENERAL**

0014

Ayerbe, F.J. El ahorro de las empresas y los multiplicadores del gasto autónomo en un modelo sencillo renta-gasto. *Cuadernos de Economía.* (España). Vol. 17, núm. 50, sep.-dic. 1989, Págs. 397-410.

022 **TEORIA MICROECONOMICA**

0006

Corchón, L.C. Algunos teoremas de la organización industrial clásica. *Cuadernos Eco-*

0015
Caetano de Carvalho, A. A informação em macroeconomia. *Planeamento*. (Portugal). Vol. 10, núm. 3, dezembro 1988, Págs. 5-14.

0016
Caminal, R. Consecuencias macroeconómicas de la competencia imperfecta: Un ejemplo. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 165-180.

0017
Concha, A. y Elorza, J.C. Impacto macroeconómico del programa de modernización de la economía colombiana. Aplicación de un modelo de equilibrio general computable. *Revista de Planeación y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990, Págs. 191-224.

0018
Dávila, E.R. y Torre, R. de la Valores, precios, plusvalía y ganancia en el agregado. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 581-610.

352 030 **HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO;
METODOLOGIA ECONOMICA**

031 HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO

0019
Assael, H. Referencias representativas de la obra de Aníbal Pinto. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 329-332.

0020
Benetti, C. Economía monetaria-economía de trueque: La cuestión de la unidad de cuenta común. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 31, ene.-abr. 1990, Págs. 65-94.

0021
Calcagno, A.E. Genio y figura de Aníbal Pinto. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 313-320.

0022
Cardoso, J.L. Reler Alfred Marshall no centenário dos "Principles of Economics". *Es-*

tudos de Economia. (Portugal). Vol. 10, núm. 3, abr.-jun. 1990, Págs. 241-268.

0023
Cataño, J.F. Economistas franceses del siglo XVIII: algunos aspectos analíticos. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 30, sept.-dic. 1989, Págs. 31-52.

0024
Faletto, E. Aníbal Pinto. La significación de lo político. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 321-328.

0025
Gutiérrez Haces, M.T. De viejos y nuevos paradigmas: la teoría latinoamericana del desarrollo y la economía internacional. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 20, núm. 79, oct.-dic. 1989, Págs. 51-70.

0026
Hammond, P.J. Algunos supuestos de la teología de la teoría económica neoclásica contemporánea. *Estudios Económicos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-jun. 1990, Págs. 3-82.

0027
Hirschman, A.O. Com es va difondre Keynes des d'Amèrica. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 9-14.

0028
Nadal Egea, A. Precios naturales, precios de mercado y teoría neoricardiana. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 191, ene.-mar. 1990, Págs. 11-32.

0029
Sá, W.R. da Política e utopias: em nome da boa sociedade. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 2, 1990, Págs. 211-256.

0030
Serra, J. Discurso pronunciado en la Universidade Estadual de Campinas, con ocasião de conferir-se a Aníbal Pinto el título de Doctor Honoris Causa. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 305-312.

0031
Vélez, L.G. Liberalismo económico y liberalismo político en el pensamiento económico francés del siglo XVIII. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 30, sept.-dic. 1989, Págs. 9-30.

036 METODOLOGIA ECONOMICA

0032
Domínguez, J.M. Provisión y producción de servicios colectivos: principales aspectos teóricos y metodológicos. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 79-104.

0033
Rubio, J.J. La lógica de la investigación científica en ciencias sociales, en economía y hacienda pública. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 13-42.

040 HISTORIA ECONOMICA

041 ASPECTOS GENERALES

0034
Prato, N. Testimonio oral y reconstrucción histórica. *Cuadernos del CENDES*. (Venezuela). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1989, Págs. 101-112.

044 HISTORIA ECONOMICA EUROPEA

0035
Aguilera, C.R. "Per la concòrdia": La política de Cambó durante la dictadura de Primo de Rivera y la transición (1923-1931). *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 63-86.

0036
Alvaro Dueñas, M. Los militares en la represión política de la posguerra: La jurisdicción especial de responsabilidades políticas hasta la reforma de 1942. *Revista de Estudios Políticos*. (España). Nueva Epoca, Núm. 69, jul.-sep. 1990, Págs. 141-162.

0037
Anes, G. La reforma de la Hacienda durante el reinado de Carlos III. *Hacienda Pública*

Española. Monografías. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 7-12.

0038
Camps, E. La teoría del capital humano: una contrastación empírica. La España industrial en el siglo XIX. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 2, prim.-ver. 1990, Págs. 305-334.

0039
Cano, J.M. La introducción de la ciencia moderna en Andalucía a lo largo del siglo XIX: el caso de Sevilla. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 45-70.

0040
Carnero, T. Modernització, desenvolupament polític i canvi social: Espanya (1874-1931). *Recerques*. (España). Núm. 23, 1990, Págs. 73-90.

0041
Congost, R. y Sales, N. Bibliografía de Pierre Vilar. *Recerques*. (España). Núm. 23, 1990, Págs. 203-219.

0042
Cruz, J. Propiedad urbana y sociedad en Madrid, 1749-1774. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 2, prim.-ver. 1990, Págs. 239-270.

0043
Delgado, J.M. De la filatura manual a la mecànica. Un capítol del desenvolupament de la indústria cotonera a Catalunya (1749-1814). *Recerques*. (España). Núm. 23, 1990, Págs. 161-180.

0044
Díez, F. El nivel de vida de la población trabajadora en la ciudad preindustrial: condiciones para una difícil subsistencia, Valencia, siglo XVIII. *Estudios de Historia Social*. (España). Núm. 50-51, jul.-dic. 1989, Págs. 53-70.

0045
Domínguez Ortiz, A. Sociedad y Hacienda durante el reinado de Carlos III. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 59-66.

0046
Fernández Vargas, V. El ejército español entre 1939 y 1975. *Revista Internacional de*

Sociología. (España). Vol. 47, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 403-426.

0047

Franch, R. La comercialización de la seda valenciana a finales del Antiguo Régimen: el "contraste" de la ciudad de Valencia. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 2, prim.-ver. 1990, Págs. 271-304.

0048

Gámez Navarro, J. El paisaje agrario y la propiedad de la tierra en Guadix durante el antiguo régimen (s. XVIII). *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 117-148.

0049

García Santos, N. y Martín Aceña, P. El comportamiento del gasto público en España durante la Segunda República, 1931-1935. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 2, prim.-ver. 1990, Págs. 397-415.

0050

García-Cuenca, T. Algunas consideraciones sobre la tributación en el reinado de Carlos III. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 27-34.

354

0051

González González, M.J. Campomanes y Jovellanos ante los problemas de modernización del Antiguo Régimen. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 13-26.

0052

Herrero, J.L. El papel del Estado en la introducción de la Organización Científica del Trabajo. El estado de la cuestión. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 141-166.

0053

Hobsbawn, E.J. La forja de una "revolución burguesa". *Estudios de Historia Social*. (España). Núm. 50-51, jul.-dic. 1989, Págs. 7-20.

0054

Llopis, E., Melón, M.A., Rodríguez Cancho, M., Rodríguez Grajera, A. y Zarandieja, F. El movimiento de la población extremeña durante el Antiguo Régimen. *Revista de His-*

toria Económica. (España). Vol. 8, núm. 2, prim.-ver. 1990, Págs. 419-464.

0055

Lluch, E. El cameralismo ante la Hacienda de Carlos III: influencia y contraste. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 73-86.

0056

Martín Aceña, P. Antecedentes históricos del análisis de coyuntura en España. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 82-86.

0057

Mateos, D. La Unica Contribución y el Catastro durante la época carolina. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 47-58.

0058

Pellejero, C. Una fuente para la cuantificación de la producción agrícola: el catastro de 1886-1889. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 15-30.

0059

Rowland, R. Sistemas matrimoniais na península ibérica: uma perspectiva regional. *Estudos Económicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 497-554.

0060

Santos, J.M. dos Sobre a guerra e as guerras na expansão portuguesa (século XVI). *Revista de História Económica e Social*. (Portugal). Núm. 26, mai.-ago. 1989, Págs. 71-84.

0061

Sudrià, C. Los beneficios de España durante la gran guerra. Una aproximación a la balanza de pagos española, 1914-1920. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 2, prim.-ver. 1990, Págs. 363-396.

0062

Sudrià, C. El consum de petroli en la industrialització catalana (1860-1936). *Recerques*. (España). Núm. 23, 1990, Págs. 181-202.

0063

Tello i Aragay, E. Vendre per pagar. La comercialització forçada a l'Urgell i a la Segarra

al final del siglo XVIII. *Recerques*. (España). Núm. 23, 1990, Págs. 141-160.

0064

Torras i Ribé, J.M. Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del segle XVIII. *Recerques*. (España). Núm. 23, 1990, Págs. 115-140.

0065

Zafra, J. Una aproximación al estudio de la presión fiscal en el reinado de Carlos III. *Hacienda Pública Española. Monografías*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 35-43.

17 HISTORIA ECONOMICA DE AMERICA LATINA

0066

Bergquist, C. Nuevos enfoques para la historia del movimiento obrero en América Latina. *Revista Relaciones de Trabajo*. (Venezuela). Recopilación 1981-85/1990, Págs. 27-36.

0067

Bieber, L.E. Lucha Antiimperialista y unidad latinoamericana, la experiencia revolucionaria Castro-Guevarista. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 337-355.

0068

Costa, I. del N. da y Nozoe, N.H. Elementos da estrutura de posse de escravos em Lorena no alvorecer do Século XIX. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 2, mai.-ago. 1989, Págs. 319-346.

0069

Coutinho, M.C. y Szmrecsányi, T. As finanças públicas no "Estado Novo", 1937-45. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 38, abr.-jun. 1990, Págs. 67-81.

0070

Cubillos, G., Poveda, F.M. y Villaveces, J.L. Notas para una historia social de la química en Colombia. *Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 13, núm. 1-4, ene.-dic. 1989, Págs. 145-232.

0071

Gago, A.D. Integración o desintegración: la región de Cuyo desde mediados del Siglo XIX y principios del XX. *Revista Interamericana*

de Planificación. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 228-239.

0072

García Heras, R. Las compañías ferroviarias británicas y el control de cambios en la Argentina durante la Gran Depresión. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 116, ene.-mar. 1990, Págs. 477-506.

0073

Gootenberg, P. Niveles de precios en Lima del siglo diecinueve: algunos datos e interpretaciones. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 137-208.

0074

Guajardo, G. La capacitación técnico manual de los trabajadores ferroviarios chilenos (1852-1914). *Proposiciones*. (Chile). Núm. 19, julio 1990, Págs. 173-199.

0075

Haber, S.H. La economía mexicana, 1830-1940: obstáculos a la industrialización. *Revista de Historia Económica*. (España). Vol. 8, núm. 2, prim.-ver. 1990, Págs. 335-362.

0076

Hernández Laos, E. y Velasco Arregui, E. Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas, 1960-1985. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 658-666.

0077

Illanes, M.A. Azote, salario y ley. Disciplinaamiento de la mano de obra en la minería de Atacama (1817-1850). *Proposiciones*. (Chile). Núm. 19, julio 1990, Págs. 90-122.

0078

Klein, H.S. A oferta de muares no Brasil Central: o mercado de Sorocaba, 1825-1880. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 2, mai.-ago. 1989, Págs. 347-372.

0079

Kovadloff, S. A propósito de la herencia colonial y su influjo en América Latina: España en Sarmiento. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 155, abril 1990, Págs. 24-38.

0080
Luna, P. F. 1914. Sociedad y parlamento: reflexiones en torno a una crisis. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 179-198.

0081
Malamud, C.D. Acerca del concepto de "Estado Colonial" en la América Hispana. *Revista de Occidente*. (España). Núm. 116, enero 1991, Págs. 114-127.

0082
Martínez Alier, J. La interpretación ecologista de la historia socio-económica: ejemplos de la región andina. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 26, ene.-abr. 1990, Págs. 29-48.

0083
Rospigliosi, F. La paradoja del Velasquismo: la oposición del movimiento sindical a la dictadura militar. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 149-164.

0084
Schneier, G. América Latina: una historia urbana. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 125, septiembre 1990, Págs. 355-372.

0085
Zuleta, E. Conferencias de historia económica colombiana. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 31, ene.-abr. 1990, Págs. 95-193.

050 SISTEMAS ECONOMICOS

052 SISTEMAS ECONOMICOS SOCIALISTAS

0086
Adolph, J.B. Disidentes y Perestroika, una segunda mirada. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 50, junio 1990, Págs. 53-62.

0087
Alòs i Martí, L. El sistema de direcció de l'economia socialista. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 50, sep.-dic. 1989, Págs. 319-356.

0088
Botos, B. La reorientación del comercio exterior húngaro. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 2, 1991, Págs. 37-42.

0089
Csaba, L. Auge y caída del COMECON. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 2, 1991, Págs. 63-72.

0090
Kadar, B. Deuda y política económica en Hungría. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 2, 1991, Págs. 43-48.

0091
Kryczka, P. El dilema de las reformas polacas. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 2, 1991, Págs. 21-28.

0092
Nove, A. Los problemas económicos de la Perestroika. *Debats*. (España). Núm. 31, marzo 1990, Págs. 68-77.

0093
Palazuelos, E. El desarrollo económico desigual de las Repúblicas Soviéticas. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 76-85.

0094
Ríos, X. ¿Adónde va Polonia?. *Cuadernos del Este*. (España). Núm. 2, 1991, Págs. 13-20.

0095
Sáenz de Buruaga, G. La crisis de la Europa del Este como desintegración económica y social. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 65-75.

0096
Sáenz de Buruaga, G. La crisis de la Europa del Este como desintegración económica y social. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 65-75.

0097
Stark, D. y Nee, V. Para uma análise institucional do socialismo de estado. *Dados: Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 2, 1990, Págs. 181-210.

0098
Zimbalist, A. El sistema estadístico y el sistema de precios de Cuba. *El Trimestre Eco-*

nómico. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 665-680.

REORGANIZACION DE LOS SISTEMAS ECONOMICOS CLASICOS

0099

Bleaney, M. ¿Mejorará la economía con las reformas de Gorbachov?. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 11, noviembre 1990, Págs. 1083-1090.

0100

Nove, A. Los problemas económicos de la Perestroika. *Debats*. (España). Núm. 31, marzo 1990, Págs. 68-77.

0101

Petras, J. Europa del Este: restauración y crisis. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 95, jul.-ago. 1990, Págs. 26-56.

0102

Rojo, L. A. La URSS, sin plan y sin mercados. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*. (España). Núm. 67, 1990, Págs. 391-402.

0103

Sánchez Asiaín, J.A. Los efectos de la perestroika en el sistema bancario de la Unión Soviética. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*. (España). Núm. 67, 1990, Págs. 402-421.

0104

Stark, D. y Nee, V. Para uma análise institucional do socialismo de estado. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 2, 1990, Págs. 181-210.

0105

Winiiecki, J. Resistencia al cambio, grandes empresas y restricción presupuestaria débil. Una perspectiva desde los derechos de propiedad. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 285-310.

0106

Ysasi-Ysasmendi, J.J. de La transición de una economía de Estado a una economía de mercado. *Boletín del Círculo de Empresa-*

rios. (España). Núm. 51, Tercer Trimestre 1990, Págs. 81-94.

060 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO SOCIAL, POLITICO, CULTURAL E INTERNACIONAL

061 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO SOCIAL

0107

Acinas, J.C. Sobre los límites de la desobediencia civil. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 99-114.

0108

Altimir, O. Desarrollo, crisis y equidad. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 7-28.

0109

Barros, F. S. Família e modernização. *Desenvolvimento*. (Portugal). Núm. 5-6, dezembro 1990, Págs. 119-178.

0110

Bergström, V. Desarrollo y cambio social en Suecia. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 159-167.

0111

Ellacuría, I. Monseñor Romero, un enviado de Dios para salvar a su pueblo. *Estudios Centroamericanos-ECA*. (El Salvador). Núm. 497, marzo 1990, Págs. 141-146.

0112

Fals Borda, O. El Nuevo Despertar de los Movimientos Sociales. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 213-225.

0113

Fathers, M. y Higgins, A. Tiananmen. El asalto a Pekín. *Debats*. (España). Núm. 32, junio 1990, Págs. 6-61.

0114

Gordillo de Anda, G. La inserción de la comunidad rural en la sociedad global. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 803-815.

0115

Hirata, H. Outro lado do modelo japonês. (Entrevista). *Novos Estudos. CEBRAP*. (Brasil). Núm. 29, março 1991, Págs. 148-155.

- 0116
Ibarra, D. Ajuste y progreso social en México. *Investigación Económica*. (México). Vol. 48, núm. 190, oct.-dic. 1989, Págs. 87-106.
- 0117
Krawczyk, M. La creciente presencia de la mujer en el desarrollo. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 73-86.
- 0118
Künzli, A. En defensa del pensamiento radical contra el fundamentalismo. *Debats*. (España). Núm. 32, junio 1990, Págs. 74-78.
- 0119
Matos, J. Los pueblos indios de América. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 181-200.
- 0120
Mella, J.M. Análisis de la depresión socio-económica de los municipios y de las comarcas de España. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 111-128.
- 0121
Meyer, T. El fundamentalismo en la República Federal de Alemania. *Debats*. (España). Núm. 32, junio 1990, Págs. 79-88.
- 0122
Restrepo, D. Nueva fase de acumulación del capital. Reestructuración del estado y relocalización de los procesos productivos y de los conflictos sociales. *Revista Paraguaya de Sociología*. (Paraguay). Vol. 27, núm. 77, ene.-abr. 1990, Págs. 37-52.
- 0123
Rojas Aravena, F. Violencia política y orden internacional: el terrorismo en Centroamérica. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 166-186.
- 0124
Román, M. El movimiento de mujeres y la politización de la vida cotidiana: algunas reflexiones en torno al problema del poder. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 27, núm. 3-4, sep.-dic. 1988, Págs. 67-80.
- 0125
Ruín, O. Características y fases del "modelo sueco". *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 19-28.
- 0126
Scurrah, M.J. Organizaciones de apoyo a los grupos de base en el Perú, una radiografía. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 50, junio 1990, Págs. 37-52.
- 0127
Schneider, C. La movilización de las bases. Poblaciones marginales y resistencia en Chile autoritario. *Proposiciones*. (Chile). Núm. 19, julio 1990, Págs. 223-243.
- 0128
Solé, C. Las clases medias: criterios de definición. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 49, ene.-mar. 1990, Págs. 2-26.
- 0129
Springer de Freitas, R. O antifundacionismo e a ocasião da estrutura social. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 1, 1990, Págs. 31-54.
- 0130
Stone, C. Crimen y violencia en Jamaica. Implicaciones sociopolíticas. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 107, may.-jun. 1990, Págs. 27-37.
- 0131
Varas, A. Terrorismo y anti-terrorismo en las relaciones sociales e internacionales contemporáneas. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 154-165.
- 0132
Wolfe, M. Las estructuras sociales y la democracia en los años noventa. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 55-72.
- 062 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO POLITICO
- 0133
Afanasiev, Y. Realidades que se alejan. *Afers Internacionals*. (España). Núm. 19, 1990, Págs. 5-16.
- 0134
Aguiar, J. As funções dos partidos nas sociedades modernas. *Análise Social*. (Portugal). Terceira Série, Vol. 25, núm. 107, 1990, Págs. 287-332.

0135
Aguiar, J. Sociedade fragmentada e clivagens políticas. *Análise Social*. (Portugal). Terceira Série, Vol. 25, núm. 108-109, 1990, Págs. 545-590.

0136
Alcalde, J. Desarrollo y paz: génesis y crítica de la idea. Apuntes. *Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 73-88.

0137
Alesina, A. La política y los ciclos económicos en las democracias industrializadas. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 4, 1990, Págs. 3-66.

0138
Amor, E. Un modelo político económico de interacción a largo plazo: el caso de las infraestructuras. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 4, 1990, Págs. 83-112.

0139
Bardají, R.L. El nuevo (des)orden europeo. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 71-86.

0140
Ben-Ami, S. Las nuevas democracias mediterráneas y la perspectiva latinoamericana. *Cuenta y Razón*. (España). Núm. 42-43, ene.-feb. 1989, Págs. 25-36.

0141
Bermúdez, L. Panamá: de la guerra de baja intensidad a la invasión. *Tareas*. (Panamá). Núm. 74, ene.-abr. 1990, Págs. 71-82.

0142
Booth, J. Elecciones y democracia en Nicaragua: una evaluación de las elecciones de febrero de 1990. *Polémica*. (Costa Rica). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1990, Págs. 29-43.

0143
Brennan, G. y Casas, J. La constitución española a la luz de la economía política de las constituciones. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 53-68.

0144
Bresser Pereira, L.C. O governo Collor e a modernidade em tempos incertos. *Novos Estudos*. *CEBRAP*. (Brasil). Núm. 29, março 1991, Págs. 3-9.

0145
CLACSO-UNESCO, Calderón, F. y Santos, M.R. dos Hacia un nuevo orden estatal en América Latina. Veinte tesis socio-políticas y un corolario de cierre. *Estudios Sociales Centroamericanos*. (Costa Rica). Núm. 53, may.-ago. 1990, Págs. 125-150.

0146
Cardoso, F.H. Desafíos da social-democracia na América Latina. *Novos Estudos*. *CEBRAP*. (Brasil). Núm. 28, outubro 1990, Págs. 29-49.

0147
Cardeira, C. Estratégias sindicais na concertação social e participação sindical na política económica. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 105-116.

0148
Córdova, R. El Salvador: análisis de las elecciones presidenciales y perspectivas políticas. *Polémica*. (Costa Rica). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1990, Págs. 2-18.

0149
Cortina, A. Más allá del colectivismo y el individualismo: autonomía y solidaridad. *Sistema*. *Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 96, mayo 1990, Págs. 3-18.

0150
Chaudhuri, B. La teoría de los grupos de interés: Una revisión analítica. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 19-36.

0151
Davies, R.W. El socialismo de Gorbachov en perspectiva histórica. *Cuadernos Políticos*. (México). Núm. 59-60, ene.-ago. 1990, Págs. 11-27.

0152
Fathers, M. y Higgins, A. Tiananmen. El asalto a Pekín. *Debats*. (España). Núm. 32, junio 1990, Págs. 6-61.

- 0153
Fernández, R.B. Institucionalidad económica y estabilidad política. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 169-176.
- 0154
Ffrench-Davis, R. y Muñoz, O. Desarrollo económico, inestabilidad y desequilibrios políticos en Chile: 1950-1989. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 28, junio 1990, Págs. 121-156.
- 0155
Frambes-Buxeda, A. Aspectos Sociales y Políticos en la Integración del Grupo Andino. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 243-302.
- 0156
Gautier, C. Surgimiento, transfondo, requisitos internacionales y ¿desvanecimiento? de un plebiscito: el caso de Puerto Rico. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 27, núm. 3-4, sep.-dic. 1988, Págs. 1-28.
- 0157
Goldblat, J. Veinte años de tratado de no proliferación nuclear: implementación y perspectivas. *Afers Internacionals*. (España). Núm. 19, 1990, Págs. 95-134.
- 0158
González López, D. Nacionalismo, descolonización y panafricanismo en África. *Cuadernos del CENDES*. (Venezuela). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1989, Págs. 121-133.
- 0159
Gorostiaga, X. Nicaragua: la dialéctica de la transición. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 107, may.-jun. 1990, Págs. 6-10.
- 0160
Jaguaribe, H. A social democracia e as condições da América Latina e do Brasil. *Pensamiento Iberoamericano*. *Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 201-214.
- 0161
Jáuregui, G. Medios de información y poder. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 48, oct.-dic. 1989, Págs. 91-116.
- 0162
Juliá, S. Sindicatos y poder político en España. *Sistema*. *Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 41-62.
- 0163
Kovadloff, S. A propósito de la herencia colonial y su influjo en América Latina: España en Sarmiento. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 155, abril 1990, Págs. 24-38.
- 0164
Lafay, J.-D. Las interacciones entre economía y política en Francia. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 4, 1990, Págs. 113-132.
- 0165
Lewis-Beck, M. y Mitchell, G. Modelos transnacionales de voto económico: estudio de un conjunto de países europeos. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 4, 1990, Págs. 65-82.
- 0166
Loeza, S. Derecha y democracia en el cambio político mexicano: 1982-1988. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 4, abr.-jun. 1990, Págs. 631-658.
- 0167
Losada, C. La coyuntura política después de la ofensiva. *Estudios Centroamericanos-ECA*. (El Salvador). Núm. 495-496, ene.-feb. 1990, Págs. 41-58.
- 0168
Mainwaring, S. Políticos, partidos e sistemas eleitorais. *Novos Estudos*. *CEBRAP*. (Brasil). Núm. 29, março 1991, Págs. 34-58.
- 0169
Martínez, M. Movimientos populares y democracia emergente en Panamá, 1970-1984. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 40-41, jun.-sep. 1988, Págs. 11-24.
- 0170
Míguez, S. La transición a la democracia en México. Una aproximación. *Revista de Estudios Políticos*. (España). Nueva Epoca, Núm. 69, jul.-sep. 1990, Págs. 83-140.

0171
Ortiz, A. y Huamán, M. Proceso de regionalización: a propósito de la región Grau. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 23, marzo 1991, Págs. 31-70.

0172
Peces-Barba, G. El socialismo y el derecho al trabajo. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 3-10.

0173
Prieto, L. Los derechos fundamentales tras diez años de vida constitucional. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 96, mayo 1990, Págs. 19-34.

0174
Restrepo, D. Nueva fase de acumulación del capital. Reestructuración del estado y relocalización de los procesos productivos y de los conflictos sociales. *Revista Paraguaya de Sociología*. (Paraguay). Vol. 27, núm. 77, ene.-abr. 1990, Págs. 37-52.

0175
Rovira, J. Costa Rica: Elecciones, partidos políticos y régimen democrático. *Polémica*. (Costa Rica). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1990, Págs. 44-61.

0176
Ruin, O. Características y fases del "modelo sueco". *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 19-28.

0177
Santiago, M. Las elecciones del 26 de noviembre de 1989 y la quiebra del sistema bipartidista uruguayo. *Revista de Estudios Políticos*. (España). Nueva Epoca, Núm. 69, jul.-sep. 1990, Págs. 253-274.

0178
Sevilla, J. La izquierda y el crecimiento económico. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 29-40.

0179
Weffort, F. Notas sobre a crise do Estado-Nação. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 167-180.

0180
Wolfe, M. Las estructuras sociales y la democracia en los años noventa. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 55-72.

0181
Zorina, I. La URSS, el Tercer Mundo y los conflictos regionales. Nuevos enfoques de la política exterior soviética hacia el Tercer Mundo. *Afers Internacionals*. (España). Núm. 19, 1990, Págs. 41-46.

063 ESTUDIOS SOBRE EL AMBITO CULTURAL

0182
Aguilar, E. Los primeros estudios sobre la cultura popular en Andalucía. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 21-44.

0183
Brunner, J.J. Los intelectuales y los problemas de la cultura del desarrollo. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 311-320.

0184
Gonçalves, A.J. A interdependência cultural. *Desenvolvimento*. (Portugal). Núm. 5-6, dezembro 1990, Págs. 101-118.

0185
Herrera Alamos, C. Reflexiones generales sobre desarrollo, cultura e integración en América Latina. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 155, abril 1990, Págs. 3-18.

0186
Quijano, A. Estética de la utopía. *David y Goliath*. (Argentina). Núm. 57, octubre 1990, Págs. 34-37.

0187
Shagurin, J.B. Comunidade Europeia dos povos e diálogo cultural. Um necessário enquadramento da "coesão". *Economia. Questões Econômicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 79, jul.-ago. 1989, Págs. 26-35.

0188

Bagley, B.M. y Tokatlian, J.G. Droga y dogma: La diplomacia de la droga de Estados Unidos y América Latina en la década de los ochenta. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 235-256.

0189

Bernal Meza, R. Papel de las regiones en la formulación de la política exterior y potencial de articulación con regiones de países limítrofes. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 156, mayo 1990, Págs. 28-39.

0190

Bustamante, F. La política de Estados Unidos contra el narcotráfico y su impacto en América Latina. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 240-271.

0191

362

Gleijeses, P. Reflexiones sobre la victoria de los Estados Unidos en Centroamérica. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 257-271.

0192

Heller, C. Tendencias generales de la política exterior del gobierno de Miguel de la Madrid. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 3, ene.-mar. 1990, Págs. 380-397.

0193

Insulza, J.M. Europa y América Latina ante la reestructuración global. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 106, mar.-abr. 1990, Págs. 98-104.

0194

Insulza, J.M. Estados Unidos y América Latina en los noventa. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 217-234.

0195

Löwenthal, R. Ilustración y fundamentalismo como factores de la política mundial. *Debats*. (España). Núm. 32, junio 1990, Págs. 70-73.

0196

Macouzet-N., R. La diplomacia multilateral de México en el gobierno de Miguel de la Madrid: Contadora, Grupo de los Ocho y Grupo de los Seis. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 3, ene.-mar. 1990, Págs. 448-467.

0197

Perry R., G. La iniciativa Bush y la respuesta de América Latina. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 3, octubre 1990, Págs. 107-112.

0198

Rocha e Cunha, S. da Sobre a persistência do estado-nação nas relações internacionais. *Economia e Sociologia*. (Portugal). Núm. 49, 1990, Págs. 169-178.

0199

Salas L., F. La política exterior de México en tiempos de la crisis del multilateralismo: la búsqueda de la paz, el desarme y el desarrollo. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 3, ene.-mar. 1990, Págs. 468-480.

0200

Tokatlian, J.G. y Pardo, R. Violencia política, paz interna y política internacional. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 187-220.

0201

Valenciano, E.O. Los Comités de Frontera: funcionamiento y experiencia. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 156, mayo 1990, Págs. 40-46.

100 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; PLANIFICACION; FLUCTUACIONES

110 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION

111 CRECIMIENTO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

0202

Blejer, M.I. y Ize, A. Incertidumbre del ajuste, fallas de coordinación y crecimiento:

América Latina tras la crisis de la deuda. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 1, ene.-mar. 1989, Págs. 7-48.

0203

Clavijo, S. El crecimiento y la relación incremental capital/producto en Colombia: un enfoque de oferta agregada 1950-1989. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 3, octubre 1990, Págs. 147-160.

0204

Cuba, M. de la Crecimiento industrial en un modelo primario exportador y en un modelo de sustitución de importaciones. (El caso peruano 1958-1969). *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 129-148.

0205

Duarte, R. Dinâmica e transformação da economia nordestina na década de 70 e nos anos 80. *Revista Econômica de Nordeste*. (Brasil). Vol. 20, núm. 4, out.-dez. 1989, Págs. 339-378.

0206

Dután, J. La transferencia del excedente de los sectores atrasados a los sectores modernos de la economía y la crisis del capitalismo ecuatoriano. *Revista del IDIS*. (Ecuador). Núm. 22, agosto 1989, Págs. 45-74.

0207

Elías, V.J. Productividad en el sector industrial argentino: 1935-1985. *Económica*. (Argentina). Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988, Págs. 185-202.

0208

Federación de Colegios de Economistas de Venezuela Economía: modelos y políticas en la democracia. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 3, jul.-sep. 1988, Págs. 7-44.

0209

Pastor Jr., M. Ascenso y caída de la heterodoxia peruana: un modelo simple del nuevo estructuralismo. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 41-72.

0210

Sevilla, J. La izquierda y el crecimiento económico. *Sistema. Revista de Ciencias So-*

ciales. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 29-40.

0211

Van Wijnbergen, S. Crecimiento, deuda externa y tipo de cambio real en México. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 755-792.

0212

Vega-Centeno, M. Inversiones y cambio técnico en el crecimiento de la economía peruana. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 9-48.

0213

Velasco, L. de Crecimiento y Desarrollo. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 46-48.

112

DESARROLLO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

0214

Aguilera Klink, F., Castilla Gutiérrez, C. y Sánchez Padrón, M. Economía Ecológica, Desarrollo Sostenible y la ausencia de desarrollo: el contexto del desarrollo local. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 26, ene.-abr. 1990, Págs. 17-28.

0215

Alameda Ospina, R. Las cuatro etapas del desarrollo económico y sociopolítico colombiano. *Desarrollo Indoamericano*. (Colombia). Vol. 25, núm. 89-90, marzo 1990, Págs. 33-38.

0216

Alcalde, J. La crisis de la deuda y el impase del desarrollo: sus implicaciones para la paz. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 45-62.

0217

Altimir, O. Desarrollo, crisis y equidad. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 7-28.

0218

Amtmann, C. Perspectivas de desarrollo de la X Región de los Lagos. *Estudios Sociales*.

(Chile). Núm. 63, Primer Trimestre 1990, Págs. 69-84.

0219

Arceo, E.O. Argentina: de la periferia próspera al subdesarrollo. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 95, jul.-ago. 1990, Págs. 77-102.

0220

Arida, P. y Taylor, L. Macroeconomía del desarrollo. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 191, ene.-mar. 1990, Págs. 67-156.

0221

Avello, R. y Donoso, P. Desarrollo socio-económico de Chile: un análisis comparativo para América del Sur. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 80, abril 1990, Págs. 31-82.

0222

Bergström, V. Desarrollo y cambio social en Suecia. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 159-167.

0223

Draibe, S.M. Una perspectiva del desarrollo social en Brasil. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 49-64.

0224

Edwards, S. El Fondo Monetario Internacional y los países en desarrollo: Una evaluación crítica. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 611-664.

0225

Ffrench-Davis, R. y Muñoz, O. Desarrollo económico, inestabilidad y desequilibrios políticos en Chile: 1950-1989. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 28, junio 1990, Págs. 121-156.

0226

Galván, H. Un enfoque ortodoxo neoliberal y sus implicaciones teóricas: crítica a la visión neoclásica o neoliberal. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 111-130.

0227

Guimaraes, R.P. Los desafíos de la planificación ante la crisis del desarrollo: organiza-

ciones sociales, democratización y justicia social. *Estudios Sociales*. (Chile). Núm. 63, Primer Trimestre 1990, Págs. 9-46.

0228

Guimaraes, R.P. Desarrollo con equidad. ¿Un nuevo cuento de hadas para los años 90s?. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 7-76.

0229

Hernández Z., M.C. El concepto de desarrollo en las negociaciones sobre servicios en la Ronda de Uruguay. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 8, agosto 1990, Págs. 755-766.

0230

Herrera Alamos, C. Reflexiones generales sobre desarrollo, cultura e integración en América Latina. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 155, abril 1990, Págs. 3-18.

0231

Iglesias, E.I. Lecciones de la pasada experiencia en materia de desarrollo: Bases de programas futuros. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 39-45.

0232

Krawczyk, M. La creciente presencia de la mujer en el desarrollo. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 73-86.

0233

Lagos, R. Consideraciones sobre el Desarrollo Futuro de Chile. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 71-85.

0234

Lasso, A. Una nueva formulación de la concepción global del desarrollo: El informe del PNUD sobre Desarrollo Humano. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 49-51.

0235

López M., C. y Pollack, M. La incorporación de la mujer en las políticas de desarrollo. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 39-48.

0236
Mansilla, H.C.F. El dilema de la identidad nacional y del desarrollo autóctono en una era de normas y metas universalistas. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 50, junio 1990, Págs. 1-16.

0237
Martínez, M.M. de Modernización de la economía: modificación del modelo de desarrollo. *Revista de Planeación y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990, Págs. 161-174.

0238
Mattos, C.A. de La descentralización, ¿una nueva panacea para impulsar el desarrollo local?. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 26, ene.-abr. 1990, Págs. 49-70.

0239
Moneta, C.J. El papel de la tecnología en las representaciones y en el discurso latinoamericano sobre el desarrollo. Algunas reflexiones. *Ideas en Ciencias Sociales*. (Argentina). Núm. 10, 1989, Págs. 18-51.

0240
Murteira, M. Modernização e desenvolvimento em Portugal: das ideologias às práticas. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 25-39.

0241
Pantojas García, E. Reflexiones críticas en torno al uso del concepto de "Dependencia" en Puerto Rico. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 135-148.

0242
Pinheiro, S.L.G. Alternativas para avaliação de impactos ambientais, sociais e regionais na análise de projectos de desenvolvimento. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 47-70.

0243
Ponce, L. Heterodoxia y neoestructuralismo: la experiencia del Perú y Brasil. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 23, marzo 1991, Págs. 71-110.

0244
Ramos, J. El cuestionamiento de la estrategia de desarrollo y del papel del Estado a la luz de la crisis. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 299-310.

0245
Reynolds, C.W. ¿Una generación perdida? Por qué el desarrollo latinoamericano depende del crecimiento, venciendo el problema de la transferencia inversa de la deuda. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 213-254.

0246
Romero Polanco, E. La crisis y la alimentación nacional: opciones de desarrollo. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 859-867.

0247
Rosenthal, G. América Latina y el Caribe. Bases de una agenda de desarrollo para los años noventa. *Pensamiento Iberoamericano*. *Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 55-64.

0248
Rosenthal, G. Secretario Ejecutivo de la CEPAL El desarrollo de América Latina y el Caribe en los años ochenta y sus perspectivas. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 7-18.

0249
Salas L., F. La política exterior de México en tiempos de la crisis del multilateralismo: la búsqueda de la paz, el desarme y el desarrollo. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 3, ene.-mar. 1990, Págs. 468-480.

0250
Schydłowski, D. Políticas macroeconómicas: en busca de una síntesis. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 29-36.

0251
Souza, P.R. Desafios ao desenvolvimento brasileiro. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 38, abr.-jun. 1990, Págs. 17-32.

0252
Uthoff, A. Población y desarrollo en el Istmo Centroamericano. *Revista de la CE-*

PAL. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 139-158.

0253

Velasco, L. de Crecimiento y Desarrollo. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 46-48.

0254

Weffort, F. Notas sobre a crise do Estado-Nação. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 167-180.

0255

Yotopoulos, P.A. Políticas de tipo de cambio real para el desarrollo económico. Una interpretación heterodoxa. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 11, noviembre 1990, Págs. 1064-1073.

113 TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION

0256

Fiebre, N. El sistema nacional de planificación de Haití. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 240-263.

366

0257

Mattos, C.A. Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de planificación regional. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 89, ene.-mar. 1990, Págs. 5-41.

0258

Pradilla, E. Las políticas neoliberales y la cuestión territorial. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 77-107.

0259

Sabatini, F. Planificación del desarrollo regional, desde los sistemas espaciales a los procesos sociales territoriales. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 89, ene.-mar. 1990, Págs. 42-75.

0260

Zimbalist, A. El sistema estadístico y el sistema de precios de Cuba. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 665-680.

114 ECONOMIA DE GUERRA, DEFENSA Y DESARME

0261

Gleijeses, P. Reflexiones sobre la victoria de los Estados Unidos en Centroamérica. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991; Págs. 257-271.

0262

IDEN Economía e invasión. *Tareas*. (Panamá). Núm. 74, ene.-abr. 1990, Págs. 23-38.

0263

Méndez, R.N. Consecuencias socio-económicas de la invasión y perspectivas. *Tareas*. (Panamá). Núm. 74, ene.-abr. 1990, Págs. 39-50.

0264

Montoya, A. y Martínez, J.E. La ofensiva militar de noviembre y su impacto económico y social. *Estudios Centroamericanos-ECA*. (El Salvador). Núm. 495-496, ene.-feb. 1990, Págs. 29-40.

120 ESTUDIOS ECONOMICOS POR PAISES Y ZONAS

121 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE AMERICA LATINA, N.P.I. Y OTROS

0265

Alameda Ospina, R. Las cuatro etapas del desarrollo económico y sociopolítico colombiano. *Desarrollo Indoamericano*. (Colombia). Vol. 25, núm. 89-90, marzo 1990, Págs. 33-38.

0266

Avello, R. y Donoso, P. Desarrollo socio-económico de Chile: un análisis comparativo para América del Sur. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 80, abril 1990, Págs. 31-82.

0267

Báez, R. Panorama general de la economía ecuatoriana 1948-1988. *Economía y Desarrollo*. (Ecuador). Núm. 14, diciembre 1990, Págs. 29-58.

- 0268 **Barajas E., A.** Interacciones entre el sector agropecuario y la macroeconomía colombiana. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 3, octubre 1990, Págs. 127-146.
- 0269 **Bizberg, I.** La crisis del corporativismo mexicano. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 4, abr.-jun. 1990, Págs. 695-735.
- 0270 **Caballeros, R.** Centroamérica: perspectivas económicas de largo plazo. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 637-647.
- 0271 **Carrillo Batalla, T.E., Maza Zavala, D.E. y Silva Michelena, H.** Una estrategia económica para Venezuela: Lineamientos generales. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 4, oct.-dic. 1988, Págs. 139-228.
- 0272 **Cavada Artigues, J.** Antecedentes y perspectivas de la coyuntura económica chilena. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 131-144.
- 0273 **Cavallo, D., Domenech, R. y Mundlak, Y.** Apertura, ajuste fiscal y distribución del ingreso. Las potencialidades de la economía argentina. *Estudios*. (Argentina). Vol. 12, núm. 52, oct.-dic. 1989, Págs. 135-150.
- 0274 **Ceara, M.** Las economías caribeñas en la década de los ochenta. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 27, núm. 3-4, sep.-dic. 1988, Págs. 81-118.
- 0275 **Correa, P.** Situación reciente y perspectivas de la economía colombiana. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 103-127.
- 0276 **Correa, P. y Fuentes, A.** Las economías latinoamericanas: 1989-1990. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 9-31.
- 0277 **Damill, M.** Evolución reciente y perspectivas de la economía argentina. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 35-58.
- 0278 **Federación de Colegios de Economistas de Venezuela** Economía: modelos y políticas en la democracia. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 3, jul.-sep. 1988, Págs. 7-44.
- 0279 **Feldstein, M.** El futuro de la economía norteamericana. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 189, 1989, Págs. 17-30.
- 0280 **Franco, G.H.B.** La economía brasilera en 1990: desempeño y perspectivas. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 79-100.
- 0281 **Gollas, M.** Coyuntura y perspectivas de la economía mexicana. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 169-187.
- 0282 **Herrou-Aragón, A.** Dinero y ciclo económico en la economía argentina. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 243-262.
- 0283 **IDEN** Economía e invasión. *Tareas*. (Panamá). Núm. 74, ene.-abr. 1990, Págs. 23-38.
- 0284 **Kisic, D.** Situación y perspectivas de corto plazo de la economía peruana. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 191-206.
- 0285 **Lagos, R.** Consideraciones sobre el Desarrollo Futuro de Chile. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 71-85.
- 0286 **Mancero Samán, A.** Coyuntura económica en 1990. *Coyuntura Económica Latinoamericana*.

ricana. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 147-165.

0287

Martínez, P., Fernández, G. y Rivera, C.

Destino del excedente en la economía ecuatoriana. *Revista del IDIS*. (Ecuador). Núm. 22, agosto 1989, Págs. 9-44.

0288

Maza Zavala, D.F. y Gunder Frank, A.

El porvenir de América Latina. *Desarrollo Indioamericano*. (Colombia). Vol. 25, núm. 89-90, marzo 1990, Págs. 9-14.

0289

Müller, H. Coyuntura y perspectivas de la economía boliviana. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 61-76.

0290

Nolff, M.H. Primeros brotes del "paquete económico". *Cuadernos del CENDES*. (Venezuela). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1989, Págs. 36-44.

0291

Pazos, F. Efectos de un aumento súbito en los ingresos externos: la economía de Venezuela en el quinquenio 1974-1978. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 2, abr.-jun. 1988, Págs. 63-134.

0292

Perpétuo Socorro, M. do y Nogueira Batista Jr., P. Proteccionismo dos países industrializados e suas implicações para a América Latina. *Novos Estudos. CEBRAP*. (Brasil). Núm. 28, outubro 1990, Págs. 116-126.

0293

Ponce, L. Heterodoxia y neoestructuralismo: la experiencia del Perú y Brasil. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 23, marzo 1991, Págs. 71-110.

0294

Ramos, V. La crisis y la inflación en el Perú en la década de los ochenta. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 8, noviembre 1989, Págs. 69-82.

0295

Rosenthal, G. Secretario Ejecutivo de la CEPAL El desarrollo de América Latina y el

Caribe en los años ochenta y sus perspectivas. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 7-18.

0296

Ross, M. Evolución de la economía venezolana en 1989 y perspectivas para 1990. *Coyuntura Económica Latinoamericana*. (Colombia). Núm. 1, diciembre 1990, Págs. 209-228.

0297

Santos, A.C. dos O direito económico angolano (1975-1989): evolução e perspectivas. *Estudos de Economia*. (Portugal). Vol. 10, núm. 3, abr.-jun. 1990, Págs. 349-364.

122 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE C.E.E. Y OTROS

0298

Cárdenas, M.J. Europa 1992 y los países en desarrollo (con especial referencia a América Latina). *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 158, julio 1990, Págs. 11-23.

0299

Conselho de redacção Alguns dados sobre a situação económica nos países da OCDE. *Economia. Questões Económicas e Sociais*. (Portugal). Núm. 80, set.-out. 1989, Págs. 35-49.

0300

Emmerij, L. La unificación del mercado europeo y los países en desarrollo. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 158, julio 1990, Págs. 24-30.

0301

Fernández Marugán, F. y Collado, J.C. Recuperación económica y políticas de redistribución en España. 1986-1989. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 11-28.

0302

Frehner, W.G. El nuevo mercado financiero europeo y sus implicaciones. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 158, julio 1990, Págs. 44-47.

0303

González Maicas, Z. La Comunidad Económica Europea: política comercial externa

para 1992. *Economía y Desarrollo*. (Cuba). Núm. 6, nov.-dic. 1989, Págs. 68-77.

0304

Italianer, A. Implicações econômicas do mercado interno da Comunidade Europeia: uma revisão. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 525-552.

0305

Murteira, M. Modernização e desenvolvimento em Portugal: das ideologias às práticas. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 25-39.

0306

Vázquez Vega, P. Grupos de interés en la Comunidad Económica Europea. Apuntes sobre su regulación actual. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 89-102.

0307

Weitz, M.A. La experiencia de Europa 1992 y su influencia en América Latina. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 158, julio 1990, Págs. 31-43.

10 FLUCTUACIONES ECONOMICAS; PREVISION; ESTABILIZACION E INFLACION

31 FLUCTUACIONES Y CRISIS ECONOMICAS

0308

Alesina, A. La política y los ciclos económicos en las democracias industrializadas. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 4, 1990, Págs. 3-66.

0309

Beltrán, U. Las dimensiones estructurales de la crisis de 1982. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 4, abr.-jun. 1990, Págs. 597-630.

0310

Bonilla Sánchez, A. La crisis actual y la revolución científico técnica. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 80, ene.-mar. 1990, Págs. 89-124.

0311

Brock, P.L. La crisis financiera chilena. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 177-194.

0312

Burgueño Lomelí, F. Deuda y crisis económico-social: transfondo histórico y una visión de futuro. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 80, ene.-mar. 1990, Págs. 45-70.

0313

Martínez, O. Deuda externa y capital extranjero: el origen de la crisis. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 80, ene.-mar. 1990, Págs. 167-196.

0314

Méndez, R.N. Consecuencias socio-económicas de la invasión y perspectivas. *Tareas*. (Panamá). Núm. 74, ene.-abr. 1990, Págs. 39-50.

0315

Ramos, J. El cuestionamiento de la estrategia de desarrollo y del papel del Estado a la luz de la crisis. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 299-310.

0316

Ramos, V. La crisis y la inflación en el Perú en la década de los ochenta. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 8, noviembre 1989, Págs. 69-82.

0317

Vuskovic, P. América Latina: la crisis de desigualdad. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 80, ene.-mar. 1990, Págs. 125-166.

132 PREVISIONES ECONOMICAS Y MODELOS ECONOMETRICOS

0318

Borrego, J. La economía global: contexto de futuro. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 191, ene.-mar. 1990, Págs. 157-296.

0319
Ocampo, J.A. Perspectivas de la economía latinoamericana en la década de los noventa. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política.* (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 65-80.

133 AJUSTES A LA CRISIS, POLITICAS Y TEORIAS DE ESTABILIZACION

0320
Blejer, M.I. y Ize, A. Incertidumbre del ajuste, fallas de coordinación y crecimiento: América Latina tras la crisis de la deuda. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 4, núm. 1, ene.-mar. 1989, Págs. 7-48.

0321
Esteve, F. y Muñoz de Bustillo, R. Crisis y política económica: la experiencia española bajo el Partido Socialista Obrero Español. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales.* (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 7-40.

370 0322
Guimaraes, R.P. Los desafíos de la planificación ante la crisis del desarrollo: organizaciones sociales, democratización y justicia social. *Estudios Sociales.* (Chile). Núm. 63, Primer Trimestre 1990, Págs. 9-46.

0323
Ibarra, D. Ajuste y progreso social en México. *Investigación Económica.* (México). Vol. 48, núm. 190, oct.-dic. 1989, Págs. 87-106.

0324
Lucena, H. Políticas de ajuste y efectos sobre políticas laborales. *Revista Relaciones de Trabajo.* (Venezuela). Vol. 5, núm. 12-13, nov.-may. 1989, Págs. 328-346.

0325
Lucena, H., Hernández, O. y Goizueta, N. Papel del sindicalismo venezolano ante la crisis económica. *Revista Relaciones de Trabajo.* (Venezuela). Recopilación 1981-85/1990, Págs. 59-80.

0326
Luiselli, C. Centroamérica: ajuste macroeconómico y reactivación agrícola. *Investiga-*

ción Económica. (México). Vol. 48, núm. 190, oct.-dic. 1989, Págs. 11-86.

0327
Riveros, L.A. Empleo y salarios en un contexto de ajuste macroeconómico. *Estudios de Economía.* (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 139-182.

0328
Ruiz, C. Distribución de la población y crisis económica en los años ochenta: dicotomías y especulaciones. *Revista Mexicana de Sociología.* (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 185-204.

0329
Sapelli, C. Ajuste estructural y mercado de trabajo. Una explicación de la persistencia del desempleo en Chile: 1975-1980. *Estudios de Economía.* (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 255-280.

0330
Secretaría de la UNCTAD La deuda exterior y la gestión del ajuste: el estímulo de las corrientes de recursos financieros no creadores de deuda y los nuevos préstamos. *Monetaria.* (México). Vol. 13, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 121-166.

0331
Solimano, A. Inversión privada y ajuste macroeconómico. La experiencia chilena en la década del 80. *Estudios CIEPLAN.* (Chile). Núm. 28, junio 1990, Págs. 29-56.

0332
Torres, O. El programa de ajuste estructural y las exportaciones: el caso costarricense. *Ciencias Económicas.* (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 69-78.

0333
Walker, I. Deuda y ajuste estructural: el caso de Honduras, 1980-1988. *Estudios Sociales Centroamericanos.* (Costa Rica). Núm. 53, may.-ago. 1990, Págs. 37-84.

134 INFLACION Y DEFLACION

0334
Baldrich, J. Política monetaria en una economía inflacionaria - Argentina desde el

Plan Austral. *Ensayos Económicos*. (Argentina). Núm. 43, marzo 1990, Págs. 71-100.

0335

Barbosa, F. de H. As origens e consequências da inflação na América Latina. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 505-524.

0336

Correa, P. y Escobar, J.H. Radiografía de la inflación actual. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 3, octubre 1990, Págs. 81-106.

0337

García, A. y Oliveira, F. Dinero e inflación en Portugal: existencia de causalidad. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 167-190.

0338

Guillén, H. Inflación y concertación: la vigencia de Aujac y Noyola. *Revista Centroamericana de Economía*. (Honduras). Vol. 11, núm. 31, ene.-abr. 1990, Págs. 21-38.

0339

León de Rasquín, I. y Olivo Romero, V. La oferta monetaria en Venezuela: una evaluación de su controlabilidad y su relación con la tasa de inflación. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 4, oct.-dic. 1988, Págs. 81-138.

0340

Marshall, J. y Morandé, F. Una interpretación keynesiana-inercialista de la inflación brasileña en los años ochenta. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 353-366.

0341

Matte, R. y Rojas R., P. Los planes Austral y Cruzado: ¿Por qué no detuvieron la inflación?. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 217-242.

0342

Werner, M. y Werner, A. Indización e inflación. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 573-580.

0343

Wunder, D.H. Inflación en Colombia: estimación de un modelo de ecuaciones simultá-

neas. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 281-340.

200 ECONOMIA CUANTITATIVA, METODOS Y DATOS ESTADISTICOS

210 METODOS Y MODELOS ECONOMETRICOS, ESTADISTICOS Y MATEMATICOS

211 METODOS Y MODELOS ECONOMETRICOS Y ESTADISTICOS

0344

Alba, E. de y Márquez Díez-Cañedo, J. Aplicación de un método de pronóstico bayesiano para el cumplimiento óptimo del encaje bancario. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 229-235.

0345

Aparicio, M.T. Una revisión del contraste de hipótesis clásico bajo el prisma de teoría de decisión. *Cuadernos Aragonese de Economía*. (España). Segunda Época, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 97-104.

0346

Barbosa, F. de H. As origens e consequências da inflação na América Latina. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 505-524.

0347

Farné, S. Segmentación laboral y ciclo económico. Una tentativa de estimación para el caso colombiano. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 25, marzo 1990, Págs. 87-122.

0348

Guerrero, V.M. Desestacionalización de series de tiempo económicas: introducción a la metodología. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 11, noviembre 1990, Págs. 1035-1046.

0349

Henriques, M.H., Strauss, J. y Thomas, D. Mortalidade infantil, estado nutricional e características do domicílio: a evidência brasileira.

Pesquisa e Planejamento Econômico. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 427-482.

0350

Morillas, A. Estructura causal y causalidad temporal en un modelo econométrico: El modelo "espres". *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 181-210.

0351

Paz, M. Competencia espacial: Una introducción a los juegos en localización y precios. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 49-70.

0352

Rossi, M.C. Mercados futuros e inflação: uma análise empírica. *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*. (Brasil). Vol. 14, núm. 40, 1989, Págs. 49-70.

0353

Usategui, J.M. Alquiler versus venta en un monopolio de bienes duraderos. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 71-96.

372

0354

Vilares, M.J. Equivalência entre os estimadores SURE e os estimadores de máxima verosimilhança. *Economia*. (Portugal). Vol. 13, núm. 3, outubro 1989, Págs. 293-302.

212 CONSTRUCCION, ANALISIS Y UTILIZACION DE LOS MODELOS ECONOMETRICOS

0355

Andrés, J., Molinas, C., Taguas, D. Una función de consumo privado para la economía española: aplicación del análisis de cointegración. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 44, ene.-abr. 1990, Págs. 173-212.

0356

Arrau, P. Un modelo macroeconómico intertemporal de dinero y consumo para Chile (1976-81). *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 28, junio 1990, Págs. 57-72.

0357

Ayuso, J., Novales, A. y Torre, M.L. de la Estructura intertemporal y primas de plazo

en el mercado interbancario. *Cuadernos Aragoneses de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 35-48.

0358

Aznar, A., Aparicio, M.T., Trivez, F.J., Mur, J. y Saura, D. Estudio econométrico de los determinantes del tipo interbancario a tres meses. *Cuadernos Aragoneses de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 55-85.

0359

Barros, G.S.A. de C. Transmissão de preços pela Central de Abastecimento de São Paulo, Brasil. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 5-20.

0360

Braga, H. As importações e o esforço tecnológico: uma análise de seus determinantes em empresas brasileiras. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 131-156.

0361

Caballé, J. Expectativas racionales, competencia perfecta y comportamiento estratégico en los mercados financieros. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 3-34.

0362

Caminal, R. Consecuencias macroeconómicas de la competencia imperfecta: Un ejemplo. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 165-180.

0363

Castillo, G. del El enfoque fiscal de la balanza de pagos. Un test econométrico de Uruguay. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 389-421.

0364

Concha, A. y Elorza, J.C. Impacto macroeconómico del programa de modernización de la economía colombiana. Aplicación de un modelo de equilibrio general computable. *Revista de Planeación y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990, Págs. 191-224.

0365

Crato, N. Modelização econométrica em espaço de estados - Estimacão e previsão

com filtro de Kalman. *Estudos de Economia*. (Portugal). Vol. 10, núm. 3, abr.-jun. 1990, Págs. 315-348.

0366

Chica Avella, R. La metodología de la cointegración: presentación y algunas aplicaciones. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 25, marzo 1990, Págs. 55-86.

0367

Dolado, J.J., Andrés, J., Domenech, R. Inferencia en modelos dinámicos uniecuacionales con variables integradas. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 44, ene.-abr. 1990, Págs. 147-172.

0368

Engle, F.E. y Granger, C.W.J. Cointegración y corrección de error: representación, estimación y contraste. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 44, ene.-abr. 1990, Págs. 53-82.

0369

Escribano, A. Introducción al tema de cointegración y tendencias. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 44, ene.-abr. 1990, Págs. 7-42.

0370

González, P. Determinación de salarios en la economía chilena: una aplicación de técnicas de cointegración. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 29, septiembre 1990, Págs. 35-64.

0371

Granger, C.W.J. Recientes generalizaciones de la cointegración y el análisis de las relaciones a largo plazo. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 44, ene.-abr. 1990, Págs. 43-52.

0372

Hylleberg, S., Engle, R.F., Granger, C.W.J., Yoo, B.S. Integración estacional y cointegración. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 44, ene.-abr. 1990, Págs. 83-108.

0373

Jara, S.R. y Raggio, C. Análisis estadístico de costos ferroviarios en un ambiente políticamente cambiante. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 80, abril 1990, Págs. 17-30.

0374

Leão Fernandes, G. Abordagem das greves pela teoria da negociação. *Estudos de Economia*. (Portugal). Vol. 10, núm. 3, abr.-jun. 1990, Págs. 269-292.

0375

Ley, E. Eficiencia productiva: una aplicación al sector hospitalario. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 71-88.

0376

Madeira Belbute, J.M. A restrição orçamental: uma abordagem à dinâmica dos stocks. *Economia e Sociologia*. (Portugal). Núm. 49, 1990, Págs. 39-62.

0377

Maravall, A. Algunas reflexiones sobre la utilización de análisis de series temporales en economía. *Revista Española de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 7, núm. 2, 1990, Págs. 155-170.

0378

Maravall, A. Análisis de un cierto tipo de tendencias. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 44, ene.-abr. 1990, Págs. 127-146.

0379

Marques, M.S.B. y Werlang, S.R. da C. Deságio das LFT e a probabilidade implícita de moratória. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 191-216.

0380

Marshall, E. y Pérez, G. Construcción de un indicador económico mensual: Una aplicación del análisis de componentes principales. *Economía y Desarrollo*. (Ecuador). Núm. 14, diciembre 1990, Págs. 59-78.

0381

Mauleón, I. Especificación de ecuaciones para tipos de interés. *Cuadernos Aragoneses de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 13-28.

0382

Nicol, R. Uma extensão do teorema de Perron-Frobenius. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 81-94.

0383
Nunes dos Santos, J. Causalidade entre moeda e rendimento na economia portuguesa: 1958-1994. *Economía*. (Portugal). Vol. 13, núm. 3, outubro 1989, Págs. 335-358.

0384
Olea, H. A. La participación de indocumentados mexicanos en Estados Unidos: un modelo Tobit de ecuaciones simultáneas. *Estudios Económicos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-jun. 1990, Págs. 83-124.

0385
Peña, D. Cointegración y reducción de dimensionalidad en series temporales multivariantes. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 44, ene.-abr. 1990, Págs. 109-126.

0386
Polo, C., Roland-Holst, D. y Sancho, F. Descomposición de multiplicadores en un modelo multisectorial. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 53-70.

0387
Sánchez, J. La indescomponibilidad de algunos modelos multisectoriales de producción conjunta. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 253-266.

0388
Santos, M. y Pujolar, D. Una aproximación econométrica al empleo sectorial español. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 125-136.

0389
Tansini, R. y Zejan, M. Una modelización del sector manufacturero con factores casi fijos. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 8, abril 1990, Págs. 81-102.

0390
Velasco, A. y Tornell, A. Salarios, utilidades y fuga de capitales. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 28, junio 1990, Págs. 9-28.

0391
Velázquez, E.J. Un modelo de precios para Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 2, abr.-jun. 1988, Págs. 227-276.

0392
Werner, M. y Werner, A. Indización e inflación. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 573-580.

0393
Wunder, D.H. Inflación en Colombia: estimación de un modelo de ecuaciones simultáneas. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 281-340.

220 DATOS Y ANALISIS ESTADISTICOS, ECONOMICOS Y SOCIALES

221 CONTABILIDAD NACIONAL

0394
Gómez-Lobo, A. Desarrollo sostenible y cuentas nacionales: aspectos metodológicos y su relevancia para Chile. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 89-103.

0395
Mena, H. Consideraciones generales en torno a la medición del crecimiento económico en las cuentas nacionales de Chile. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 385-416.

0396
Morrison, A.R. Los efectos de la migración interna en el producto y el bienestar social: un estudio de caso en el Perú. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 101-136.

0397
Muñoz de Bustillo, R. y Esteve, F. Margen y distribución funcional de la renta: algunas relaciones teóricas y su aplicación para el caso español. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 145-154.

0398
Pinheiro, A.C. y Matesco, V. Relação capital/produto incremental: estimativas para o período 1948/87. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 597-612.

0399
Araújo Jr., J.T. de Os mercados interse-
 toriais da economia brasileira nos anos 70. *Pes-
 quisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol.
 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 579-596.

0400
Souza, N. de J. O método dos dígrafos:
 uma aplicação para a matriz de relações inte-
 rindustriais do Brasil de 1975. *Pesquisa e Pla-
 nejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3,
 dezembro 1989, Págs. 613-641.

0401
Caetano de Carvalho, A. A informação
 em macroeconomia. *Planeamento*. (Portugal).
 Vol. 10, núm. 3, dezembro 1988, Págs. 5-14.

0402
Hernández Laos, E. Medición de la in-
 tensidad de la pobreza extrema en México. *In-
 vestigación Económica*. (México). Vol. 49, núm.
 191, ene.-mar. 1990, Págs. 265-298.

0403
Ley, E. Eficiencia productiva: una aplica-
 ción al sector hospitalario. *Investigaciones Eco-
 nómicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15,
 núm. 1, enero 1991, Págs. 71-88.

0404
Marshall, E. y Pérez, G. Construcción de
 un indicador económico mensual: Una aplica-
 ción del análisis de componentes principales.
Economía y Desarrollo. (Ecuador). Núm. 14, di-
 ciembre 1990, Págs. 59-78.

0405
Mendes, M.F. Afecção do tempo das
 famílias portuguesas: um estudo empírico da
 diferença regional. *Economía e Sociología*.
 (Portugal). Núm. 49, 1990, Págs. 5-38.

0406
Polo, C., Roland-Holst, D. y Sancho, F.
 Descomposición de multiplicadores en un mo-
 delo multisectorial. *Investigaciones Económi-
 cas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm.
 1, enero 1991, Págs. 53-70.

0407
Queirós, M. C. O problema da medida
 em Ciências Sociais. Considerações sobre a
 construção de nomenclaturas sócio-económi-
 cas. *Cadernos de Ciências Sociais*. (Portugal).
 Núm. 10-11, julho 1991, Págs. 65-100.

0408
Werner, M. y Werner, A. Indización e in-
 flación. *El Trimestre Económico*. (México). Vol.
 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 573-580.

300 TEORIA MONETARIA Y FINANCIERA E INSTITUCIONES

310 TEORIA MONETARIA Y FINANCIERA E INSTITUCIONES

311 TEORIA Y POLITICA MONETARIA Y FINANCIERA

0409
Alba, E. de y Márquez Díez-Cañedo, J.
 Aplicación de un método de pronóstico baye-
 siano para el cumplimiento óptimo del encaje
 bancario. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 2,
 abr.-jun. 1990, Págs. 229-235.

0410
Arias Moreira, X.C. Factores de inestabi-
 lidad financiera: del periodo de entreguerras a
 los años ochenta. *Información Comercial Espa-
 ñola*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs.
 164-188.

0411
Arizaga, A. y Bayas, S. Indicadores e
 instrumentos de política monetaria en el Ecu-
 ador. *Economía y Desarrollo*. (Ecuador). Núm.
 14, diciembre 1990, Págs. 7-28.

0412
Artus, P. y Dupuy, C. La entrada de los
 países meridionales en el Sistema Monetario Eu-
 ropeo. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol.
 17, núm. 50, sep.-dic. 1989, Págs. 357-396.

0413
Baldrich, J. Política monetaria en una
 economía inflacionaria - Argentina desde el
 Plan Austral. *Ensayos Económicos*. (Argentina).
 Núm. 43, marzo 1990, Págs. 71-100.

- 0414
Barata, L.M. Espaço financeiro europeu: que perspectivas? *Planeamento*. (Portugal). Vol. 10, núm. 3, dezembro 1988, Págs. 69-77.
- 0415
Bekerman, M. El impacto fiscal del pago de la deuda externa. La experiencia argentina, 1980-1986. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 116, ene.-mar. 1990, Págs. 529-552.
- 0416
Bodin de Moraes, P. Política monetária e oferta de crédito durante o Plano Cruzado. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 21-34.
- 0417
Bodin de Moraes, P. A condução da política monetária durante o Plano Cruzado. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 38, abr.-jun. 1990, Págs. 33-52.
- 0418
Caballé, J. Expectativas racionales, competencia perfecta y comportamiento estratégico en los mercados financieros. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 3-34.
- 0419
Carrera, C. Fiscalidad y decisiones empresariales bajo incertidumbre. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 35-52.
- 0420
Contreras C., H. Evidencia Empírica del papel de la política fiscal y la política monetaria en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 1, ene.-mar. 1988, Págs. 243-272.
- 0421
Cortez, J. Estabilidad de la demanda de dinero para la economía peruana (Evaluación de un test preliminar). *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 107-128.
- 0422
Coutinho, M.C. y Szmrensányi, T. As finanças públicas no "Estado Novo", 1937-45. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 38, abr.-jun. 1990, Págs. 67-81.
- 0423
Domínguez Martínez, J.M. La financiación del Tesoro público por el Banco de España. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 120-143.
- 0424
Escrivá, J.L. Tendencias básicas en la fijación e instrumentación de los objetivos monetarios. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 63-73.
- 0425
Fernández, R.B. Institucionalidad económica y estabilidad política. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 169-176.
- 0426
Fernández, T.R. La autonomía de los bancos centrales. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 2-16.
- 0427
García, A. y Oliveira, F. Dinero e inflación en Portugal: existencia de causalidad. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 167-190.
- 0428
García, A.T. Planes "Erman": una victoria a lo Pirro. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 95, jul.-ago. 1990, Págs. 5-26.
- 0429
Glower, C.J. Una interpretación del comportamiento monetario del sector privado en El Salvador, 1957-1988. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 191-210.
- 0430
Gómez-Bezares, F. Los nuevos instrumentos y mercados financieros. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 140, agosto 1990, Págs. 283-304.
- 0431
Granell, F. La lògica del SME en la integració europea. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 74-78.

- 0432
Herrou-Aragón, A. Dinero y ciclo económico en la economía argentina. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 243-262.
- 0433
Jansson, E. La regulació bancària i la CEE. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 50-58.
- 0434
Laiseca, V. Un banco para la Europa del Este: el BERD. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 78-81.
- 0435
León de Rasquín, I. y Olivo Romero, V. La oferta monetaria en Venezuela: una evaluación de su controlabilidad y su relación con la tasa de inflación. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 4, oct.-dic. 1988, Págs. 81-138.
- 0436
León, J. Política cambiaria en el Perú: entre el sesgo pro-exportador y la política anti-inflacionaria. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 63-74.
- 0437
Li Carrillo, J.E. La devaluación esperada en el Perú: 1975-1985. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 89-106.
- 0438
Lieberman, S. Los desequilibrios exteriores y la Unión monetaria europea. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 72-77.
- 0439
Linde, L. La pesseta en el SME. L'experiència de quatre mesos de gestió. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 88-97.
- 0440
Madeira Belbute, J.M. A restrição orçamental: uma abordagem à dinâmica dos stocks. *Economia e Sociologia*. (Portugal). Núm. 49, 1990, Págs. 39-62.
- 0441
Malo de Molina, J.L. y Pérez Fernández, J. La política monetaria española en la transición hacia la unión monetaria europea. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 31-52.
- 0442
Matte, R. y Rojas R., P. Los planes Austral y Cruzado: ¿Por qué no detuvieron la inflación?. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 217-242.
- 0443
Mauleón, I. Especificación de ecuaciones para tipos de interés. *Cuadernos Aragoneses de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 13-28.
- 0444
Morón, E. "Cuando el dinero no importa" o la política monetaria aprista. Perú: 1985-1988. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 139-160.
- 0445
Muns, J. L'entrada de la pesseta dins el sistema monetari europeu (SME) com a opció de les relacions econòmiques internacionals d'Espanya. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 70-73.
- 0446
Nunes dos Santos, J. Causalidade entre moeda e rendimento na economia portuguesa: 1958-1984. *Economia*. (Portugal). Vol. 13, núm. 3, outubro 1989, Págs. 335-358.
- 0447
Oliva, C. y Ossio, L.F. Tipo de cambio real y salarios reales en el Perú. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 75-98.
- 0448
Pardo Alés, G. El seguro de depósitos frente a la liberalización bancaria. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 151-163.
- 0449
Quirós, G. La evolución del efectivo en manos del público. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 52-62.

0450
Ramalho, V. Alguns aspectos analíticos da relação entre Balanço de pagamentos e base monetária. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 2, mai.-ago. 1989, Págs. 225-248.

0451
Raymond, J.L. y Palet, J. Factores determinantes de los tipos reales de interés en España. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 144-160.

0452
Raymond, R. La conducción de la política monetaria dentro de un área monetaria. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 17-30.

0453
Repullo, R. La reforma de los coeficientes bancarios en España. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 107-119.

0454
Rossi, J.W. Comportamento dos agregados e multiplicadores monetários no Brasil. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 217-236.

0455
Salama, E. Sobre el ingreso nominal como meta intermedia de la política monetaria. *Económica*. (Argentina). Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988, Págs. 241-274.

0456
Salavisa, I. Os dilemas da gestão monetária: O caso português (1974-1984). *Análise Social*. (Portugal). Terceira Série, Vol. 25, núm. 107, 1990, Págs. 441-464.

0457
Sanchís i Marco, M. L'entrada de la peseta al SME: Propostes de política econòmica. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 79-87.

0458
Solimano, A. Inversión privada y ajuste macroeconómico. La experiencia chilena en la década del 80. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 28, junio 1990, Págs. 29-56.

0459
Tapia, J. Diferenciales de tasas de interés y paridad del poder de compra en regímenes cambiarios flexibles: La experiencia mexicana 1978.01-1987.02. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 737-754.

0460
Teixeira, E. O retorno da moeda e a incerteza de preços e de renda nas funções monetárias da economia brasileira. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 107-128.

0461
Zamorano, J. La estrategia monetaria del Reino Unido. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 84-106.

312 INSTITUCIONES BANCARIAS Y OTRAS

0462
Alcorta, L. La dinámica del capital financiero: un estudio comparativo de Gran Bretaña y Japón. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 3-44.

0463
Alvira, F. y García López, J. El cliente: nuevo centro de la estrategia bancaria. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 202-225.

0464
Ayuso, J. y Torre, M.L. de la Riesgo y volatilidad en el mercado interbancario. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Época, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 89-120.

0465
Azofra, V., Fuente, J.M. de la, Miguel, A. de y Rodríguez, J.M. Cambios en la estrategia competitiva de la banca española durante los años ochenta. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 103-118.

0466
Barbé, L. Reflexions sobre la Llei de Plans y Fons de Pension des de l'òptica del sector financer. *Cuadernos de Economía*. (España).

Vol. 17, núm. 50, sep.-dic. 1989, Págs. 411-420.

0467

Bengoechea, J. Desafíos y respuestas en la banca española. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 26-47.

0468

Brock, P.L. La crisis financiera chilena, *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 177-194.

0469

Casilda, R. Mercado monetario e innovación financiera. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 51, Tercer Trimestre 1990, Págs. 43-54.

0470

Conde, M. El futuro de las relaciones banca-industria en España. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 65-71.

0471

Contreras C., H. Evidencia Empírica del papel de la política fiscal y la política monetaria en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 1, ene.-mar. 1988, Págs. 243-272.

0472

Cuervo, A. Banca, industria y crisis bancarias. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 65-74.

0473

Chuliá, C. Las participaciones del sistema bancario en las empresas no financieras. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 73-92.

0474

Dután, J. Acumulación y concentración del capital financiero en los primeros años de la década del ochenta. *Revista del IDIS*. (Ecuador). Núm. 22, agosto 1989, Págs. 105-130.

0475

García de Cortázar, F. El Banco Bilbao-Vizcaya: años difíciles y década dorada. *Revista Internacional de Sociología*. (España). Vol. 47, núm. 3, jul.-sep. 1989, Págs. 443-480.

0476

Gil, G., Cuervo, A., Cuervo-Arango, C., Trujillo, J.A. y Vargas, F. La evolución del sistema financiero español. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 179-201.

0477

Guzmán Cuevas, J. La innovación financiera y las fusiones de Cajas de Ahorro. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 189-196.

0478

Horisaka, K. Los bancos japoneses y los problemas de la deuda latinoamericana. *Revista de Economía Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 95-113.

0479

Mañas, L.A. El sector bancario ante el mercado único: reflexiones críticas. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 2-19.

0480

Negueruela, D. y Gómez Roldán, A. El sistema bancario español en la década de los ochenta. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 162-178.

0481

Nitsch, M. Las Reformas del Sector Bancario y Financiero en América Latina. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 86-91.

0482

Nóbrega, T. Costos, Economías de escala y dimensión óptima de los Bancos Hipotecarios en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 1, ene.-mar. 1988, Págs. 199-242.

0483

Osuna, G. El comportamiento microeconómico y financiero de la banca en México. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 709-736.

0484

Pereira, J.J. Los resultados de las Cajas de Ahorros en 1989. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 117-132.

0485

Poveda, R. La reforma en los coeficientes de solvencia. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 48-72.

0486

Termes, R. Los resultados de la banca en 1989. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 93-116.

0487

Trigo, J. Las relaciones entre la banca y la industria. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 39-56.

0488

Vergés, J. La "Teoría d'agència" i la seva aplicació a la definició del control òptim sobre unitats de gestió subordinades. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 14-24.

0489

Vives, X. La nueva competencia. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 20-25.

0494

Aznar, A., Aparicio, M.T., Trivez, F.J., Mur, J. y Saura, D. Estudio econométrico de los determinantes del tipo interbancario a tres meses. *Cuadernos Aragoneses de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 55-85.

0495

Costa, I. de y Baidya, T.K.N. Uma abordagem intuitiva do modelo de Black e Scholes sobre opções. *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*. (Brasil). Vol. 14, núm. 40, 1989, Págs. 71-79.

0496

Delgado, A. Las obligaciones de información a la Hacienda Pública en los mercados financieros. *Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero*. (España). Núm. 32, 1990, Págs. 467-116.

0497

Escude, G. Teoría de las carteras y de la intermediación financiera. *Económica*. (Argentina). Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988, Págs. 203-240.

0498

Ezquiaga, I. Composición de la deuda pública y política de la deuda. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 164-183.

0499

Frehner, W.G. El nuevo mercado financiero europeo y sus implicaciones. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 158, julio 1990, Págs. 44-47.

0500

García Hermoso, J.M. y Ubiría, S. Reforma y transformación del mercado de valores. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 134-150.

0501

González Heredia, N. Crecimiento del sistema financiero y su eficiencia en la captación y distribución del ahorro interno. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 4, oct.-dic. 1988, Págs. 7-80.

0502

Guzmán Cuevas, J. La innovación financiera y las fusiones de Cajas de Ahorro. *Infor-*

mación Comercial Española. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 189-196.

0503

Ortega Regato, E. La financiación exterior de la economía española. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 193-204.

0504

Ortega, R. La reforma del mercado de valores. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 151-163.

0505

Rodríguez López, J. Innovaciones reales y potenciales del mercado hipotecario en los años noventa. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 184-192.

0506

Rossi, M.C. Mercados futuros e inflación: una análise empírica. *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*. (Brasil). Vol. 14, núm. 40, 1989, Págs. 49-70.

0507

Suzzarini B., A.R. Desequilibrio externo y subdesarrollo financiero (Caso Venezolano). *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 2, abr.-jun. 1988, Págs. 135-226.

20 TEORIA Y POLITICA FISCALES; HACIENDA PUBLICA

21 TEORIA Y POLITICA FISCALES

0508

Aguallo, A. Error y principio de culpabilidad en materia de infracciones tributarias. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 59, 1989, Págs. 15-36.

0509

Albi, E. El Impuesto sobre Sociedades en la reforma Reagan. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 58, 1989, Págs. 15-22.

0510

Albi, E. La reforma del IRPF. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 65-82.

0511

Argimón, I. Impuesto progresivo y evasión: un modelo. *Revista Española de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 7, núm. 2, 1990, Págs. 229-234.

0512

Calatrava, A. El sistema fiscal español: un estudio comparado con la situación comunitaria. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 59, 1989, Págs. 81-96.

0513

Calvo, A. y Galindo, M.A. La incidencia fiscal desde una perspectiva poskeynesiana. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 69-78.

0514

Calle, R. El papel e importancia del IVA en el futuro sistema fiscal. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 205-236.

0515

Carrera, C. Fiscalidad y decisiones empresariales bajo incertidumbre. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 35-52.

0516

Cavallo, D., Domenech, R. y Mundlak, Y. Apertura, ajuste fiscal y distribución del ingreso. Las potencialidades de la economía argentina. *Estudios*. (Argentina). Vol. 12, núm. 52, oct.-dic. 1989, Págs. 135-150.

0517

Contreras, C. Situación actual de la investigación sobre los efectos económicos de la deuda pública. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 113-170.

0518

Cordón, T. La tributación de las plusvalías en España y en la CEE: un proceso de aproximación. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 101-126.

0519

Cristini, M. y Chisari, O.O. El impuesto a la tierra: una discusión de sus efectos económicos para el caso argentino. *Económica*. (Argentina). Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988, Págs. 155-184.

0520
Checa, C. Licencia fiscal de actividades profesionales y de artistas. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 58, 1989, Págs. 33-44.

0521
Edo, V. Precios públicos: problemática general y principales corrientes de investigación. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 91-112.

0522
Espejo, I. Los ilícitos tributarios en el Derecho alemán. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 59, 1989, Págs. 97-110.

0523
Esteban, E. Estudio sobre las deducciones variables en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 58, 1989, Págs. 137-154.

0524
Esteban, J.M. La viabilidad del sistema foral como sistema de financiación incondicionada de las comunidades autónomas. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 105-116.

0525
Fernández Briones, L. El Impuesto sobre Sociedades y la doble imposición internacional. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 58, 1989, Págs. 69-84.

0526
Fuentes Quintana, E. La imposición en los años 90. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*. (España). Núm. 67, 1990, Págs. 345-362.

0527
González-Páramo, J.M. La hacienda pública de fin de siglo: desarrollos recientes y direcciones de estudio. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 265-290.

0528
González-Páramo, J.M. Teoría pura de la hacienda pública internacional: revisión y síntesis. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 117-136.

0529
González-Páramo, J.M. La reforma de la fiscalidad del ahorro. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 83-100.

0530
Ibáñez, J. Aspectos fiscales de los planes y fondos de pensiones. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 59, 1989, Págs. 67-80.

0531
Lasheras, M.A. La reforma del impuesto sobre la renta como un proceso de decisión colectiva. Algunas experiencias prácticas. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 3-20.

0532
Magraner, F. Antecedentes y estado actual de los criterios de graduación de las sanciones tributarias. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 59, 1989, Págs. 123-140.

0533
Marques, M.S.B. y Werlang, S.R. da C. Deságio das LFT e a probabilidade implícita de moratória. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 191-216.

0534
Martín Moreno, A. El impuesto sobre la renta personal: teoría y propuestas reformadoras. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 191-208.

0535
Montoro, C. La imposición empresarial: sugerencias para una reforma ineludible. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 127-150.

0536
Otero, J. La tasación de la tasa como especie tributaria. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 58, 1989, Págs. 97-112.

0537
Pablos, L. de Teoría de la elección pública: últimas líneas de investigación. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 43-68.

0538
Ramírez Gómez, S. La base imponible y sus regímenes de determinación en el Impues-

to sobre el Valor Añadido. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 59, 1989, Págs. 37-60.

0539

Roca, J. Salariis, fiscalitat, prestacions socials y distribució funcional de la renda: evolució espanyola recent. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 229-252.

0540

Rodríguez Ondarza, J.A. Análisis coste-beneficio. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 69-90.

0541

Sánchez, I. Evasión fiscal, regulación y mecanismos óptimos de inspección. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 121-144.

0542

Sanz Gadea, E. Fiscalidad comunitaria de las concentraciones de empresas. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 151-182.

0543

Vallejo, M. Análisis y perspectivas del impuesto de sociedades. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 183-204.

0544

Zubiri, I. La reforma del IRPF: los elementos del debate. *De Economía Pública*. (España). Núm. 8, 1990, Págs. 21-64.

22 GASTOS Y PRESUPUESTO NACIONAL

0545

Bresser Pereira, L.C. La crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o crisis fiscal?. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 13-36.

0546

Callejón, M. Sobre el Leviatan. *Revista Económica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 25-33.

0547

Cysne, R.P. O Plano Cruzado frente às estimativas do déficit operacional entre 1984 e

1987. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 157-166.

0548

Diz, A. Venezuela: Aspectos de la Medición del Impacto Fiscal. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 1, ene.-mar. 1988, Págs. 7-178.

0549

Gallastegui, M.C. El déficit y el endeudamiento del sector público vasco. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 53-76.

0550

Heymann, D. y Navajas, F. Conflicto distributivo y déficit fiscal. Notas sobre la experiencia argentina, 1970-1987. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 115, oct.-dic. 1989, Págs. 309-330.

0551

Lozano, D.L. Sobre la vigencia de la Ley de Presupuestos Generales del Estado. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 59, 1989, Págs. 141-152.

0552

Montero, F. La política presupuestaria en 1990. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 63-74.

0553

Querejeta, M.D. El sector público empresarial en el Presupuesto 1990. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 185-198.

0554

Ramalho, V. Déficit público: do paradoxo ao déficit nominal. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 237-250.

0555

SELA, Secretaría Permanente Deuda externa y finanzas públicas. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 23, jul.-dic. 1989, Págs. 22-27.

0556

Sebastiá, M. El presupuesto General de las Comunidades Europeas para 1990 y sus

efectos en los Presupuestos Generales del Estado. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 211-228.

0557

Tomás, L.C. Poder político de las Comunidades Autónomas en España y asignación territorial de los fondos públicos. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 3-18.

0558

Utrilla, A. Dimensión y crecimiento del gasto público: teoría y evidencia. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 171-190.

0559

Zabalza, A. El presupuesto y su contexto económico. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 57-62.

323

FISCALIDAD Y SUBSIDIOS

384

0560

Albi, E. Elusión y evasión fiscales. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 251-264.

0561

Alcalde, J., Chaves, A. y Díaz Rodríguez, A. El impuesto personal sobre la renta: alternativas. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 7-36.

0562

Blas, R. de Reflexiones sobre la Reforma Fiscal. *Economistas*. (España). Núm. 44, jun.-jul. 1990, Págs. 34-39.

0563

Carbajo, D. La política tributaria en la Ley de Presupuestos para 1990. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 159-172.

0564

Carbajo, D. El régimen tributario de las instituciones de inversión colectiva. *Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero*. (España). Núm. 32, 1990, Págs. 141-167.

0565

Carbajo, D. La familia en el nuevo IRPF. *Economistas*. (España). Núm. 44, jun.-jul. 1990, Págs. 40-47.

0566

Carbajo, F. Las transformaciones fiscales de los ochenta. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 178, abr.-jun. 1990, Págs. 157-170.

0567

Cordón, T. La Reforma del IRPF: un cambio necesario. *Economistas*. (España). Núm. 44, jun.-jul. 1990, Págs. 20-27.

0568

Delgado, A. Las obligaciones de información a la Hacienda Pública en los mercados financieros. *Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero*. (España). Núm. 32, 1990, Págs. 67-116.

0569

Falcón, R. Exenciones, beneficios fiscales y derechos adquiridos en el Impuesto sobre Sociedades. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 58, 1989, Págs. 45-68.

0570

Folgado, J. La Reforma del IRPF que España necesita con vistas al Mercado Unico Europeo. *Economistas*. (España). Núm. 44, jun.-jul. 1990, Págs. 28-33.

0571

Fonseca, E. Tributación de las inversiones extranjeras en los mercados financieros españoles. *Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero*. (España). Núm. 32, 1990, Págs. 42-66.

0572

Lagares, M.J. Imposición sobre la Renta: necesidad actual de su reforma. *Economistas*. (España). Núm. 44, jun.-jul. 1990, Págs. 10-19.

0573

Mann, A.J. Economía política de la reforma tributaria en Bolivia. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 115, oct.-dic. 1989, Págs. 375-398.

0574

Martín Moreno, A. El impuesto sobre la renta personal: teoría y propuestas reformado-

ras. *Hacienda Pública Española*. (España).
Núm. 115, 1990, Págs. 191-208.

0575

Molina, A. y Sánchez Maldonado, J. Efectos de la armonización del IVA en la distribución de la carga fiscal en España. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 137-144.

0576

Ortiz, R. La imposición sobre los beneficios societarios. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 209-226.

0577

Peña, F. Las rentas del capital en el IRPF: una cuestión de política económica. *Economistas*. (España). Núm. 44, jun.-jul. 1990, Págs. 62-71.

0578

Peña, F. Implicaciones fiscales de la reforma mercantil. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 33-37.

0579

Román, M.V. y Rozas, J.A. La tributación de las rentas de capital en los estados miembros de la Comunidad Europea. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 175-194.

0580

Vidart, J. Los rendimientos del trabajo personal en el Proyecto de Ley del IRPF. *Economistas*. (España). Núm. 44, jun.-jul. 1990, Págs. 54-61.

0581

Zurita, R. Subvenciones versus deducciones fiscales en la adopción de innovaciones. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 195-202.

324 FINANCIACION DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS (INCLUIDA LA C.E.E. Y OTRAS INSTITUCIONES SUPRANACIONALES)

0582

Contreras, C. Situación actual de la investigación sobre los efectos económicos de la deuda pública. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 113-170.

0583

Edo, V. Precios públicos: problemática general y principales corrientes de investigación. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 91-112.

0584

Fernández-Rubies, C. La financiación de los Presupuestos de 1990. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 173-184.

0585

Tomás, L.C. Poder político de las Comunidades Autónomas en España y asignación territorial de los fondos públicos. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 3-18.

330

ESTADO Y ECONOMIA

331

RELACIONES ENTRE ESTADO Y ECONOMIA

0586

Alberti, J.P. Libertad, equidad, mercado y planificación. Apuntes en torno a la caracterización de sistemas económicos. *Cuadernos del CLAEH*. (Uruguay). Segunda Serie, Núm. 55, diciembre 1990, Págs. 5-22.

0587

Amor, E. Un modelo político económico de interacción a largo plazo: el caso de las infraestructuras. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 4, 1990, Págs. 83-112.

0588

Aponte, E. El Estado en la sociedad colonial moderna y política pública con relación a la educación. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 27, núm. 3-4, sep.-dic. 1988, Págs. 29-50.

0589

Artana, D.A. Las regulaciones a los hidrocarburos en la Argentina. El costo de los controles de precios. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 78, agosto 1989, Págs. 263-280.

385

- 0621
Cervantes, J. Impacto de los términos de intercambio externo (con y sin petróleo) en Argentina, Brasil y México. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 211-228.
- 0622
Cornejo, E. Reflexiones sobre el comercio exterior del Perú en los albores del siglo XXI. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 23, marzo 1991, Págs. 111-127.
- 0623
Crabbé, N. y Vera, T. Comercio entre Uruguay y Argentina. Una visión uruguaya. *Estudios*. (Argentina). Vol. 12, núm. 52, oct.-dic. 1989, Págs. 151-158.
- 0624
Chaves, R. y Becerril, C. Exportación y control de cambios. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 45-56.
- 0625
Escude, G. Esfuerzo comercial y quita de intereses de la deuda externa. *Ensayos Económicos*. (Argentina). Núm. 43, marzo 1990, Págs. 35-46.
- 0626
Fernández, I. y Sebastián, M. El sector exterior y la incorporación de España a la CEE. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 189, 1989, Págs. 31-74.
- 0627
Fierros, J. Un análisis del sector exterior por ramas de actividad con las series temporales del modelo MIDE. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 67-92.
- 0628
Fritsch, W. y Franco, G.H.B. Política industrial, competitividade e industrialização: aspectos da experiência brasileira recente. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 3, junho 1990, Págs. 75-100.
- 0629
Gordillo, S. El comercio exterior argentino: Un análisis de su estructura y de la política de promoción de exportaciones. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 171-202.
- 0630
Hernández Laos, E. y Velasco Arregui, E. Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas, 1960-1985. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 658-666.
- 0631
Hillcoat, G. y Quenan, C. Reestructuración internacional y reespecialización productiva en El Caribe. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 43-64.
- 0632
Iglesias, E.V. La difícil inserción internacional de América Latina. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 37-54.
- 0633
Katz, C. Intercambio desigual en latinoamérica. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 20, núm. 79, oct.-dic. 1989, Págs. 71-102.
- 0634
Kuwayama, W. El potencial tecnológico del sector primario exportador. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 101-124.
- 0635
Martínez Mongay, C., Sanso, M. y Sanz, F. Las importaciones españolas de manufacturas y la integración en la CEE. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 121-142.
- 0636
Mateo Venturi, F. de El comercio internacional de servicios y los países en desarrollo. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 595-609.
- 0637
McEwan, A. Comercio internacional de los Estados Unidos, inestabilidad económica y luchas políticas. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 20, núm. 79, oct.-dic. 1989, Págs. 27-50.

0638
Montes, P. El comercio exterior en el cuatrienio 1986-1989. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 17-30.

0639
Ramos, J.M. Limitaciones sociales de la integración comercial México-Estados Unidos. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 654-657.

0640
Rosales, O. Competitividad y especialización estadounidense: los datos estructurales del desequilibrio comercial. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 141-158.

0641
Rosales, O. Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 8, agosto 1990, Págs. 711-723.

0642
SELA, Secretaría Permanente Los temas de negociación para 1990 sobre comercio de servicios. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 24, ene.-mar. 1990, Págs. 51-68.

0643
Sarmiento Palacio, E. Bases para la inserción internacional de la economía colombiana. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 2, junio 1990, Págs. 71-80.

0644
Torres, O. El programa de ajuste estructural y las exportaciones: el caso costarricense. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 69-78.

0645
Trápaga, Y. El GATT y los desafíos de la reordenación agrícola internacional. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 976-986.

0646
Urrutia M., M. Análisis costo-beneficio del tráfico de drogas para la economía colombiana. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 3, octubre 1990, Págs. 115-126.

0647
Vaillant, M. y Roche, H. El desempeño de la empresa exportadora. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 8, abril 1990, Págs. 103-129.

0648
Whittingham, W. La iniciativa de los Estados Unidos para la cuenca del Caribe. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 77-100.

422

POLITICA COMERCIAL

0649
Bajo, O. y Torres, A. Estructura y características de la protección en España. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 103-124.

0650
Baumann, R. Befeix: efeitos internos de um incentivo à exportação. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 167-190.

0651
Bustamante, F. La política de Estados Unidos contra el narcotráfico y su impacto en América Latina. *Estudios Internacionales*. (Chile). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 240-271.

0652
Castro Martínez, P. México y la política comercial estadounidense, 1982-1988. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 3, ene.-mar. 1990, Págs. 481-496.

0653
Chico y Ortiz, J.M. El Registro Mercantil y sus principios fundamentales. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 49, Primer Trimestre 1990, Págs. 47-64.

0654
Gordillo, S. El comercio exterior argentino: Un análisis de su estructura y de la política de promoción de exportaciones. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 171-202.

0655
Izcúe, J. La cooperación técnica internacional para el comercio exterior en América La-

tina y el Caribe. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 157, junio 1990, Págs. 19-34.

0656

Lora T., E. Las "encuestas arancelarias" y la apertura económica. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 2, junio 1990, Págs. 59-70.

0657

Nogués, J. La elección entre estrategias de liberalización comercial unilaterales y multilaterales. *Estudios*. (Argentina). Vol. 13, núm. 53, ene.-mar. 1990, Págs. 21-30.

0658

Peña, F. Implicaciones fiscales de la reforma mercantil. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 33-37.

0659

Sáez, R. La política de comercio exterior en competencia imperfecta: Un ejercicio de simulación para Chile. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 681-708.

0660

Samaniego, J. La promoción de las exportaciones en el Ecuador: Una aproximación. *Economía y Desarrollo*. (Ecuador). Núm. 14, diciembre 1990, Págs. 79-112.

0661

Szychowski, M.L. La protección efectiva (Tratamiento de los insumos de bienes domésticos) Argentina 1988. *Económica*. (Argentina). Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988, Págs. 275-297.

0662

Tavera, J. La liberalización de aranceles y sus efectos sobre la producción, el empleo y las importaciones de corto plazo. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 49-68.

0663

Teijelo Casanova, C. La Ronda Uruguay: cuatro años de negociaciones comerciales multilaterales. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 57-70.

0664

Aftalión, M.E. Interdisciplina de la integración: veinticinco años de libros y revistas. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 159, agosto 1990, Págs. 9-22.

0665

Aninat, A., Ffrench-Davis, R. y Leiva, P. La Integración Andina en el Nuevo Escenario de los Años Ochenta. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 303-323.

0666

Aragão, J.M. INTAL: objetivos, actividades, evolución y contribución al proceso de integración latinoamericana en el periodo 1965-1975. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 159, agosto 1990, Págs. 23-35.

0667

Artus, P. y Dupuy, C. La entrada de los países meridionales en el Sistema Monetario Europeo. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 50, sep.-dic. 1989, Págs. 357-396.

0668

Bekerman, M. La coordinación de las políticas económicas y la integración de América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 8, agosto 1990, Págs. 734-738.

0669

Bendesky, L. y Sánchez, F. Procesos de integración en América Latina: mecanismos y obstáculos. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 618-626.

0670

Billón Currás, M. Creación-desviación en el comercio exterior agrícola español desde la adhesión de España a la CEE. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 31-44.

0671

Bolognesi-Drosdoff, M.C. Iniciativas de integración fronteriza en América Latina. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 156, mayo 1990, Págs. 14-27.

0672
Capellín, R. El Mercado Unico Europeo y la internacionalización de la pequeña y mediana Empresa. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 31-48.

0673
Cárdenas, M.J. Europa 1992 y los países en desarrollo (con especial referencia a América Latina). *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 158, julio 1990, Págs. 11-23.

0674
Chudnovsky, D. y Porta, D. En torno a la integración económica argentino-brasileña. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 125-146.

0675
Emmerij, L. La unificación del mercado europeo y los países en desarrollo. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 158, julio 1990, Págs. 24-30.

0676
Fernández Martín, J. Las disposiciones del Tratado de Roma relativas a las ayudas estatales. *Economía Industrial*. (España). Núm. 270, nov.-dic. 1989, Págs. 107-128.

0677
Fernández, I. y Sebastián, M. El sector exterior y la incorporación de España a la CEE. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 189, 1989, Págs. 31-74.

0678
Folgado, J. La Reforma del IRPF que España necesita con vistas al Mercado Unico Europeo. *Economistas*. (España). Núm. 44, jun.-jul. 1990, Págs. 28-33.

0679
Frambes-Buxeda, A. Aspectos Sociales y Políticos en la Integración del Grupo Andino. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 243-302.

0680
García Vicente, R. Las limitaciones que la política comunitaria de competencia impone a Estados y empresas. *Economía Industrial*. (España). Núm. 270, nov.-dic. 1989, Págs. 51-68.

0681
Gil Valdivia, G. La integración latinoamericana en el sector de bienes de capital: la experiencia de LATINEQUIP. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 157, junio 1990, Págs. 35-38.

0682
González Posse, E. Marco conceptual de la integración fronteriza promovida: las iniciativas de integración fronteriza. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 156, mayo 1990, Págs. 3-13.

0683
Grandi, J. Las dimensiones del Mercado Unico Europeo y América Latina: Implicaciones y reflexiones sobre algunos interrogantes. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 271-298.

0684
Granell, F. La lògica del SME en la integració europea. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 74-78.

0685
Hernando Rodríguez, L. Integración sujeta a restricciones: el Pacto Andino. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 25, marzo 1990, Págs. 195-228.

0686
Herrera Alamos, C. Reflexiones generales sobre desarrollo, cultura e integración en América Latina. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 155, abril 1990, Págs. 3-18.

0687
Insuiza, J.M. Estados Unidos y América Latina en los noventa. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 217-234.

0688
Italianer, A. Implicações econômicas do mercado interno da Comunidade Europeia: uma revisão. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 525-552.

- 0689 **Juan y Peñalosa, R. de** La Comunidad y el Pacto Andino: unas relaciones prometedoras. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 103-126.
- 0690 **Lorenzo, F.** Determinantes del comercio intraindustrial. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 8, abril 1990, Págs. 49-80.
- 0691 **Malo de Molina, J.L. y Pérez Fernández, J.** La política monetaria española en la transición hacia la unión monetaria europea. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 31-52.
- 0692 **Mañas, L.A.** El sector bancario ante el mercado único: reflexiones críticas. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 2-19.
- 0693 **Mateus, A.** 1992: a realização do mercado interno e os desafios da construção de um espaço social europeu. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 177-214.
- 0694 **Muns, J.** L'entrada de la pesseta dins el sistema monetari europeu (SME) com a opció de les relacions econòmiques internacionals d'Espanya. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 70-73.
- 0695 **Peñazola, T.** Promesas y realidades de la integración económica latinoamericana. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 610-617.
- 0696 **Peña, F.** La integración latinoamericana en el decenio de 1990: ¿tiene aún sentido?. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 159, agosto 1990, Págs. 36-40.
- 0697 **Rodríguez Curiel, J.-W.** Incompatibilidad de las ayudas públicas con el mercado común. *Economía Industrial*. (España). Núm. 270, nov.-dic. 1989, Págs. 95-106.
- 0698 **Sachwald, F.** Acuerdos de investigación cooperativa en Europa. Las formas de la competencia a través de la innovación. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 77-106.
- 0699 **Schaposnik, E.C.** Crisis y proyectos para la integración de América Latina. *Desarrollo Indoamericano*. (Colombia). Vol. 25, núm. 89-90, marzo 1990, Págs. 39-43.
- 0700 **Simões, V.** Investimento estrangeiro no quadro da integração ibérica. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 161-176.
- 0701 **Stein, E.** Las relaciones exteriores en la Comunidad Económica Europea. *ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 109-138.
- 0702 **Tavares de Araújo Jr., J.** Integración económica en América del Norte y el Cono Sur. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 8, agosto 1990, Págs. 739-744.
- 0703 **Valenciano, E.O.** Los Comités de Frontera: funcionamiento y experiencia. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 156, mayo 1990, Págs. 40-46.
- 0704 **Vázquez-Barquero, A.** Las regiones periféricas de la comunidad ante el desafío del Mercado Unico. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 49-64.
- 0705 **Weitz, M.A.** La experiencia de Europa 1992 y su influencia en América Latina. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 158, julio 1990, Págs. 31-43.
- 0706 **Zimmerling, R.** Comparación del Modelo de Integración Argentina-Brasil con el de la Comunidad Europea. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 324-336.

430 BALANZA DE PAGOS; FINANCIACION INTERNACIONAL

431 BALANZA; MECANISMOS DE AJUSTE; TIPOS DE CAMBIO

0707
Berges, A. y Manzano, D. El tipo de cambio a plazo de la peseta. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 189, 1989, Págs. 157-186.

0708
Brandi Pifano, R. Contribución del sector manufacturero al equilibrio del sector externo. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 3, jul.-sep. 1988, Págs. 61-315.

0709
Castillo, G. del El enfoque fiscal de la balanza de pagos. Un test econométrico de Uruguay. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 389-421.

0710
Chaves, R. y Becerril, C. Exportación y control de cambios. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 45-56.

0711
Dauderstädt, M. Concorrência internacional e "Welfare State": o caso de Portugal. *Desenvolvimento*. (Portugal). Núm. 5-6, dezembro 1990, Págs. 277-318.

0712
León, J. Política cambiaria en el Perú: entre el sesgo pro-exportador y la política anti-inflacionaria. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 63-74.

0713
Li Carrillo, J.E. La devaluación esperada en el Perú: 1975-1985. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 89-106.

0714
Martí, L. Balanza de pagos de 1989. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 7-16.

0715
Mateos, B. y Valero, F.J. Los mercados de cambios en el mundo: especial referencia a España. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 140-150.

0716
Nievas, J. Determinantes a corto plazo del tipo de cambio. *Cuadernos Aragoneses de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 105-118.

0717
Pazos, F. Efectos de un aumento súbito en los ingresos externos: la economía de Venezuela en el quinquenio 1974-1978. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 2, abr.-jun. 1988, Págs. 63-134.

0718
Ramalho, V. Alguns aspectos analíticos da relação entre Balança de pagamentos e base monetaria. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 2, mai.-ago. 1989, Págs. 225-248.

0719
Rezende, G.C. de Agricultura e ajuste externo no Brasil: novas considerações. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 553-578.

0720
Suzzarini B., A.R. Desequilibrio externo y subdesarrollo financiero (Caso venezolano). *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 2, abr.-jun. 1988, Págs. 135-226.

0721
Tavera, J. La liberalización de aranceles y sus efectos sobre la producción, el empleo y las importaciones de corto plazo. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 49-68.

0722
Tornell, A. Propiedades aislantes de los tipos de cambio duales: un modelo neoclásico. *Estudios Económicos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-jun. 1990, Págs. 125-156.

0723
Van Wijnbergen, S. Crecimiento, deuda externa y tipo de cambio real en México. *El Tri-*

mestre Económico. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 755-792.

0724

Velasco, A. y Tornell, A. Salarios, utilidades y fuga de capitales. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 28, junio 1990, Págs. 9-28.

0725

Verstraete, J.M.C.E. Política cambiaria argentina entre febrero y mayo de 1989: sus consecuencias. *Estudios*. (Argentina). Vol. 13, núm. 53, ene.-mar. 1990, Págs. 31-35.

0726

Viana, L. Los efectos de la brecha cambiaria sobre una economía pequeña y abierta. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 80, abril 1990, Págs. 3-16.

0727

Yotopoulos, P.A. Políticas de tipo de cambio real para el desarrollo económico. Una interpretación heterodoxa. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 11, noviembre 1990, Págs. 1064-1073.

394

433 PRESTAMOS PRIVADOS INTERNACIONALES;
DEUDA EXTERNA

0728

Arcondo, A.B. y Arnaudo, A.A. La deuda externa argentina en 1890 y 1982. *Ensayos Económicos*. (Argentina). Núm. 43, marzo 1990, Págs. 1-20.

0729

Baer, W. y Coes, D. As políticas Norte-Americanas e a dívida e comércio da América Latina. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 5-21.

0730

Basch, M. y Maquieira, C. Algunos comentarios sobre solvencia crediticiados: Aspectos teóricos y empíricos. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 73-114.

0731

Bekerman, M. El impacto fiscal del pago de la deuda externa. La experiencia argentina, 1980-1986. *Desarrollo Económico. Revista de*

Ciencias Sociales. (Argentina). Vol. 29, núm. 116, ene.-mar. 1990, Págs. 529-552.

0732

Bouzas, R. y Keifman, S. El "menú de opciones" y el programa de capitalización de la deuda externa argentina. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 116, ene.-mar. 1990, Págs. 451-476.

0733

Burgueño Lomelí, F. Deuda y crisis económico-social: trans fondo histórico y una visión de futuro. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 80, ene.-mar. 1990, Págs. 45-70.

0734

Calatrava, A. y Lorca, A.V. La insuficiencia alimentaria en los países del Magreb: factor clave de endeudamiento. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 159-176.

0735

Devlin, R. De Baker a Brady: ¿puede funcionar el nuevo plan?. *Revista de Economía Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 38, abr.-jun. 1990, Págs. 82-94.

0736

Dubra, J.S. Análise empírica do endividamento externo brasileiro em moeda. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 2, mai.-ago. 1989, Págs. 249-276.

0737

Edwards, S. El Fondo Monetario Internacional y los países en desarrollo: Una evaluación crítica. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 611-664.

0738

Escobar Ch., J.B. Nuevas formas para atenuar el problema de la Deuda Externa Latinoamericana: El Caso Venezolano. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 1, ene.-mar. 1988, Págs. 179-198.

0739

Escude, G. Esfuerzo comercial y quita de intereses de la deuda externa. *Ensayos Económicos*. (Argentina). Núm. 43, marzo 1990, Págs. 35-46.

- 0740
Frambes-Buxeda, A. Orígenes Históricos y la Gran Crisis de Endeudamiento en América Latina. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 103-134.
- 0741
García Staehler, S.M. Dívida externa brasileira: Aspectos históricos. *Revista Brasileira de Estudos Políticos*. (Brasil). Núm. 69-70, janeiro 1990, Págs. 119-134.
- 0742
García, A.T. Planes "Erman": una victoria a lo Pirro. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 95, jul.-ago. 1990, Págs. 5-26.
- 0743
González Arrieta, G. La estrategia de alivio de la deuda externa: una propuesta para el Perú. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 24, ene.-mar. 1990, Págs. 101-110.
- 0744
Horisaka, K. Los bancos japoneses y los problemas de la deuda latinoamericana. *Revista de Economía Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 95-113.
- 0745
Lago, M. y Perozo, I. Hacia una nueva estrategia para la solución del problema de la deuda externa de los países latinoamericanos. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 1, ene.-mar. 1989, Págs. 49-74.
- 0746
Landau, G.D. La dinámica de un foro privilegiado: el Club de París. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 11, noviembre 1990, Págs. 1061-1063.
- 0747
Martínez, I. El sistema monetario internacional y el problema de la deuda externa. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 20, núm. 79, oct.-dic. 1989, Págs. 9-26.
- 0748
Martínez, O. Deuda externa y capital extranjero: el origen de la crisis. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. (México). Vol. 21, núm. 80, ene.-mar. 1990, Págs. 167-196.
- 0749
Muns, J. El problema de la deuda internacional. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 203-228.
- 0750
Ortega Regato, E. La financiación exterior de la economía española. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 193-204.
- 0751
Reynolds, C.W. ¿Una generación perdida? Por qué el desarrollo latinoamericano depende del crecimiento, venciendo el problema de la transferencia inversa de la deuda. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 213-254.
- 0752
Rodríguez, E. Una perspectiva Centroamericana sobre la reconversión de la deuda. *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica*. (Honduras). Núm. 44, ene.-jun. 1989, Págs. 136-153.
- 0753
SELA, Secretaría Permanente Experiencias de acciones unilaterales en materia de deuda externa. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 23, jul.-dic. 1989, Págs. 59-68.
- 0754
SELA, Secretaría Permanente Comportamiento de la banca comercial. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 23, jul.-dic. 1989, Págs. 35-41.
- 0755
SELA, Secretaría Permanente Estructura comparada de la deuda de los países de América Latina y Caribe. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 23, jul.-dic. 1989, Págs. 15-21.
- 0756
SELA, Secretaría Permanente Deuda externa y finanzas públicas. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 23, jul.-dic. 1989, Págs. 22-27.
- 0757
Secretaría de la UNCTAD La deuda exterior y la gestión del ajuste: el estímulo de las corrientes de recursos financieros no creado-

res de deuda y los nuevos préstamos. *Monetaria*. (México). Vol. 13, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 121-166.

0758

Twomey, M.J. La crisis de la deuda y la agricultura latinoamericana. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 69-100.

0759

Unidad conjunta CEPAL/CET El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 1, ene.-mar. 1989, Págs. 95-267.

0760

Van Ryckeghem, W. ¿ Es eficiente el mercado secundario de la deuda?. *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica*. (Honduras). Núm. 44, ene.-jun. 1989, Págs. 129-135.

0761

Van Wijnbergen, S. Crecimiento, deuda externa y tipo de cambio real en México. *El Trimestre Económico*. (México). Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990, Págs. 755-792.

0762

Vatnick, S. El mercado secundario de la deuda: una posible explicación de cómo se determinan los precios de la deuda de los países en vías de desarrollo. *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica*. (Honduras). Núm. 44, ene.-jun. 1989, Págs. 61-127.

0763

Walker, I. Deuda y ajuste estructural: el caso de Honduras, 1980-1988. *Estudios Sociales Centroamericanos*. (Costa Rica). Núm. 53, may.-ago. 1990, Págs. 37-84.

0764

Wiñazky, A. La deuda externa de América Latina. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 95, jul.-ago. 1990, Págs. 103-118.

0765

Zañartu, M. La deuda externa y los pobres. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 178, abr.-jun. 1990, Págs. 205-212.

440 INVERSIONES INTERNACIONALES; AYUDA EXTERIOR; ORGANISMOS FINANCIEROS INTERNACIONALES

441 INVERSIONES INTERNACIONALES Y MOVIMIENTOS DE CAPITALES

0766

Baracho, J.A. de O. A constituição de 1988 e a Nova Regulamentação do Capital Estrangeiro. *Revista Brasileira de Estudos Políticos*. (Brasil). Núm. 69-70, janeiro 1990, Págs. 105-118.

0767

Campos, J.M. y García, F Apuntes para una interpretación de las oleadas de centralización del capital en el imperialismo. *Economía y Desarrollo*. (Cuba). Núm. 5, sep.-oct. 1989, Págs. 130-165.

0768

Escobar, J.B. Inversiones extranjeras y financiamiento de los proyectos energéticos. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 3, jul.-sep. 1988, Págs. 45-60.

0769

Fonseca, E. Tributación de las inversiones extranjeras en los mercados financieros españoles. *Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero*. (España). Núm. 32, 1990, Págs. 42-66.

0770

Hillcoat, G. y Quenan, C. Reestructuración internacional y reespecialización productiva en El Caribe. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 43-64.

0771

Horisaka, K. Los bancos japoneses y los problemas de la deuda latinoamericana. *Revista de Economía Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 95-113.

0772

Iglesias, E.V. La difícil inserción internacional de América Latina. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 37-54.

- 0773
Ontiveros, E. y Valero, F.J. Nuevas tendencias en el sistema financiero internacional. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 44, 1990, Págs. 205-223.
- 0774
Simões, V. Investimento estrangeiro no quadro da integração ibérica. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 161-176.
- 0775
Unidad conjunta CEPAL/CET El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 4, núm. 1, ene.-mar. 1989, Págs. 95-267.
- 0776
Viñals, J. Los riesgos de la libre circulación de capitales. *Papeles de Economía Española*. (España). Núm. 43, 1990, Págs. 74-83.
- 0777
Wetter, T. Las inversiones en la Ronda Uruguay: un tema polémico. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 24, ene.-mar. 1990, Págs. 24-29.
- 442 INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA
- 0778
Echavarría, J.J. y Esguerra, P. Empresas transnacionales y reestructuración industrial en Colombia. *Revista de Planeación y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990, Págs. 41-90.
- 0779
Green, R.H. La evolución de la economía internacional y la estrategia de las multinacionales alimentarias. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 116, ene.-mar. 1990, Págs. 507-528.
- 0780
Stolovich, L. Las empresas extranjeras en la industria uruguaya. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 8, abril 1990, Págs. 15-48.
- 444 COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL;
AYUDA PUBLICA
- 0781
Ashoff, G. Ni especiales ni privilegiados, sino mejores relaciones. Cooperación para el Desarrollo CE-AL. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 106, mar.-abr. 1990, Págs. 172-183.
- 0782
Iglesias, E.V. El Banco Interamericano de Desarrollo en la próxima década. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 627-636.
- 0783
Izcúe, J. La cooperación técnica internacional para el comercio exterior en América Latina y el Caribe. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 157, junio 1990, Págs. 19-34.
- 0784
Juan y Peñalosa, R. de La Comunidad y el Pacto Andino: unas relaciones prometedoras. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 103-126.
- 0785
Levitsky, J. Asistencia a la microempresa. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 157, junio 1990, Págs. 3-11.
- 0786
Ondarts, G. Límites de la asistencia internacional a la empresa. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 157, junio 1990, Págs. 12-18.
- 0787
Pagliai, L. Una propuesta para convertir la radialidad en un espacio circular. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 155, abril 1990, Págs. 19-23.
- 0788
Piña, C. Las organizaciones no gubernamentales en el ámbito local urbano: desafíos y potencialidades. *Estudios Sociales*. (Chile). Núm. 63, Primer Trimestre 1990, Págs. 47-68.
- 0789
Whittingham, W. La iniciativa de los Estados Unidos para la cuenca del Caribe. *Revista*

de la CEPAL. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 77-100.

0796

Floto, E. El sistema centro-periferia y el intercambio desigual. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 147-167.

450

ECONOMIA MUNDIAL

0797

451 ESTUDIOS GENERALES, ORGANISMOS
ECONOMICOS INTERNACIONALES

Gutiérrez Haces, M.T. De viejos y nuevos paradigmas: la teoría latinoamericana del desarrollo y la economía internacional. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.* (México). Vol. 20, núm. 79, oct.-dic. 1989, Págs. 51-70.

0790

Borrego, J. La economía global: contexto de futuro. *Investigación Económica.* (México). Vol. 49, núm. 191, ene.-mar. 1990, Págs. 157-296.

0798

Hernández Abreu, J. La política económica oficial de Estados Unidos hacia América Latina en la administración Reagan. *Economía y Desarrollo.* (Cuba). Núm. 5, sep.-oct. 1989, Págs. 92-105.

0791

Félix Ribeiro, J. A economia mundial nos anos 80 - Alguns aspectos da evolução geoeconómica. *Planeamento.* (Portugal). Vol. 10, núm. 3, dezembro 1988, Págs. 15-68.

0799

Kuwayama, W. El potencial tecnológico del sector primario exportador. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 101-124.

0792

Gill, H.S. Las implicaciones económicas para América Latina y el Caribe de los cambios en Europa Oriental. *Capítulos del SELA.* (Venezuela). Núm. 24, ene.-mar. 1990, Págs. 83-100.

0800

Neves, M. da C.P. Da necessidade de uma Nova Ordem Internacional. *Revista Brasileira de Estudos Políticos.* (Brasil). Núm. 69-70, janeiro 1990, Págs. 7-42.

398

0793

Green, R.H. La evolución de la economía internacional y la estrategia de las multinacionales alimentarias. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales.* (Argentina). Vol. 29, núm. 116, ene.-mar. 1990, Págs. 507-528.

500

ECONOMIA DE LA EMPRESA; ADMINISTRACION; FINANCIACION, MERCADOTECNIA Y CONTABILIDAD

0794

Trápaga, Y. El GATT y los desafíos de la reordenación agrícola internacional. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 976-986.

510

ADMINISTRACION

511 ADMINISTRACION; ORGANIZACION Y GESTION

0801

Acedo Mendoza, C. Etica, participación y cultura de la empresa. *Revista del Banco Central de Venezuela.* (Venezuela). Vol. 4, núm. 1, ene.-mar. 1989, Págs. 75-94.

452 ANALISIS ECONOMICOS CENTRO-PERIFERIA,
DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y
NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

0795

Coutrot, T. Dependência e informalidade. *Novos Estudos. CEBRAP.* (Brasil). Núm. 29, março 1991, Págs. 156-171.

0802

Argandoña, A. Necesidad y "Rentabilidad" de la ética de los negocios. *Boletín del Círculo de Empresarios.* (España). Núm. 50, Segundo Trimestre 1990, Págs. 15-28.

0803
Arruñada, B. La regulación de la información empresarial. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 51, Tercer Trimestre 1990, Págs. 11-42.

0804
Arruñada, B. Control y propiedad: límites al desarrollo de la empresa española. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 67-88.

0805
Bajo, M. Ética empresarial y Derecho Penal. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 50, Segundo Trimestre 1990, Págs. 29-36.

0806
Beascoechea, J.M. Planteamientos básicos e instrumentales de gestión empresarial. Revisión. *Alta Dirección*. (España). Núm. 151, may.-jul. 1990, Págs. 149-159.

0807
Benavides, C.A. Estrategia empresarial. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 257-272.

0808
Blanch, J. El ratio Q de Tobin como un instrumento valorativo de la empresa española (1964-1982). *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 233-248.

0809
Bolás, J. La constitución de las sociedades anónimas en la nueva ley. Los estatutos sociales. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 139, abril 1990, Págs. 11-56.

0810
Borda, J. Tecnología, cambios organizativos y competitividad. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 140, agosto 1990, Págs. 255-268.

0811
Círculo de Empresarios Vascos Estudio cualitativo del empresariado vasco. Informe de conclusiones. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 51, Tercer Trimestre 1990, Págs. 95-118.

0812
Cuevas, J.J. Administración y representación de la sociedad anónima: modificaciones y adaptación al derecho comunitario. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 139, abril 1990, Págs. 57-74.

0813
Domínguez Machuca, J.A. La necesidad de una óptica global en la dirección de las empresas. Enfoque e instrumento. *Alta Dirección*. (España). Núm. 150, mar.-abr. 1990, Págs. 73-81.

0814
Duque, J.F. Las formas del derecho de separación del accionista y la reorganización jurídica y financiera de la sociedad. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 139, abril 1990, Págs. 75-126.

0815
Entreprise et Progrès Empresa y medio ambiente: líneas de conducta. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 50, Segundo Trimestre 1990, Págs. 57-68.

0816
Esteban, A. La gestión de los recursos humanos en la empresa: su dimensión estratégica. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 140, agosto 1990, Págs. 269-282.

0817
Freixes, J.M. Condicionantes clave para la eterna juventud en la empresa. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 51, Tercer Trimestre 1990, Págs. 55-62.

0818
González Pascual, J. Los resultados y su distribución en las cooperativas. *Cuadernos Aragoneses de Economía*. (España). Segunda Época, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 139-150.

0819
Hernández Rodríguez, R. La conducta empresarial en el gobierno de Miguel de la Madrid. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 4, abr.-jun. 1990, Págs. 736-764.

0820
Kaibel, E. Calidad y competición. *Alta Dirección*. (España). Núm. 149, ene.-feb. 1990, Págs. 37-43.

0821
Kiaer, S. La ética en los negocios. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 50, Segundo Trimestre 1990, Págs. 69-74.

0822
Kliksberg, B. Las perspectivas de la gerencia empresarial en los noventa. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 141-164.

0823
Kliksberg, B. ¿Cómo formar gerentes públicos?. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 139-154.

0824
Kovács, I. Tendências de transformação tecnológica e organizacional nas empresas: a emergência de novos sistemas produtivos. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 39-66.

0825
Lipietz, A. y Leborgne, D. Después del fordismo y su espacio. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 21-42.

0826
López Novo, J.P. Condiciones y límites de la flexibilidad productiva: un caso de estudio. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Época, Núm. 8, invierno 1990, Págs. 81-108.

0827
Luna, P. y García González, S. Las salidas de un sistema M.R.P.. *Alta Dirección*. (España). Núm. 150, mar.-abr. 1990, Págs. 27-36.

0828
Olivella, P. Una introducción a la delegación como mecanismo de compromiso. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 37-52.

0829
Rodenas, M., Dema, C.M., Liedó, J. y Ramos, J.M. Características de la buena gestión. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 51, Tercer Trimestre 1990, Págs. 63-80.

0830
Sousa, F. de Para uma abordagem sistémica da classe empresarial portuguesa. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 67-104.

0831
Steele, R.I. Adquisiciones, fusiones y consolidaciones de empresas. *ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 5-38.

0832
Val, I. de Configuración del sistema 4. *Alta Dirección*. (España). Núm. 151, may.-jul. 1990, Págs. 129-148.

0833
Villarejo, E. La renovación en la aplicación de los recursos humanos en la Banca española. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Época, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 55-70.

0834
Zang, N. Utilização do computador na administração rural: um modelo para um sistema de informações. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 71-88.

520

FINANCIACION

521

FINANCIACION E INVERSION

0835
Arruñada, B. Control y propiedad: límites al desarrollo de la empresa española. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 67-88.

0836
Escude, G. Teoría de las carteras y de la intermediación financiera. *Económica*. (Argentina). Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988, Págs. 203-240.

0837
Espitia, M.A. Política financiera y resultados de la empresa industrial española 1964-1988. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 95-106.

0838
González Romero, A. Precios de activos y financiación empresarial. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 7-22.

0839
Leal, R.P.C. Retornos anormais e sinalização nas aberturas de capital. *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*. (Brasil). Vol. 14, núm. 40, 1989, Págs. 33-48.

0840
Mato, G. Estructura financiera y actividad real de las empresas industriales. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 107-114.

0841
Mauleón, I. Riesgos financieros en la banca industrial. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 57-64.

0842
Parras Rosa, M. Estudio de la "Tasa de retorno sobre el coste" de Fisher en el análisis de valoración y selección de proyectos de inversión. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 279-292.

0843
Prior, J. Valoración de empresas industriales y comerciales. *Crónica Tributaria*. (España). Núm. 58, 1989, Págs. 113-136.

0844
Salas, V. Instrumentos financieros en la creación de empresas: análisis desde la economía de los costes de transacción. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 23-38.

0845
Silva, P.R. da Contribuição para a análise dos tratamentos dos resultados não realizados em vendas da investidora para a investida. *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*. (Brasil). Vol. 14, núm. 40, 1989, Págs. 7-18.

530

MERCADOTECNIA

531

MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD

0846
Caballero, R., Castrodeza, C. y Gómez, T. Modelo publicitario tipo vidale-wolfe con

función de precios. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 135-156.

0847
Cámara, D. La nueva gestión de marketing: herramientas y aplicación. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 140, agosto 1990, Págs. 243-254.

0848
Freije, A. Claves para adoptar la estrategia adecuada. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 140, agosto 1990, Págs. 229-242.

0849
López Sánchez, M.A. Publicidad comercial, contratación estandarizada y protección del consumidor. *Estudios sobre Consumo*. (España). Núm. 16, 1989, Págs. 57-96.

0850
Varela, J.A. La búsqueda continua de información como factor limitador de la búsqueda pre-compra. *Alta Dirección*. (España). Núm. 150, mar.-abr. 1990, Págs. 63-72.

0851
Vázquez Casielles, R. Investigación de las preferencias del consumidor mediante "análisis conjunto": importancia para el diseño de nuevos productos. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 149-163.

540

CONTABILIDAD

541

CONTABILIDAD

0852
Argüelles, J.A. La fidelidad como eje central del nuevo Plan General de Contabilidad. *ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 93-108.

0853
Corona, E. Las Cuentas Anuales en la Reforma Mercantil. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 43-50.

0854
Jonás, I. Verificación de las Cuentas Anuales. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 51-55.

0855
Martínez Churiaque, J.I. La cultura contable: apuesta de futuro. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 56-64.

0856
Torres, L. Presentación alternativa de estados contables en función de los objetivos operativos de la información: la contabilidad de fondos. *Cuadernos Aragoneses de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 129-138.

600 ORGANIZACION INDUSTRIAL; CAMBIO TECNOLÓGICO; ESTUDIOS SECTORIALES

610 ORGANIZACION INDUSTRIAL Y POLITICA ECONOMICA

402

611 ESTRUCTURA DE MERCADO; ORGANIZACION INDUSTRIAL Y ESTRATEGIA CORPORATIVA

0857
Alcorta, L. La dinámica del capital financiero: un estudio comparativo de Gran Bretaña y Japón. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 3-44.

0858
Arango, J.I. Consolidación y diferenciación de la pequeña y mediana industria. *Revista de Planeación y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990, Págs. 91-132.

0859
Bajo, O. Organización industrial, proporciones factoriales y comercio internacional de manufacturas. Evidencia para el caso español. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 181-212.

0860
Bustamante, F.E. Determinantes de la inversión industrial en Colombia. 1960-1985.

Lecturas de Economía. (Colombia). Núm. 30, sept.-dic. 1989, Págs. 53-88.

0861
Capellín, R. El Mercado Unico Europeo y la internacionalización de la pequeña y mediana Empresa. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 31-48.

0862
Conde, M. El futuro de las relaciones banca-industria en España. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 65-71.

0863
Corchón, L.C. Algunos teoremas de la organización industrial clásica. *Cuadernos Económicos de ICE*. (España). Núm. 45, may.-ago. 1990, Págs. 9-30.

0864
Chica, R. El estancamiento de la industria colombiana. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 2, junio 1990, Págs. 81-102.

0865
Dutrénit Bielous, G. Capacidad y demanda efectiva en una economía industrializada. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 191, ene.-mar. 1990, Págs. 207-242.

0866
Elías, V.J. Productividad en el sector industrial argentino: 1935-1985. *Económica*. (Argentina). Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988, Págs. 185-202.

0867
Giaoutzi, M. Modelos sectoriales frente a modelos regionales de desarrollo tecnológico. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 17-30.

0868
Marques, R.M. O impacto da automação microelectrónica na organização do trabalho em duas montadoras brasileiras. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 62-80.

0869
Mato, G. Estructura financiera y actividad real de las empresas industriales. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 107-114.

0870
Ruiz Dueñas, J. El redimensionamiento del sector paraestatal, 1982-1988: hacia un balance del sexenio. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 4, abr.-jun. 1990, Págs. 789-813.

0871
Sousa, F.F. de y Almeida, A. A questão industrial em Portugal: aspectos de estratégia e evidências empíricas. *Cadernos de Ciências Sociais*. (Portugal). Núm. 10-11, julho 1991, Págs. 157-206.

0872
Souza, N. de J. O método dos dígrafos: uma aplicação para a matriz de relações interindustriais do Brasil de 1975. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 613-641.

0873
Steele, R.I. Adquisiciones, fusiones y consolidaciones de empresas. *ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 5-38.

0874
Trigo, J. Las relaciones entre la banca y la industria. *Economía Industrial*. (España). Núm. 272, mar.-abr. 1990, Págs. 39-56.

0875
Vegara i Carrió, J.M. Cambio tecnológico y organización industrial. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 50, sep.-dic. 1989, Págs. 445-476.

0876
Velloso, J.P. dos R. Una estrategia industrial y tecnológica para Brasil. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 37-54.

0877
Winiiecki, J. Resistencia al cambio, grandes empresas y restricción presupuestaria débil. Una perspectiva desde los derechos de propiedad. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 285-310.

612 POLITICA ANTIMONOPOLISTA Y DE LA COMPETENCIA

0878
Alejo, M.E. La efectividad de la política de competencia. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 51-66.

0879
Avila, P. El reglamento comunitario de control de concentraciones de Empresas. *Economía Industrial*. (España). Núm. 270, nov.-dic. 1989, Págs. 69-76.

0880
García Vicente, R. Las limitaciones que la política comunitaria de competencia impone a Estados y empresas. *Economía Industrial*. (España). Núm. 270, nov.-dic. 1989, Págs. 51-68.

0881
Remiro, A. Las autoridades nacionales de Defensa de la Competencia, entre el derecho estatal y el comunitario. *Economía Industrial*. (España). Núm. 270, nov.-dic. 1989, Págs. 41-50.

614 EMPRESAS PUBLICAS

0882
Glade, W. La privatización en sociedades "rentistas". *Cuadernos del CLAEH*. (Uruguay). Segunda Serie, Núm. 55, diciembre 1990, Págs. 23-38.

0883
Novaes, A.D. Rentabilidade e risco: empresas estatais versus empresas privadas. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 53-84.

0884
Querejeta, M.D. El sector público empresarial en el Presupuesto 1990. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 185-198.

- 0885
Alayza, C. Las zonas francas industriales. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 8, noviembre 1989, Págs. 47-68.
- 0886
Alvarez, V. Reconversión industrial y reindustrialización en Venezuela. *Cuadernos del CENDES*. (Venezuela). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1989, Págs. 9-24.
- 0887
Bianchi, P. Programación económica y política pública en Italia. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 140, agosto 1990, Págs. 329-358.
- 0888
Carvalho, M.A. de y Leite, C.R. Políticas de ajustamento e as relações agricultura-indústria no Brasil. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 31-39.
- 0889
Cuba, M. de la Crecimiento industrial en un modelo primario exportador y en un modelo de sustitución de importaciones. (El caso peruano 1958-1969). *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 23, Segundo Semestre 1988, Págs. 129-148.
- 0890
Chico y Ortiz, J.M. El Registro Mercantil y sus principios fundamentales. *Boletín del Círculo de Empresarios*. (España). Núm. 49, Primer Trimestre 1990, Págs. 47-64.
- 0891
Evans, P. Declínio e hegemonia da industrialização afirmativa: o conflito Brasil-Estados Unidos na indústria de informática. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 2, 1990, Págs. 311-350.
- 0892
Fernández Martín, J. Las disposiciones del Tratado de Roma relativas a las ayudas estatales. *Economía Industrial*. (España). Núm. 270, nov.-dic. 1989, Págs. 107-128.
- 0893
Fritsch, W. y Franco, G.H.B. Política industrial, competitividade e industrialização: aspectos da experiência brasileira recente. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 3, junho 1990, Págs. 75-100.
- 0894
Garrido, J.A. Regulación o liberalización del sector. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 22-25.
- 0895
Maestre Miranda, F. Regulación en el sector eléctrico español. El sistema tarifario. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 34-47.
- 0896
Miranda Robredo, R. Ventajas e inconvenientes de la desregulación en la industria eléctrica. Reflexiones sobre el sistema eléctrico español. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 16-21.
- 0897
Myro, R. Las ayudas públicas a la industria en España en el horizonte de 1992. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 93-102.
- 0898
Reinoso y Reino, V. La regulación en el sector eléctrico: un proceso a definir. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 26-33.
- 0899
Rodríguez Curiel, J.-W. Incompatibilidad de las ayudas públicas con el mercado común. *Economía Industrial*. (España). Núm. 270, nov.-dic. 1989, Págs. 95-106.
- 0900
Sousa, F.F. de y Almeida, A. A questão industrial em Portugal: aspectos de estratégia e evidências empíricas. *Cadernos de Ciências Sociais*. (Portugal). Núm. 10-11, julho 1991, Págs. 157-206.

619 CRISIS, REESTRUCTURACION INDUSTRIAL Y SECTOR INFORMAL

- 0901
Altimir, O. Desarrollo, crisis y equidad. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 7-28.

0902
Brandão, A. Modernização da indústria portuguesa: análise de um inquérito sociológico. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 117-160.

0903
Castillo, J.J. Informatización, trabajo y empleo en las pequeñas empresas españolas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 49, ene.-mar. 1990, Págs. 161-192.

0904
Echavarría, J.J. Cambio técnico, inversión y reestructuración industrial en Colombia. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 2, junio 1990, Págs. 103-126.

0905
Echavarría, J.J. y Esguerra, P. Empresas transnacionales y reestructuración industrial en Colombia. *Revista de Planeación y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990, Págs. 41-90.

0906
García Blanco, J.M. y Gutiérrez, R. El declive de las áreas de antigua industrialización. Un análisis sociológico del caso asturiano. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Época, Núm. 8, invierno 1990, Págs. 3-30.

0907
García, F. y Mesa, C. Crisis de la industrialización capitalista en Venezuela. *Economía y Desarrollo*. (Cuba). Núm. 5, sep.-oct. 1989, Págs. 106-129.

0908
Gutiérrez, L.H. Indicadores de la evolución del sector industrial colombiano 1974-1978. *Revista de Planeación y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990, Págs. 9-40.

0909
Huidobro, M.L. Instrumentos de política industrial en relación con las actividades medioambientales. *Economía Industrial*. (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 53-70.

0910
Mella, J.M. Análisis de la depresión socio-económica de los municipios y de las comar-

cas de España. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 111-128.

0911
Myro, R. Las ayudas públicas a la industria en España en el horizonte de 1992. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 93-102.

0912
Pahl, R.E. De l'"economía informal" a "formes de treball" models i tendències transnacionals. *Papers. Revista de Sociologia*. (España). Núm. 34, 1990, Págs. 63-96.

0913
Pardo, C.J. Renovación y reconversión urbana de espacios industriales en declive en Montreal. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 129-144.

0914
Ramírez, C. Elementos para una política de reestructuración industrial. *Revista de Planeación y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990, Págs. 133-158.

0915
Rosales, O. Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 8, agosto 1990, Págs. 711-723.

0916
Simonis, U.E. Reestructuración industrial para un desarrollo sostenido: tres puntos de partida. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 187-214.

620 ECONOMIA DEL CAMBIO TECNOLÓGICO

621 CAMBIO TECNOLÓGICO; INNOVACION; INVESTIGACION Y DESARROLLO; PROPIEDAD INTELLECTUAL

0917
Bilbao, A. El proceso de trabajo en Artes Gráficas: tecnología y descentralización productiva. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Época, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 3-18.

- 0918
Bonilla Sánchez, A. La crisis actual y la revolución científico técnica. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.* (México). Vol. 21, núm. 80, ene.-mar. 1990, Págs. 89-124.
- 0919
Borda, J. Tecnología, cambios organizativos y competitividad. *Boletín de Estudios Económicos.* (España). Vol. 45, núm. 140, agosto 1990, Págs. 255-268.
- 0920
Braga, H. As importações e o esforço tecnológico: uma análise de seus determinantes em empresas brasileiras. *Revista Brasileira de Economia.* (Brasil). Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990, Págs. 131-156.
- 0921
Camacho, L.A. Formación de recursos humanos en Ciencia y Tecnología: vinculaciones entre las universidades y los gobiernos. *Estudios Sociales Centroamericanos.* (Costa Rica). Núm. 53, may.-ago. 1990, Págs. 93-98.
- 0922
Contreras, C. Latinoamérica se queda fuera; impacto laboral de los cambios tecnológicos. *Nueva Sociedad.* (Venezuela). Núm. 106, mar.-abr. 1990, Págs. 50-57.
- 0923
Cressey, P. Tendencias de la participación de los trabajadores en las nuevas tecnologías. *Sociología del Trabajo.* (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 89-116.
- 0924
Díaz Ballesteros, A. Cambio técnico de la economía española en el modelo MIDE. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 55-66.
- 0925
Echavarría, J. J. Cambio técnico, inversión y reestructuración industrial en Colombia. *Coyuntura Económica.* (Colombia). Vol. 20, núm. 2, junio 1990, Págs. 103-126.
- 0926
Evans, P. Declínio e hegemonia da industrialização afirmativa: o conflito Brasil-Estados Unidos na indústria de informática. *Dados. Revista de Ciências Sociais.* (Brasil). Vol. 33, núm. 2, 1990, Págs. 311-350.
- 0927
Fernandes de Araújo, J.G., Queiroz, A.C. de y Biava, M. Geração e difusão de tecnologia no Centro Nacional de pesquisa de Gado de Leite (CNPGL). *Revista de Economia e Sociologia Rural.* (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 105-122.
- 0928
Fritsch, W. y Franco, G.H.B. Política industrial, competitividade e industrialização: aspectos da experiência brasileira recente. *Planejamento e Políticas Públicas.* (Brasil). Núm. 3, junho 1990, Págs. 75-100.
- 0929
Gallego, R. Discurso sobre la tecnología. *Ciencia, Tecnología y Desarrollo.* (Colombia). Vol. 13, núm. 1-4, ene.-dic. 1989, Págs. 105-144.
- 0930
Giaoutzi, M. Modelos sectoriales frente a modelos regionales de desarrollo tecnológico. *Estudios Territoriales.* (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 17-30.
- 0931
Gómez Clark, M. Implicaciones de un cambio tecnológico en el sector agropecuario colombiano. *Desarrollo y Sociedad.* (Colombia). Núm. 25, marzo 1990, Págs. 157-194.
- 0932
Gómez, F. La producción de copias y los derechos de autor: el caso de la fotocopiadora. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 43-50.
- 0933
González López, G. Lecciones del Plan Puebla para el cambio tecnológico en el campo mexicano. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 962-967.
- 0934
Herrero, J.L. El papel del Estado en la introducción de la Organización Científica del Trabajo. El estado de la cuestión. *Sociología del Trabajo.* (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 141-166.

0935
Jiménez Velázquez, M.A. La Fundación Rockefeller y la investigación agrícola en América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 968-975.

0936
Kovács, I. Tendências de transformação tecnológica e organizacional nas empresas: a emergência de novos sistemas produtivos. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 39-66.

0937
Kuwayama, W. El potencial tecnológico del sector primario exportador. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 101-124.

0938
Lanzarotti, M. La automatización microelectrónica: un desafío para el Tercer Mundo. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 3-20.

0939
Lipietz, A. y Leborgne, D. Después del fordismo y su espacio. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 21-42.

0940
López Ospina, G. Universidad y Ciencia: políticas de cooperación internacional en materia de investigación científica. *Estudios Sociales Centroamericanos*. (Costa Rica). Núm. 53, may.-ago. 1990, Págs. 99-106.

0941
López Prieto, A. La innovación tecnológica en el sistema alimentario colombiano. *Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 13, núm. 1-4, ene.-dic. 1989, Págs. 51-78.

0942
Marques, R.M. O impacto da automação microelectrônica na organização do trabalho em duas montadoras brasileiras. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 62-80.

0943
Martínez Sánchez, A. La interrelación entre tecnología y servicios: nuevo enfoque de

la innovación tecnológica. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 173-190.

0944
Martín, C., Moreno, L. y Rodríguez Romero, L. Actividades tecnológicas y estructura productiva regional. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 4, diciembre 1990, Págs. 119-136.

0945
Moneta, C.J. El papel de la tecnología en las representaciones y en el discurso latinoamericano sobre el desarrollo. Algunas reflexiones. *Ideas en Ciencias Sociales*. (Argentina). Núm. 10, 1989, Págs. 18-51.

0946
Moravosik, M.J. Fortalecimiento de la infraestructura científica de los países en desarrollo. *Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 13, núm. 1-4, ene.-dic. 1989, Págs. 9-16.

0947
Neffa, J.C. Nuevas tecnologías informatizadas y condiciones y medio ambiente de trabajo en América Latina. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 188-227.

0948
Nelson, M. El rol de la ciencia y la tecnología en el desarrollo de la agricultura sustentable. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 35-46.

0949
Ordóñez, A. Ciencia, tecnología y salud comunitaria. *Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 13, núm. 1-4, ene.-dic. 1989, Págs. 17-26.

0950
Pagliai, L. Una propuesta para convertir la radialidad en un espacio circular. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 155, abril 1990, Págs. 19-23.

0951
Revilla, R. Investigación y Desarrollo sobre el Medio Ambiente. *Economía Industrial*. (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 137-146.

0952
Rodríguez, E. América Latina ante el abismo creciente de su rezago tecnológico. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 125-140.

0953
Rosales, O. Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 8, agosto 1990, Págs. 711-723.

0954
Sachwald, F. Acuerdos de investigación cooperativa en Europa. Las formas de la competencia a través de la innovación. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 77-106.

0955
San Juan, C. Empleo y cambio técnico. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 15-45.

0956
Schoijet, M. La ciencia en México. Del desarrollo al retroceso. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 107, may.-jun. 1990, Págs. 138-144.

0957
Spitta, A. La cooperación internacional en la formación del personal científico y tecnológico. *Estudios Sociales Centroamericanos*. (Costa Rica). Núm. 53, may.-ago. 1990, Págs. 87-92.

0958
Vegara i Carrió, J.M. Cambio tecnológico y organización industrial. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 50, sep.-dic. 1989, Págs. 445-476.

0959
Vega-Centeno, M. Inversiones y cambio técnico en el crecimiento de la economía peruana. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 9-48.

0960
Velloso, J.P. dos R. Una estrategia industrial y tecnológica para Brasil. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 37-54.

622 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA; DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

0961
Alvarez Soberanis, J. La política mexicana en materia de traspaso tecnológico. Una evaluación crítica del reglamento de la ley. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 8, agosto 1990, Págs. 767-772.

0962
Keayla, B.K. Por un acuerdo del Tercer Mundo sobre la propiedad intelectual. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 8, agosto 1990, Págs. 780-783.

0963
Prochnik, V. Programas regionais para modernização e difusão da tecnologia em indústrias tradicionais. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 3, junho 1990, Págs. 101-124.

0964
Zurita, R. Subvenciones versus deducciones fiscales en la adopción de innovaciones. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 116, 1990, Págs. 195-202.

630 ESTUDIOS SECTORIALES

631 INDUSTRIA MANUFACTURERA

0965
Beckel, J. La industria de bienes de capital: situación y desafíos. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 123-138.

0966
Brandi Pifano, R. Contribución del sector manufacturero al equilibrio del sector externo. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 3, jul.-sep. 1988, Págs. 61-315.

0967
Gutman, G.E. Industrias agroalimentarias en la Argentina. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 95, jul.-ago. 1990, Págs. 57-76.

0968

Hernández Laos, E. y Velasco Arregui, E. Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas, 1960-1985. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 658-666.

0969

Martinelli Jr., O. A agroindustria citrícola no Estado de São Paulo. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 2, mai.-ago. 1989, Págs. 277-318.

0970

Mora, A. La industria electrónica y su importancia para la economía del país. *Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 13, núm. 1-4, ene.-dic. 1989, Págs. 91-104.

0971

Tansini, R. y Zejan, M. Una modelización del sector manufacturero con factores casi fijos. *Suma*. (Uruguay). Vol. 5, núm. 8, abril 1990, Págs. 81-102.

632

INDUSTRIA EXTRACTIVA

0972

Lagos, G. El desarrollo sustentable y la contaminación ambiental en la explotación de recursos mineros. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 53-65.

634

CONSTRUCCION

0973

Miguélez, F. Trabajo y relaciones laborales en la construcción. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 35-54.

635

SERVICIOS

0974

Arango, L.E. y Henao, E.F. El Tren Metropolitano del Valle de Aburrá y los efectos externos. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 30, sept.-dic. 1989, Págs. 89-133.

0975

Barragán, J.M. El papel del puerto de Algeciras en los impactos recientes del Campo

de Gibraltar: prototipo de un modelo de ocupación desarrollista del espacio litoral. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 183-196.

0976

Figueroa, O. La desregulación del transporte colectivo en Santiago: balance de diez años. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales*. EURE. (Chile). Vol. 16, núm. 49, octubre 1990, Págs. 23-32.

0977

Garrido, J.A. Regulación o liberalización del sector. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 22-25.

0978

González Cobas, J. y Hernández Iglesias, L. El fomento de la marina mercante en Latinoamérica: una vía para el mejoramiento de las finanzas externas. *Economía y Desarrollo*. (Cuba). Núm. 6, nov.-dic. 1989, Págs. 54-67.

0979

González Moreno, M. Los servicios: concepto, clasificación y problemas de medición. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 155-172.

0980

Grosman, R.G. El sector eléctrico en Europa. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 6-15.

0981

Homs, O. La cualificación como rigidez o innovación en la organización del trabajo. El caso del sector hotelero. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 19-34.

0982

Jara, S.R. y Raggio, C. Análisis estadístico de costos ferroviarios en un ambiente políticamente cambiante. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 80, abril 1990, Págs. 17-30.

0983

López Lara, E. Sobre la articulación a escala intermedia en Andalucía. Análisis de la estructura empresarial y territorial de las líneas de transporte de pasajeros por carretera. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 79-102.

0984
López Pérez, F. El transporte aéreo y la Expo'92. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 71-78.

0985
Maestre Miranda, F. Regulación en el sector eléctrico español. El sistema tarifario. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 34-47.

0986
Martínez Sánchez, A. La interrelación entre tecnología y servicios: nuevo enfoque de la innovación tecnológica. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 173-190.

0987
Mateo Venturi, F. de El comercio internacional de servicios y los países en desarrollo. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 7, julio 1990, Págs. 595-609.

0988
Miranda Robredo, R. Ventajas e inconvenientes de la desregulación en la industria eléctrica. Reflexiones sobre el sistema eléctrico español. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 16-21.

0989
Müller, A.E.G. El autotransporte colectivo privado de Buenos Aires, 1960-1990. ¿Saldo favorable o contrario a la desregulación. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 116, ene.-mar. 1990, Págs. 553-578.

0990
Prieto, F. El nuevo papel de los servicios en la economía latinoamericana y caribeña. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 24, ene.-mar. 1990, Págs. 30-38.

0991
Reinoso y Reino, V. La regulación en el sector eléctrico: un proceso a definir. *Economistas*. (España). Núm. 43, abr.-may. 1990, Págs. 26-33.

0992
SELA, Secretaría Permanente Los temas de negociación para 1990 sobre comercio

de servicios. *Capítulos del SELA*. (Venezuela). Núm. 24, ene.-mar. 1990, Págs. 51-68.

0993
Sassen, S. Servicios financieros y comerciales en la ciudad de Nueva York: vínculos internacionales y repercusiones en la ciudad. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 125, septiembre 1990, Págs. 301-322.

0994
Vera, J.F. Turismo y territorio en el litoral mediterráneo español. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 81-110.

0995
Villarejo, E. La renovación en la aplicación de los recursos humanos en la Banca española. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 55-70.

700 AGRICULTURA Y RECURSOS NATURALES

710 SECTOR AGRARIO; SECTOR PESQUERO

711 ANALISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA AGRARIAS

0996
Albiac, J. El mercado y las importaciones españolas de maíz tras la adhesión de España a la CEE. *Investigación Agraria. Economía*. (España). Vol. 5, núm. 1, junio 1990, Págs. 5-18.

0997
Bacha, C.J.C. A determinação do preço de venda e de aluguel da terra na agricultura. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 443-456.

0998
Barros, G.S.A. de C. Transmissão de preços pela Central de Abastecimento de São Paulo, Brasil. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 5-20.

- 0999
Gomes de Assumpção, A., Aparecido Galina, L., Makawa, M. y Consoni, R. Estudo de formação de preços de hortifrutigranjeiros e cereais em Maringá. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 89-104.
- 1000
Luiselli, C. Centroamérica: ajuste macroeconómico y reactivación agrícola. *Investigación Económica*. (México). Vol. 48, núm. 190, oct.-dic. 1989, Págs. 11-86.
- 1001
Rezende, G.C. de Agricultura e ajuste externo no Brasil: novas considerações. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 553-578.
- 1002
Ruiz Avilés, P. La producción española de algodón bruto tras la integración de España en la Comunidad Europea. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 150, oct.-dic. 1989, Págs. 159-194.
- 1003
Altieri, M. Agroecología y desarrollo sostenible en la agricultura chilena. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 47-52.
- 1004
Barajas E., A. Interacciones entre el sector agropecuario y la macroeconomía colombiana. *Coyuntura Económica*. (Colombia). Vol. 20, núm. 3, octubre 1990, Págs. 127-146.
- 1005
Bardají, I. y Moreno, C. Estructura social y económica de la agricultura y la ganadería en Galicia. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 150, oct.-dic. 1989, Págs. 195-226.
- 1006
Cebreros, A. La reorganización productiva del campo mexicano: el caso del minifundio. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 849-852.
- 1007
Cruz, V. de la y Santiago, M. de La microempresa rural como instrumento de la modernización del agro. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 853-858.
- 1008
Chauvet Sánchez, M. ¿La ganadería nacional en vías de extinción?. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 868-875.
- 1009
Escudero, G. Requerimientos de empleo agrario. Perspectivas de la actividad y ocupación agraria por efecto de la incorporación a la CEE. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 45-66.
- 1010
Fernandes de Araújo, J.G., Queiroz, A.C. de y Biava, M. Geração e difusão de tecnologia no Centro Nacional de pesquisa de Gado de Leite (CNPGL). *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 105-122.
- 1011
Figueroa, E. La maquinaria agrícola en los Estados Unidos, 1948-1983: un modelo dinámico de determinación del precio de un activo productivo. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 183-212.
- 1012
Fox, J. y Gordillo, G. Entre el Estado y el mercado: perspectivas para un desarrollo rural autónomo en el campo mexicano. *Investigación Económica*. (México). Vol. 48, núm. 190, oct.-dic. 1989, Págs. 143-184.
- 1013
García León, M.T. y Farro, E. El sector productivo cafetalero y su capacidad de adaptación al entorno político y económico. *Apuntes*. *Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 119-138.
- 1014
Gómez Clark, M. Implicaciones de un cambio tecnológico en el sector agropecuario colombiano. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 25, marzo 1990, Págs. 157-194.

712 SITUACION Y PERSPECTIVAS AGRARIAS

- 1015
Gutman, G.E. Industrias agroalimentarias en la Argentina. *Realidad Económica*. (Argentina). Núm. 95, jul.-ago. 1990, Págs. 57-76.
- 1016
Guzmán, M. y Ceña, F. Precio social del trabajo en España y situaciones de desempleo agrario. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 151, ene.-mar. 1990, Págs. 7-32.
- 1017
Homem de Mello, F. O crescimento agrícola brasileiro dos anos 80 e as perspectivas para os anos 90. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 22-30.
- 1018
Jiménez Velázquez, M.A. La Fundación Rockefeller y la investigación agrícola en América Latina. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 968-975.
- 1019
Knochenhauer, G. La modernización del agro en México. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 830-837.
- 1020
Martinelli Jr., O. A agroindústria citrícola no Estado de São Paulo. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 2, mai.-ago. 1989, Págs. 277-318.
- 1021
Martine, G. Fases e faces da modernização agrícola brasileira. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 3, junho 1990, Págs. 3-44.
- 1022
Monardes, A. Análisis de adopción de tecnología en el cultivo de maíz en el Valle de Cachapoal, Chile. *Investigación Agraria. Economía*. (España). Vol. 5, núm. 1, junio 1990, Págs. 75-94.
- 1023
Nelson, M. El rol de la ciencia y la tecnología en el desarrollo de la agricultura sustentable. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 35-46.
- 1024
Ovalle Fernández, I. El ejido y sus perspectivas. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 845-848.
- 1025
Paniagua, A. y López Jiménez, J.J. El envejecimiento del empresario agrícola en España. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 150, oct.-dic. 1989, Págs. 129-158.
- 1026
Prieto, A., Revuelta, J.F. y Rodríguez Tocino, F. Eficiencia productiva agraria en las comarcas de la Comunidad Autónoma de Castilla-León. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 151, ene.-mar. 1990, Págs. 119-138.
- 1027
Ramos Oranday, R. Elementos para la discusión sobre el ejido en México. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 838-844.
- 1028
Ruiz-Maya, L. El arrendamiento y la aparcería. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 151, ene.-mar. 1990, Págs. 75-82.
- 1029
Salinas de Gortari, R. El campo mexicano ante el reto de la modernidad. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 816-829.
- 1030
Sampaio de Sousa, M. da C., Oliveira, A.C. de y Ramos de Sousa, H. Empleo e renda em modelos típicos de produção na agricultura irrigada. *Revista Econômica de Nordeste*. (Brasil). Vol. 20, núm. 4, out.-dez. 1989, Págs. 409-430.
- 1031
Sampaio de Sousa, M. da C. y Ramos de Sousa, H. Padrões regionais de emprego e renda na agricultura irrigada no Brasil. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 417-442.
- 1032
Silva, J.G. de (Coordinador) Estrutura agrária e irrigação no Nordeste. *Revista Econômica*

mica de Nordeste. (Brasil). Vol. 20, núm. 4, out.-dez. 1989, Págs. 431-452.

1033

Simonis, U.E. Reestructuración industrial para un desarrollo sostenido: tres puntos de partida. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 187-214.

1034

Trujillo, J. Desarrollo de una agricultura sustentable en México. El paradigma agroecológico. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 953-958.

1035

Twomey, M.J. La crisis de la deuda y la agricultura latinoamericana. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 69-100.

13 POLITICA AGRARIA NACIONAL E INTERNACIONAL

1036

Andrada, F., Herruzo, A. y Josling, T. Efectos económicos de los acuerdos comerciales internacionales. El sector español del maíz. *Investigación Agraria, Economía*. (España). Vol. 5, núm. 1, junio 1990, Págs. 59-74.

1037

Cristini, M. y Chisari, O.O. El impuesto a la tierra: una discusión de sus efectos económicos para el caso argentino. *Económica*. (Argentina). Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988, Págs. 155-184.

1038

González López, G. Lecciones del Plan Puebla para el cambio tecnológico en el campo mexicano. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 962-967.

1039

Jarvis, L.S. Reformas de las políticas económicas de la agricultura chilena y la respuesta de la oferta agregada: otro punto de vista. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 80, abril 1990, Págs. 103-114.

1040

Lotero, J. y Hernández, J.E. La dimensión regional en la política para la economía

campesina: el caso del occidente antioqueño. *Lecturas de Economía*. (Colombia). Núm. 31, ene.-abr. 1990, Págs. 9-64.

1041

Makhlouf, K. y Araujo, P. Problemática agraria: alternativas de solución. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 161-178.

1042

Martínez Fernández, B. Los precios de garantía en México. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 938-942.

1043

Martine, G. Fases e faces da modernização agrícola brasileira. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 3, junho 1990, Págs. 3-44.

1044

Mueller, Ch.C. Políticas governamentais e a expansão recente da agropecuária no centro-oeste. *Planejamento e Políticas Públicas*. (Brasil). Núm. 3, junho 1990, Págs. 45-74.

1045

SOBER-UnB-EMBRAPA O Plano Brasil Novo e a Agricultura. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 11-46.

1046

Solís, R. Precios de garantía y política agraria. Un análisis de largo plazo. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 923-937.

1047

Zang, N. Utilização do computador na administração rural: um modelo para um sistema de informações. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 71-88.

714

FINANCIACION AGRARIA

1048

Carvalho, M.A. de y Leite, C.R. Políticas de ajustamento e as relações agricultura-indústria no Brasil. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 31-39.

- 1049
Escobal, J. Evaluación de la política de precios y subsidios en la agricultura peruana: 1985-1989. *Investigación Agraria. Economía.* (España). Vol. 5, núm. 1, junio 1990, Págs. 37-58.
- 1050
Mora, J. de la La banca de desarrollo en la modernización del campo. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 943-953.
- 1051
Reyes, J. Financiamiento del sector agropecuario mexicano: un apunte. *Investigación Económica.* (México). Vol. 48, núm. 190, oct.-dic. 1989, Págs. 185-206.
- 1052
Santos, S. Mercado financeiro rural e desenvolvimento agrícola. *Economia e Sociologia.* (Portugal). Núm. 49, 1990, Págs. 63-70.
- 717 REFORMA AGRARIA Y DESARROLLO RURAL
- 1053
Cebrenos, A. La reorganización productiva del campo mexicano: el caso del minifundio. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 849-852.
- 1054
Covas, M. das M.C.M. A agricultura familiar em Portugal - Que extensão para o seu desenvolvimento?. *Economia e Sociologia.* (Portugal). Núm. 49, 1990, Págs. 153-168.
- 1055
Fernández, M. Acceso a la tierra y reproducción del campesinado en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales.* (Costa Rica). Núm. 43, marzo 1989, Págs. 21-42.
- 1056
Gavira, L. Reforma agraria y mercado de trabajo agrícola en Andalucía. *Agricultura y Sociedad.* (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 267-294.
- 1057
Jazra, N. Estrategias de empleo y desarrollo rurales en la Comunidad. El caso de los países mediterráneos. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 29-39.
- 1058
Lotero, J. y Hernández, J.E. La dimensión regional en la política para la economía campesina: el caso del occidente antioqueño. *Lecturas de Economía.* (Colombia). Núm. 31, ene.-abr. 1990, Págs. 9-64.
- 1059
Manzanal, M. Polarización y pobreza en el agro argentino. Reflexiones y propuestas para el desarrollo rural. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales. EURE.* (Chile). Vol. 16, núm. 49, octubre 1990, Págs. 51-62.
- 1060
Mora, J.A. Costa Rica: Agricultura de cambio y producción campesina. *Revista de Ciencias Sociales.* (Costa Rica). Núm. 43, marzo 1989, Págs. 7-20.
- 1061
Ortega, E. De la reforma agraria a las empresas asociativas. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 105-122.
- 1062
Ortega, M. La gestión de los trabajadores en las empresas de reforma agraria. *Revista de Ciencias Sociales.* (Costa Rica). Núm. 40-41, jun.-sep. 1988, Págs. 25-39.
- 1063
Ovalle Fernández, I. El ejido y sus perspectivas. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 845-848.
- 1064
Pinheiro, S.L.G. Alternativas para avaliação de impactos ambientais, sociais e regionais na análise de projectos de desenvolvimento. *Revista de Economia e Sociologia Rural.* (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 47-70.
- 1065
Ramos Oranday, R. Elementos para la discusión sobre el ejido en México. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 838-844.
- 1066
Rojas, M.A. y Arce, B. Cooperativas agrícolas de la región chorotega: extensión, tenencia, uso, y situación jurídica de la tierra. *Revista de Ciencias Sociales.* (Costa Rica). Núm. 43, marzo 1989, Págs. 43-52.

1067
Ruiz-Maya, L. La concentración económica de las explotaciones agrarias españolas. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 151, ene.-mar. 1990, Págs. 33-74.

1068
Santos, S. Mercado financeiro rural e desenvolvimento agrícola. *Economia e Sociologia*. (Portugal). Núm. 49, 1990, Págs. 63-70.

719 SECTOR PESQUERO

1069
Bitrán, E. Proposiciones de un régimen de administración de las pesquerías chilenas. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 71-85.

1070
Camiñas, J.A. Pesquerías artesanales mediterráneas. El caso andaluz. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 151, ene.-mar. 1990, Págs. 83-118.

1071
Manteca, V. Evolución de las relaciones pesqueras hispano-marroquíes. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 191-200.

1072
Valdés, P. La crisis de la flota congeladora española. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 201-208.

1073
Varela, M.M., Suris, J.C., Rocha, J.M. y Pazo, C. Investigación en economía pesquera: el estado de la cuestión en España. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 150, oct.-dic. 1989, Págs. 9-40.

720 **RECURSOS NATURALES**

721 DOTACION DE RECURSOS

1074
Calado, C. Recursos hidrominerais e recursos geotérmicos em Portugal (I-Parte). *Eco-*

nomia. Questões Económicas e Sociais. (Portugal). Núm. 80, set.-out. 1989, Págs. 9-12.

1075
Naredo, J.M. y Gascó, J.M. Enjuiciamiento económico de la gestión de las humedales. El caso de las Tablas de Daimiel. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 26, ene.-abr. 1990, Págs. 71-110.

722 MEDIO AMBIENTE: CONSERVACION Y
 DETERIORO

1076
Aguilera Klink, F., Castilla Gutiérrez, C. y Sánchez Padrón, M. Economía Ecológica, Desarrollo Sostenible y la ausencia de desarrollo: el contexto del desarrollo local. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 26, ene.-abr. 1990, Págs. 17-28.

1077
Allende, J. La evaluación del impacto ambiental. Marco de referencia y aspectos relevantes a debatir. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 83, invierno 1990, Págs. 45-66.

1078
Banco Europeo de Inversiones y Banco Mundial El programa medioambiental para el Mediterráneo. Conservación de un patrimonio compartido y gestión de un recurso común. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 111-138.

1079
Dirección de Medio Ambiente de la OCDE La utilización de instrumentos económicos para la protección del medio ambiente. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 215-240.

1080
Drescher, A.W. y May, Th. Técnicas tradicionales de protección del suelo, paisajes abancalados modernos y erosión en la costa granadina. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 103-116.

1081
Entreprise et Progrès Empresa y medio ambiente: líneas de conducta. *Boletín del Cír-*

culo de Empresarios. (España). Núm. 50, Segundo Trimestre 1990, Págs. 57-68.

1082

García, E. Sociología del desenvolvament i límits ecològics. *Papers. Revista de Sociologia.* (España). Núm. 34, 1990, Págs. 97-114.

1083

Gómez-Lobo, A. Desarrollo sostenible y cuentas nacionales: aspectos metodológicos y su relevancia para Chile. *Ambiente y Desarrollo.* (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 89-103.

1084

González Bernáldez, F. La integración forzada de la ecología en los estudios urbanos y regionales. *Ciudad y Territorio.* (España). Núm. 81-82, jul.-dic. 1989, Págs. 93-98.

1085

González Fajardo, F. y Ruiz Bravo, G. Políticas de Medio Ambiente y externalidades. *Economía Industrial.* (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 89-112.

416

1086

Huidobro, M.L. Instrumentos de política industrial en relación con las actividades medioambientales. *Economía Industrial.* (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 53-70.

1087

Isla, M. del M. La evaluación de los impactos de la política ambiental. Expansión económica y nivel de bienestar. *Economía Industrial.* (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 77-88.

1088

Lagos, G. El desarrollo sustentable y la contaminación ambiental en la explotación de recursos mineros. *Ambiente y Desarrollo.* (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 53-65.

1089

Lezama, J.L. Lo biológico y lo sociológico en la visión ecologista de lo urbano. *Cuadernos del GENDES.* (Venezuela). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1989, Págs. 73-84.

1090

Lora, F. de, Neira, F., Echevarría, E. y Río, R. del El negocio medioambiental que se

avecina. *Economía Industrial.* (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 167-180.

1091

Martínez Alier, J. La interpretación ecologista de la historia socio-económica: ejemplos de la región andina. *Revista de Estudios Regionales.* (España). Segunda Epoca, Núm. 26, ene.-abr. 1990, Págs. 29-48.

1092

Monzón, A., Martínez, E. y Espluga, A.P. Método para el trazado automático de obras lineales. *Estudios Territoriales.* (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 191-218.

1093

Palazzo, A. Hacia una ideología y una praxis alternativas: el ambiente como política. *Ciencias Económicas.* (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 171-188.

1094

Panizo, F. La industria ante el reto de las exigencias medioambientales. *Economía Industrial.* (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 41-52.

1095

Parra, F. Política de espacios naturales: una historia ambigua. *Ciudad y Territorio.* (España). Núm. 83, invierno 1990, Págs. 67-76.

1096

Pinheiro, S.L.G. Alternativas para avaliação de impactos ambientais, sociais e regionais na análise de projectos de desenvolvimento. *Revista de Economia e Sociologia Rural.* (Brasil). Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 47-70.

1097

Prats, J.M. El delito ecológico: Artículo 347 bis del Código penal. *Economía Industrial.* (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 113-136.

1098

Revilla, R. Investigación y Desarrollo sobre el Medio Ambiente. *Economía Industrial.* (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 137-146.

1099

Roche, J.M. Perspectivas de la política comunitaria de Medio Ambiente. *Economía In-*

dustrial. (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 71-76.

1100

Romero, J. El consumidor y la protección del medio ambiente: perspectiva internacional. *Estudios sobre Consumo*. (España). Núm. 15, 1989, Págs. 19-30.

1101

Susaeta, E. La sustentabilidad en el desarrollo forestal chileno. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 13-28.

1102

Trujillo, J. Desarrollo de una agricultura sustentable en México. El paradigma agroecológico. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 40, núm. 10, octubre 1990, Págs. 953-958.

1103

Tudela, F. Ambiente y desarrollo en América Latina y el Caribe. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 139-164.

1104

Van Ettinger, J., Hansen, T.H. y Jepma, C.P. Informe previo sobre el clima, el medio ambiente y el desarrollo. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 21-52.

123

FUENTES ENERGÉTICAS

1105

Escobar Chirinos, J.B. Inversiones extranjeras y financiamiento de los proyectos energéticos. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 3, jul.-sep. 1988, Págs. 45-60.

1106

Maestre, F. Efectos del desenlace de la moratoria nuclear. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 93-97.

1107

Martínez Escamilla, R. El petróleo mexicano en la estructura energética mundial. *Desarrollo Indoamericano*. (Colombia). Vol. 25, núm. 89-90, marzo 1990, Págs. 23-32.

1108

Pozo, J. del Las medidas de protección medioambiental y su impacto en el sector petrolero. *Economía Industrial*. (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 181-190.

1109

Serrano, F. Ahorro, eficiencia y energías alternativas: una inevitable opción de futuro. *Economía Industrial*. (España). Núm. 271, ene.-feb. 1990, Págs. 157-166.

724 SILVICULTURA (RECURSOS FORESTALES)

1110

Schmidt, H. El papel de la silvicultura en el desarrollo sustentable de los bosques naturales productores de madera. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 29-34.

1111

Susaeta, E. La sustentabilidad en el desarrollo forestal chileno. *Ambiente y Desarrollo*. (Chile). Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989, Págs. 13-28.

417

800 POBLACION Y MERCADO DE TRABAJO

810 OFERTA DE MANO DE OBRA; CUALIFICACION; DISTRIBUCION SECTORIAL

811 CUALIFICACION PROFESIONAL

1112

Cressey, P. Tendencias de la participación de los trabajadores en las nuevas tecnologías. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 89-116.

1113

Farné, S. Segmentación laboral y ciclo económico. Una tentativa de estimación para el caso colombiano. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 25, marzo 1990, Págs. 87-122.

1114

Homs, O. La cualificación como rigidez o innovación en la organización del trabajo. El

caso del sector hotelero. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 19-34.

1115

Pardo, L. y Irarrázabal, I. Factores determinantes en los niveles de educación formal de los jóvenes: alcances y significados en el mercado de trabajo. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 343-388.

1116

Tedesco, J.C. Estrategias de desarrollo y educación: El desafío de la gestión pública. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 107-124.

812 ACTIVIDAD; OCUPACION Y DESEMPLEO

1117

Andrés, J., García, J. y Jiménez, S. La incidencia y la duración del desempleo masculino en España. *Moneda y Crédito*. (España). Núm. 189, 1989, Págs. 75-124.

418

1118

Castillo, J.J. Informatización, trabajo y empleo en las pequeñas empresas españolas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 49, ene.-mar. 1990, Págs. 161-192.

1119

Chávez, E. La dinámica del empleo y el rol del SIU en el período de inestabilidad económica: 1985-1989. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 49, marzo 1990, Págs. 47-62.

1120

Chevallier, A. y Kessler, V. Contrastes demográficos y empleo en el Mediterráneo Occidental: un desafío formidable. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 14-28.

1121

Escobedo, I. Efectos sobre el empleo del sistema de financiación de la seguridad social. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 169-192.

1122

Escudero, G. Requerimientos de empleo agrario. Perspectivas de la actividad y ocupación agraria por efecto de la incorporación a la CEE. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 45-66.

1123

García Álvarez-Coque, J.M. y Arnalte, E. Factores demográficos y económicos en la evolución de la población activa agraria durante el período de crisis económica. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 117-154.

1124

Garrido, L.J. y González, J.J. La estimación de la ocupación y el paro agrarios. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 67-116.

1125

Gavira, L. Reforma agraria y mercado de trabajo agrícola en Andalucía. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 267-294.

1126

Gavira, L. Iniciativas locales de empleo y mercado de trabajo agrícola. Estudio de casos representativos de Andalucía. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 295-327.

1127

González, J.J. El desempleo rural en Andalucía y Extremadura. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 229-266.

1128

Guzmán, M. y Ceña, F. Precio social del trabajo en España y situaciones de desempleo agrario. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. (España). Núm. 151, ene.-mar. 1990, Págs. 7-32.

1129

Instituto de Estudios Económicos Estudio introductorio a "Las claves de la creación de empleo". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*. (España). Núm. 3, 1990, Págs. 7-42.

1130

Muñoz de Bustillo, R. Desempleo, desigualdad y legitimación. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 149-163.

1131
Pahl, R.E. De l'"economía informal" a "formas de treball" models i tendències transnacionals. *Papers. Revista de Sociologia*. (España). Núm. 34, 1990, Págs. 63-96.

1132
Riveros, L.A. Empleo y salarios en un contexto de ajuste macroeconómico. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 139-182.

1133
Sampaio de Sousa, M. da C. y Ramos de Sousa, H. Padrões regionais de emprego e renda na agricultura irrigada no Brasil. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 417-442.

1134
San Juan, C. Empleo y cambio técnico. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 15-45.

1135
Sapelli, C. Ajuste estructural y mercado de trabajo. Una explicación de la persistencia del desempleo en Chile: 1975-1980. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 255-280.

1136
Schenone, O.H. El "Cuentapropismo", la legislación laboral y la acumulación de capital. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 321-334.

1137
Tavera, J. La liberalización de aranceles y sus efectos sobre la producción, el empleo y las importaciones de corto plazo. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 49-68.

813

FUERZA DE TRABAJO

1138
García, J. y Andrés, J. Una interpretación de las diferencias salariales entre sectores. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 143-168.

1139
Villarejo, E. La renovación en la aplicación de los recursos humanos en la Banca española. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 55-70.

820 MERCADOS DE TRABAJO; POLITICA LABORAL

821 ECONOMIA LABORAL

1140
Bilbao, A. El proceso de trabajo en Artes Gráficas: tecnología y descentralización productiva. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 3-18.

1141
Contreras, C. Latinoamérica se queda fuera; impacto laboral de los cambios tecnológicos. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 106, mar.-abr. 1990, Págs. 50-57.

1142
Domínguez, J.M. El empleo público en los países occidentales desarrollados: Aspectos teóricos y empíricos. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 73-114.

1143
Neffa, J.C. Nuevas tecnologías informatizadas y condiciones y medio ambiente de trabajo en América Latina. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 188-227.

1144
Peces-Barba, G. El socialismo y el derecho al trabajo. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 3-10.

822 POLITICA LABORAL

1145
Chacra, V. Efectos del salario mínimo. Aplicación del método Tobit. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 27, núm. 80, abril 1990, Págs. 83-102.

1146
Domínguez, J.M. El empleo público en los países occidentales desarrollados: Aspectos teóricos y empíricos. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 73-114.

1147
Lucena, H. Políticas de ajuste y efectos sobre políticas laborales. *Revista Relaciones de Trabajo*. (Venezuela). Vol. 5, núm. 12-13, nov.-may. 1989, Págs. 328-346.

1148
Oliva, M. El enfoque institucionalista del mercado laboral. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 50, sep.-dic. 1989, Págs. 421-444.

1149
Redondo, R. La resistencia a la monotonía de los operarios japoneses. *Boletín de Estudios Económicos*. (España). Vol. 45, núm. 140, agosto 1990, Págs. 319-328.

1150
Sánchez, C.E., Giordano, O. y Kusznir, J.C. Bases para la creación de un Programa Nacional de Empleo y Reentrenamiento. *Estudios*. (Argentina). Vol. 12, núm. 52, oct.-dic. 1989, Págs. 123-134.

1151
Schenone, O.H. El "Cuentapropismo", la legislación laboral y la acumulación de capital. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 321-334.

1152
Sierra C., E. La problemática de las estrategias y políticas de empleo. *Revista del Banco Central de Venezuela*. (Venezuela). Vol. 3, núm. 2, abr.-jun. 1988, Págs. 7-62.

823 MOVILIDAD LABORAL; MIGRACIONES
LABORALES

1153
Aragón, R. La emigración española a través de la legislación y de la organización administrativa. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 8-9, septiembre 1990, Págs. 60-69.

1154
Bergere, J.A. Una perspectiva en el panorama actual de la emigración española en Europa: los hijos de los emigrantes retornados. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 8-9, septiembre 1990, Págs. 8-17.

1155
Capítulo de Brasil de la SID Urbanización y migración en América Latina y Brasil. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 52-61.

1156
Castillo, M.A. Población y migración internacional en la frontera sur de México: evolución y cambios. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 169-184.

1157
Feldman, S. y Golbert, L. Emigración española en América: 2) Composición y estructura de la población española en Argentina. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 8-9, septiembre 1990, Págs. 34-45.

1158
Filho, S.B. de H. Migrações internas e a distribuição regional da renda no Brasil: 1970-1980. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 289-416.

1159
Freiter, A. Emigración española en América: 3) Composición y estructura de la población española en Venezuela. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 8-9, septiembre 1990, Págs. 46-59.

1160
Izquierdo, A. Emigración española en América: 1) Los indios que no retornaron: españoles en cinco países de América Latina. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 8-9, septiembre 1990, Págs. 18-33.

1161
Klein, H.S. A integração social y econômica dos imigrantes espanhóis no Brasil. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 457-476.

1162
Morrison, A.R. Los efectos de la migración interna en el producto y el bienestar so-

cial: un estudio de caso en el Perú. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 101-136.

1163

Olano, A. Las migraciones interiores en fase de dispersión. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 8-9, septiembre 1990, Págs. 86-98.

1164

Oporto, A. Análisis económico de la emigración y el ahorro emigrante. *Economía y Sociología del Trabajo*. (España). Núm. 8-9, septiembre 1990, Págs. 99-108.

1165

Pastor, R. La desaparición de fronteras en la Europa comunitaria y los problemas demográficos e inmigratorios. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 7-13.

1166

Pick, J. B., Tellis, G.L., Butler, E.W. y Pavgi, S. Determinantes socioeconómicos de migración en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-abr. 1990, Págs. 61-102.

1167

Rojas, M. Derecho comunitario social y los trabajadores españoles en la República Federal de Alemania. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 41, ene.-mar. 1989, Págs. 37-72.

1168

Sapelli, C. y Labadie, G.J. Los costos de la emigración uruguaya: el caso argentino. *Desarrollo Económico*. *Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 115, oct.-dic. 1989, Págs. 399-414.

1169

Targino, I. y Monte, F.F.R. Evolução recente da mobilidade espacial da população paraibana. *Revista Econômica de Nordeste*. (Brasil). Vol. 20, núm. 4, out.-dez. 1989, Págs. 379-408.

Economía. (España). Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991, Págs. 119-128.

1171

Arnalte, E., Estruch, V. y Muñoz Zamora, C. El mercado de trabajo asalariado en la agricultura del litoral valenciano. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 193-228.

1172

Arriagada, I. La participación desigual de la mujer en el mundo del trabajo. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 87-104.

1173

Benítez, J.J. Ajuste y salarios en el mercado de trabajo español. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 45-60.

1174

Bravo, D. Los salarios participativos y su efecto sobre la productividad del trabajador y la estabilidad en el empleo. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 29, septiembre 1990, Págs. 147-190.

1175

Butelmann, A. Diferencias salariales entre mujeres (en Estados Unidos) y un análisis preliminar para mujeres y hombres chilenos. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 29, septiembre 1990, Págs. 107-146.

1176

Cacciamali, M.C. Expansão do mercado de trabalho não regulamentado e setor informal no Brasil. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 19, 1989, Págs. 25-48.

1177

Duarte, R. Heterogeneidade no setor informal: um estudo de microunidades produtivas em Aracaju e Teresina. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 19, 1989, Págs. 99-124.

1178

Farné, S. Segmentación laboral y ciclo económico. Una tentativa de estimación para el caso colombiano. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 25, marzo 1990, Págs. 87-122.

824 ESTUDIOS SOBRE MERCADOS DE TRABAJO

1170

Aixalá, J. El desequilibrio del mercado de trabajo en España. *Cuadernos Aragoneses de*

- 1179
- García, J. y Andrés, J.** Una interpretación de las diferencias salariales entre sectores. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 143-168.
- 1180
- González, P.** Determinación de salarios en la economía chilena: una aplicación de técnicas de cointegración. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 29, septiembre 1990, Págs. 35-64.
- 1181
- Jadresic, E.** Salarios en el largo plazo: Chile 1960-1989. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 29, septiembre 1990, Págs. 9-34.
- 1182
- Juárez, F. y Quilodrán, J.** Mujeres pioneras del cambio reproductivo en México. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 33-50.
- 1183
- Kon, A.** A segmentação ocupacional do mercado de trabalho brasileiro em uma abordagem regional. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 19, 1989, Págs. 63-98.
- 1184
- León, J.L.** No, pos gringo. Los indocumentados mexicanos en EE.UU., mercado de trabajo y derechos humanos. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 107, may.-jun. 1990, Págs. 38-45.
- 1185
- Luque, C.A. y Zeetano, J.P.** Salário real e a oferta de alimentos básicos no Brasil. *Revista de Economia Política*. (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 40-61.
- 1186
- McHugh, A.** Situación jurídica y participación social del trabajador agrícola. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 43, marzo 1989, Págs. 81-94.
- 1187
- Nabuco, M.R.** Segmentação, terciarização, espaço. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 19, 1989, Págs. 49-62.
- 1188
- Olea, H.A.** La participación de indocumentados mexicanos en Estados Unidos: un modelo Tobit de ecuaciones simultáneas. *Estudios Económicos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-jun. 1990, Págs. 83-124.
- 1189
- Oliva, C. y Ossio, L.F.** Tipo de cambio real y salarios reales en el Perú. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. (Perú). Núm. 24, Primer Semestre 1989, Págs. 75-98.
- 1190
- Paredes, R. y Rivero, L.** Sesgo de Selección y el efecto de los salarios mínimos. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 367-384.
- 1191
- Pedrero, M.** Evolución de la participación económica femenina en los ochenta. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 133-150.
- 1192
- Pick, J.B., Tellis, G.L., Butler, E.W. y Pavgi, S.** Determinantes socioeconómicos de migración en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-abr. 1990, Págs. 61-102.
- 1193
- Pires, J.M.** A segmentação no mercado de trabalho infantil. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Número Especial, Vol. 19, 1989, Págs. 125-138.
- 1194
- Riveros, L.A.** Diferencias internacionales en los costos salariales y no salariales. *Estudios*. (Argentina). Vol. 12, núm. 52, oct.-dic. 1989, Págs. 83-106.
- 1195
- Roca, J.** Salariis, fiscalitat, prestacions socials y distribució funcional de la renda: evolució espanyola recent. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 229-252.
- 1196
- Romaguera, P.** Dispersión salarial: modelos y evidencias para el caso chileno. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 29, septiembre 1990, Págs. 65-106.

1197
Salm, C. y Eichenberg, L.C. Tendencias de la integración en el mercado de trabajo brasileño. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 65-76.

1198
Santos, M. y Pujolar, D. Una aproximación econométrica al empleo sectorial español. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 125-136.

1199
Szasz, I. Dimensiones del mercado de trabajo, migración temporal y reproducción doméstica. Un caso en la zona rural del Estado de México. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 151-168.

1200
Velasco, A. y Tornell, A. Salarios, utilidades y fuga de capitales. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Núm. 28, junio 1990, Págs. 9-28.

1203
Jordana, J. Del 14-D al sindicalismo de los años noventa. Una aproximación a la política de los sindicatos en España. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 8, invierno 1990, Págs. 31-58.

1204
Juliá, S. Sindicatos y poder político en España. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 41-62.

1205
Lucena, H., Hernández, O. y Goizueta, N. Papel del sindicalismo venezolano ante la crisis económica. *Revista Relaciones de Trabajo*. (Venezuela). Recopilación 1981-85/1990, Págs. 59-80.

1206
Mauro-Marini, R. El Movimiento Obrero en Brasil. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 149-173.

826 CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DE LOS
MERCADOS LABORALES

1201
García Alvarez-Coque, J.M. y Arnalte, E. Factores demográficos y económicos en la evolución de la población activa agraria durante el periodo de crisis económica. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 117-154.

830 SINDICATOS; NEGOCIACIONES LABORALES

831 SINDICATOS

1202
Boris, D. La clase trabajadora de las corporaciones transnacionales (CTN) en América Latina. Tendencias hacia un movimiento sindical autónomo en México, Brasil y Argentina. *Homines*. (Puerto Rico). Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989, Págs. 199-212.

832 NEGOCIACION COLECTIVA

1207
Cerdeira, C. Estratégias sindicais na concertação social e participação sindical na política económica. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 105-116.

1208
Leão Fernandes, G. Abordagem das greves pela teoria da negociação. *Estudos de Economia*. (Portugal). Vol. 10, núm. 3, abr.-jun. 1990, Págs. 269-292.

1209
Lucena, H. Contratación colectiva. Diagnóstico y propuestas para una reforma. *Revista Relaciones de Trabajo*. (Venezuela). Recopilación 1981-85/1990, Págs. 127-139.

1210
Salgado, E. Contenidos económicos de la negociación colectiva en la Administración del Estado. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 145-158.

1211
Bergquist, C. Nuevos enfoques para la historia del movimiento obrero en América Latina. *Revista Relaciones de Trabajo*. (Venezuela). Recopilación 1981-85-1990, Págs. 27-36.

1212
Bravo, D. Los salarios participativos y su efecto sobre la productividad del trabajador y la estabilidad en el empleo. *Estudios CIEPLAN*. (Chile). Número Especial, Núm. 29, septiembre 1990, Págs. 147-190.

1213
Chávez, E. La dinámica del empleo y el rol del SIU en el período de inestabilidad económica: 1985-1989. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 49, marzo 1990, Págs. 47-62.

1214
Lucena, H. Hacia una crítica del enfoque tradicional de las relaciones laborales. *Revista Relaciones de Trabajo*. (Venezuela). Recopilación 1981-85-1990, Págs. 7-26.

1215
Miguélez, F. Trabajo y relaciones laborales en la construcción. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 35-54.

1216
Rey Reguerillo, F. de La polémica sobre el control obrero. Los orígenes en España. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 8, invierno 1990, Págs. 135-165.

840

DEMOGRAFIA

841 DEMOGRAFIA Y ECONOMIA DEMOGRAFICA

1217
Berger, A. y Rouzier, J. El "modelo Sur" y las economías regionales españolas. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 137-154.

1218
Bobadilla, J.L. y Langer, A. La mortalidad infantil en México: un fenómeno en transición.

Revista Mexicana de Sociología. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 111-132.

1219
Camposortega, S. La mortalidad en los años ochenta. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 83-110.

1220
Castillo, M.A. Población y migración internacional en la frontera sur de México: evolución y cambios. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 169-184.

1221
Collado, A. Efectos no deseados del proceso de envejecimiento de la sociedad española. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 48, oct.-dic. 1989, Págs. 199-212.

1222
Chevallier, A. y Kessler, V. Contrastes demográficos y empleo en el Mediterráneo Occidental: un desafío formidable. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 14-28.

1223
Figueiredo, J.B. de y Silva N. do V. Población, família e renda no Rio de Janeiro (1970-1985). *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 85-106.

1224
Flórez, C.E. y Hogan, D.P. La transición demográfica y el cambio en las historias de vida en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*. (Colombia). Núm. 25, marzo 1990, Págs. 123-156.

1225
García Fernández, R.V. A consistência das listas nominativas de habitantes da Capitania de São Paulo: um estudo de caso. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 477-496.

1226
García Sanz, B. Población mundial y recursos alimenticios. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 49, ene.-mar. 1990, Págs. 27-76.

424

1227
Henriques, M.H., Strauss, J. y Thomas, D. Mortalidade infantil, estado nutricional e características do domicílio: a evidência brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 427-482.

1228
López García, M.A. Crecimiento de la población, seguridad social y bienestar: algunas simulaciones. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 125-148.

1229
Mendes, M.F. Afecção do tempo das famílias portuguesas: um estudo empírico da diferença regional. *Economia e Sociologia*. (Portugal). Núm. 49, 1990, Págs. 5-38.

1230
Mier, M. y Rabell, C. Introducción: la transición demográfica en la década de los ochenta. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 3-14.

1231
Mina Valdés, A. Contribuciones en años de vida por sexo y edad en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-abr. 1990, Págs. 149-178.

1232
Palma, Y., Figueroa, G. y Cervantes, A. Dinámica del uso de métodos anticonceptivos en México. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 51-82.

1233
Paniagua, A. El poblado y los equipamientos de la actividad colonizadora en España: (1939-1987). *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 65-80.

1234
Partida, V. El volumen, la estructura por edad y el ritmo de crecimiento de la población de México. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 223-246.

1235
Pastor, R. La desaparición de fronteras en la Europa comunitaria y los problemas de-

mográficos e inmigratorios. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 7-13.

1236
Rowland, R. Sistemas matrimoniais na península ibérica: uma perspectiva regional. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 497-554.

1237
Ruiz, C. Distribución de la población y crisis económica en los años ochenta: dicotomías y especulaciones. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 185-204.

1238
Uthoff, A. Población y desarrollo en el Istmo Centroamericano. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 40, abril 1990, Págs. 139-158.

1239
Welti, C. Descomposición del cambio en la tasa bruta de natalidad en México en las décadas más recientes. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 205-222.

1240
Zavala, M.E. Políticas de población en México. *Revista Mexicana de Sociología*. (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 15-32.

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

1241
Bilbao, A. La lógica del Estado del bienestar y la lógica de su crítica: Keynes y Mises. *Papèrs*. *Revista de Sociología*. (España). Núm. 34, 1990, Págs. 13-30.

- 1242
- Dauderstädt, M.** Concorrência internacional e "Welfare State": o caso de Portugal. *Desenvolvimento*. (Portugal). Núm. 5-6, dezembro 1990, Págs. 277-318.
- 1243
- Fernández Marugán, F. y Collado, J.C.** Recuperación económica y políticas de redistribución en España. 1986-1989. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 11-28.
- 1244
- Fernández-Cavada, J.L.** Remuneraciones y prestaciones sociales de los asalariados agrarios. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 155-192.
- 1245
- Franco, R., Cohen, E. y Rufián, D.M.** Autoridad social y programas sociales masivos: una alternativa para la política social. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 157-187.
- 1246
- González, M. del R. y Ulloa, L.** Desarrollo y evolución del bienestar social en Costa Rica de 1930 a 1982. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 42, diciembre 1988, Págs. 7-26.
- 1247
- Jiménez, A.** La Seguridad Social en 1990: El presupuesto del consenso social. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 75-96.
- 1248
- Martínez Cortés, J.** El Estado de Bienestar y su crisis. *Revista de Fomento Social*. (España). Vol. 45, núm. 178, abr.-jun. 1990, Págs. 141-156.
- 1249
- Mateus, A.** 1992: a realização do mercado interno e os desafios da construção de um espaço social europeu. *Revista do Centro de Estudos de Economia e Sociedade*. (Portugal). Núm. 1, novembro 1989, Págs. 177-214.
- 1250
- Susano, A.R.** Subsidios a la vivienda. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 8, noviembre 1989, Págs. 83-114.
- 1251
- Todó, A.** Equilibrio de Bowen vs. equilibrio de Lindahl en presencia de una alternativa privada. *Revista Española de Economía*. (España). Segunda Epoca, Vol. 7, núm. 2, 1990, Págs. 171-192.
- 1252
- Valiño, A.** Seguridad Social (un análisis de la investigación económica actual). *Hacienda Pública Española*. (España). Núm. 115, 1990, Págs. 227-250.
- 912 EDUCACION Y CULTURA
- 1253
- Aponte, E.** El Estado en la sociedad colonial moderna y política pública con relación a la educación. *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 27, núm. 3-4, sep.-dic. 1988, Págs. 29-50.
- 1254
- Brunner, J.J.** Universidad, sociedad y estado en los 90. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 107, may.-jun. 1990, Págs. 70-76.
- 1255
- Mendiola, H.** Expansión de la educación superior costarricense en los setentas: impacto en la estratificación social y en el mercado de trabajo. *Revista de Ciencias Sociales*. (Costa Rica). Núm. 42, diciembre 1988, Págs. 81-98.
- 1256
- Pardo, L. y Irarrázabal, I.** Factores determinantes en los niveles de educación formal de los jóvenes: alcances y significados en el mercado de trabajo. *Estudios de Economía*. (Chile). Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990, Págs. 343-388.
- 1257
- Schoijet, M.** La ciencia en México. Del desarrollo al retroceso. *Nueva Sociedad*. (Venezuela). Núm. 107, may.-jun. 1990, Págs. 138-144.
- 1258
- Stoer, S.R., Stoleroff, A.D. e Correia, J.A.** O novo vocacionalismo na política educativa em Portugal e a reconstrução da lógica de acumulação. *Revista Crítica de Ciências Sociais*. (Portugal). Núm. 29, fevereiro 1990, Págs. 11-54.

- 1259
Tedesco, J.C. Estrategias de desarrollo y educación: El desafío de la gestión pública. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 107-124.
- 913 ASISTENCIA SANITARIA Y SALUD PUBLICA
- 1260
Artells, J.J. El SIDA y su impacto económico y social. *Revista de Economía*. (España). Núm. 6, jul.-sep. 1990, Págs. 87-92.
- 1261
Collado, A. Efectos no deseados del proceso de envejecimiento de la sociedad española. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (España). Núm. 48, oct.-dic. 1989, Págs. 199-212.
- 1262
Faveret, P. y Oliveira, P.J. A universalização excludente: reflexões sobre as tendências do sistema de saúde. *Dados. Revista de Ciências Sociais*. (Brasil). Vol. 33, núm. 2, 1990, Págs. 257-284.
- 1263
Garrocho, C. Localización geográfica de los servicios de salud en un subsistema de asentamientos rurales del Estado de México: un intento de evaluación. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-abr. 1990, Págs. 127-148.
- 1264
Instituto Indigenista Interamericano Sistemas médicos y salud indígena. *América Indígena*. (México). Vol. 49, núm. 4, sep.-dic. 1989, Págs. 629-634.
- 1265
Laplantine, F. Medicinas tradicionales y medicina oficial en el Brasil contemporáneo. Doble perspectiva: antropología médica y antropología religiosa. *América Indígena*. (México). Vol. 49, núm. 4, sep.-dic. 1989, Págs. 635-664.
- 1266
Ley, E. Eficiencia productiva: una aplicación al sector hospitalario. *Investigaciones Económicas*. (España). Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991, Págs. 71-88.
- 1267
Murillo, C. y Ortún, V. La política económica i el sector sanitari. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 44-49.
- 1268
Ordóñez, A. Ciencia, tecnología y salud comunitaria. *Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. (Colombia). Vol. 13, núm. 1-4, ene.-dic. 1989, Págs. 17-26.
- 1269
Popescu, O. La salud en las distintas corrientes del pensamiento económico. *Desarrollo Indoamericano*. (Colombia). Vol. 25, núm. 89-90, marzo 1990, Págs. 15-22.
- 914 POBREZA
- 1270
Duncan, G.J. La dinámica de la pobreza. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 23-47.
- 1271
Engelhardt, R. Consolidación y fluctuación de la población en "squatter settlements". *Revista de Ciencias Sociales*. (Puerto Rico). Vol. 27, núm. 3-4, sep.-dic. 1988, Págs. 119-146.
- 1272
Escribano, C. Evolución de la pobreza y la desigualdad en España. 1937-1987 *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 81-108.
- 1273
Flik, R. J. y Van Praag, B.M.S. Definiciones de límites subjetivos de pobreza. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 9-22.
- 1274
Hernández Laos, E. Medición de la intensidad de la pobreza extrema en México. *Investigación Económica*. (México). Vol. 49, núm. 191, ene.-mar. 1990, Págs. 265-298.
- 1275
Mello, S.B. Proceso de crecimiento espacial de Salvador, Brasil. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989, Págs. 194-213.

- 1276
Navarro, J. y Alonso, J. Pobreza y desigualdad en la Comunidad de Madrid. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 4, diciembre 1990, Págs. 89-104.
- 1277
Perrin, G. La Seguridad Social y la pobreza en los países desarrollados. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 41, ene.-mar. 1989, Págs. 7-36.
- 1278
Rocha, S. y Villela, R. Caracterização da subpopulação pobre metropolitana nos anos 80 - resultados de uma análise multivariada. *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 35-52.
- 1279
Sarpellon, G. La pobreza en Italia. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 109-124.
- 1280
Sauma, P. y Hoffmaister, A. Una aproximación a los determinantes y características principales de la pobreza en Costa Rica. *Ciencias Económicas*. (Costa Rica). Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989, Págs. 95-110.
- 1281
Teekens, R. y Zaidi, A. Pobreza relativa y absoluta en la Comunidad Europea. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 48-80.
- 1282
Tokman, V.E. Pobreza y homogeneización social: Tareas para los noventa. *Pensamiento Iberoamericano*. *Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 81-104.
- 1283
Tortosa, J.M. Representación de la pobreza y política social. *Sociología del Trabajo*. (España). Nueva Epoca, Núm. 9, primavera 1990, Págs. 71-88.
- 1284
Giuliano, A. Los instrumentos internacionales de Seguridad Social y la Organización Internacional del Trabajo. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 42, abr.-jun. 1989, Págs. 21-42.
- 1285
Gonzalo, B. El debate sobre la edad de jubilación en Europa. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 42, abr.-jun. 1989, Págs. 7-20.
- 1286
Leal, G. Procesos de integración regional y políticas públicas sociales en la década de los noventa. El caso de la seguridad social y el bienestar. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 41, ene.-mar. 1989, Págs. 73-92.
- 1287
López Casanovas, G. La Reforma dels sistemes nacionals de salut. *Revista Econòmica de Catalunya*. (España). Núm. 12, set.-des. 1989, Págs. 34-43.
- 1288
López García, M.A. Crecimiento de la población, seguridad social y bienestar: algunas simulaciones. *De Economía Pública*. (España). Núm. 7, abr.-jun. 1990, Págs. 125-148.
- 1289
Meil, G. Seguridad Social y familia. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 42, abr.-jun. 1989, Págs. 43-56.
- 1290
Pérez Madrid, J.-E. Los sistemas de transmisión de datos y sus problemas de comunicación. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 42, abr.-jun. 1989, Págs. 57-94.
- 1291
Perrin, G. La Seguridad Social y la pobreza en los países desarrollados. *Revista de Seguridad Social*. (España). Núm. 41, ene.-mar. 1989, Págs. 7-36.
- 1292
Schenone, O.H. El "Cuentapropismo", la legislación laboral y la acumulación de capital. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 321-334.
- 1293
Serrano Pérez, F. Crisis y futuro de la Seguridad Social. *Papers*. *Revista de Sociología*. (España). Núm. 34, 1990, Págs. 31-44.

1294
Bagley, B.M. y Tokatlian, J.G. Droga y dogma: La diplomacia de la droga de Estados Unidos y América Latina en la década de los ochenta. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política.* (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 235-256.

1295
McKinney, S. La cooperación internacional en la guerra contra el narcotráfico. *Finanzas Públicas.* (Perú). Núm. 8, noviembre 1989, Págs. 7-22.

1296
Pastor, S. Elementos para un análisis económico de la justicia: el gasto público en justicia en España. *Hacienda Pública Española.* (España). Núm. 116, 1990, Págs. 155-174.

1297
Pastor, S. El análisis económico del acceso a la justicia. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 23-42.

1298
Stone, C. Crimen y violencia en Jamaica. Implicaciones sociopolíticas. *Nueva Sociedad.* (Venezuela). Núm. 107, may.-jun. 1990, Págs. 27-37.

917 MARGINACION; DISCRIMINACION

1299
Butelmann, A. Diferencias salariales entre mujeres (en Estados Unidos) y un análisis preliminar para mujeres y hombres chilenos. *Estudios CIEPLAN.* (Chile). Número Especial, Núm. 29, septiembre 1990, Págs. 107-146.

1300
Juárez, F. y Quilodrán, J. Mujeres pioneras del cambio reproductivo en México. *Revista Mexicana de Sociología.* (México). Vol. 52 núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 33-50.

1301
Matos, J. Los pueblos indios de América. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política.* (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 181-200.

1302
Pedrero, M. Evolución de la participación económica femenina en los ochenta. *Revista Mexicana de Sociología.* (México). Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990, Págs. 133-150.

1303
Salm, C. y Eichenberg, L.C. Tendencias de la integración en el mercado de trabajo brasileño. *Revista de la CEPAL.* (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 65-76.

918 PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL HAMBRE Y LA ALIMENTACION

1304
Anderson, J. El sueño de la casa sin cocina. *Socialismo y Participación.* (Perú). Núm. 50, junio 1990, Págs. 17-36.

1305
Calatrava, A. y Lorca, A.V. La insuficiencia alimentaria en los países del Magreb: factor clave de endeudamiento. *Información Comercial Española.* (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 159-176.

1306
García Sanz, B. Población mundial y recursos alimenticios. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas.* (España). Núm. 49, ene.-mar. 1990, Págs. 27-76.

1307
Luque, C.A. y Zeetano, J.P. Salario real e a oferta de alimentos básicos no Brasil. *Revista de Economía Política.* (Brasil). Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990, Págs. 40-61.

1308
Manjarrez, J. Los cambios en el consumo alimentario por efecto de la crisis económica en la Ciudad de México y área conurbana (1985-1988). *Investigación Económica.* (México). Vol. 48, núm. 190, oct.-dic. 1989, Págs. 107-142.

1309
Rómero Polanco, E. La crisis y la alimentación nacional: opciones de desarrollo. *Comercio Exterior.* (México). Vol. 40, núm. 9, septiembre 1990, Págs. 859-867.

1310

Draibe, S.M. Una perspectiva del desarrollo social en Brasil. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 49-64.

1311

Gode, J.A. Los gastos sociales en el Presupuesto de 1990. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 131-144.

1312

Jacobi, P. Movimientos reivindicatorios urbanos y políticas públicas en Brasil. *Cuadernos del CENDES*. (Venezuela). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1989, Págs. 45-58.

1313

López M., C. y Pollack, M. La incorporación de la mujer en las políticas de desarrollo. *Revista de la CEPAL*. (Chile). Núm. 39, diciembre 1989, Págs. 39-48.

1314

Barros, R.P. de y Mendonça, R.S.P. de Família e distribuição de renda: o impacto da participação das esposas no mercado de trabalho. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989, Págs. 483-504.

1315

Cavallo, D., Domenech, R. y Mundlak, Y. Apertura, ajuste fiscal y distribución del ingreso. Las potencialidades de la economía argentina. *Estudios*. (Argentina). Vol. 12, núm. 52, oct.-dic. 1989, Págs. 135-150.

1316

Fernández Marugán, F. y Collado, J.C. Recuperación económica y políticas de redistribución en España. 1986-1989. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 11-28.

1317

Figueiredo, J.B. de y Silva N. do V. População, família e renda no Rio de Janeiro (1970-1985). *Revista Brasileira de Economia*. (Brasil). Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990, Págs. 85-106.

1318

Filho, S.B. de H. Migrações internas e a distribuição regional da renda no Brasil: 1970-1980. *Estudos Econômicos*. (Brasil). Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989, Págs. 289-416.

1319

Heymann, D. y Navajas, F. Conflicto distributivo y déficit fiscal. Notas sobre la experiencia argentina, 1970-1987. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. (Argentina). Vol. 29, núm. 115, oct.-dic. 1989, Págs. 309-330.

1320

Leal, J. Crecimiento económico y desigualdad social en la Comunidad de Madrid. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 4, diciembre 1990, Págs. 55-66.

1321

Morrison, A.R. Los efectos de la migración interna en el producto y el bienestar social: un estudio de caso en el Perú. *Economía*. (Perú). Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989, Págs. 101-136.

1322

Roca, J. Salariis, fiscalitat, prestacions socials y distribució funcional de la renda: evolució espanyola recent. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 229-252.

1323

Tokman, V.E. Pobreza y homogeneización social: Tareas para los noventa. *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. (España). Núm. 19, ene.-jun. 1991, Págs. 81-104.

1324

Berenguer, E. Algunos aspectos recientes de la función consumo: teoría y evidencia empírica. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 125-139.

- 1325
- Jiménez, F.** Canasta básica de consumo masivo y el IPC de los pobres. *Socialismo y Participación*. (Perú). Núm. 49, marzo 1990, Págs. 31-46.
- 1326
- Roch, F.** Notas sobre política de vivienda a propósito del régimen de alquiler en algunos países europeos. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 83, invierno 1990, Págs. 35-44.
- 1327
- Werling, J.F.** El consumo en el modelo MIDE de la economía española. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 40-54.
- 1333
- Faria, V. E.** Cinquenta anos de urbanização no Brasil. *Novos Estudos. CEBRAP*. (Brasil). Núm. 29, março 1991, Págs. 98-119.
- 1334
- Figueroa, O.** La desregulación del transporte colectivo en Santiago: balance de diez años. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales. EURE*. (Chile). Vol. 16, núm. 49, octubre 1990, Págs. 23-32.
- 1335
- Foley, J. y Vila, E.** La vivienda popular en los planes urbanos de Venezuela. *Cuadernos del CENDES*. (Venezuela). Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1989, Págs. 25-35.
- 1336
- Gamboa de Buen, J. y Revah Locouture, J.A.** Reconstrucción y política urbana en la ciudad de México. *Foro Internacional*. (México). Vol. 30, núm. 4, abr.-jun. 1990, Págs. 677-694.
- 1337
- García-Bellido, J.** Hacia una renovación de la racionalidad urbanística. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 81-82, jul.-dic. 1989, Págs. 167-222.
- 1338
- Garrocho, C.** Centralidad y jerarquía en el sistema de asentamientos del Estado de México. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 145-162.
- 1339
- Garza, G.** El carácter metropolitano de la urbanización en México, 1900-1988. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-abr. 1990, Págs. 37-60.
- 1340
- Gómez Mendoza, J.** Evolución y análisis de las aportaciones de geografía urbana a los estudios urbanos. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 81-82, jul.-dic. 1989, Págs. 87-92.
- 1341
- González Bernáldez, F.** La integración forzada de la ecología en los estudios urbanos y regionales. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 81-82, jul.-dic. 1989, Págs. 93-98.
- 1328
- Borja i Sebastiá, J.** La democracia territorial. Descentralización del estado y políticas en la Ciudad. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 81-82, jul.-dic. 1989, Págs. 25-38.
- 1329
- Borsdorff, A.** El modelo y la realidad. La discusión alemana hacia un modelo de la ciudad latinoamericana. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989, Págs. 21-29.
- 1330
- Buero, C.** La conservación del paisaje urbano desde el punto de vista fenomenológico. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 83, invierno 1990, Págs. 5-34.
- 1331
- Capítulo de Brasil de la SID** Urbanización y migración en América Latina y Brasil. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 52-61.
- 1332
- Cardoso, A.** Os novos desafios dos municípios na promoção do desenvolvimento. *Desenvolvimento*. (Portugal). Núm. 5-6, dezembro 1990, Págs. 251-276.

930

ECONOMIA URBANA

931 ECONOMIA URBANA Y POLITICA URBANA DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

431

- 1342
- Gormsen, E., Klein, R. y Wöll, W.** La rehabilitación de centros históricos en ciudades de América Latina y de la península ibérica. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989, Págs. 233-252.
- 1343
- Gross, P.** Santiago de Chile: ideología y modelos urbanos. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales. EURE*. (Chile). Vol. 16, núm. 48, junio 1990, Págs. 67-85.
- 1344
- Iracheta, A.** El estado y el suelo para vivienda en la zona metropolitana de la ciudad de México. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989, Págs. 76-96.
- 1345
- Jaramillo, S. y Cuervo, L.M.** Tendencias recientes y principales cambios en la estructura espacial de los países latinoamericanos. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 108-128.
- 1346
- Lezama, J.L.** La teoría social urbana y el debate actual. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-abr. 1990, Págs. 103-126.
- 1347
- Mele, P.** Procesos de desarrollo espacial de la ciudad de Puebla. Elementos para un modelo de producción del espacio urbano en México. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989, Págs. 97-124.
- 1348
- Mingo, O., Contreras, M. y Ross, A.** Proyecto "Región Capital de Chile". *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales. EURE*. (Chile). Vol. 16, núm. 48, junio 1990, Págs. 7-24.
- 1349
- Monzón, A., Martínez, E. y Espluga, A.P.** Método para el trazado automático de obras lineales. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 191-218.
- 1350
- Necochea, A. y Icaza, A.M.** Una estrategia democrática de renovación urbana residencial: el caso de la comuna de Santiago. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales. EURE*. (Chile). Vol. 16, núm. 48, junio 1990, Págs. 37-66.
- 1351
- Ortuño, M.** Las grandes ciudades escenario del desarrollo en Iberoamérica. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 62-64.
- 1352
- Ostolaza, J.L.** Nuevas tecnologías aplicadas al planeamiento regional y urbano. Las bases de datos de economía y finanzas municipales. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 84, primavera 1990, Págs. 27-34.
- 1353
- Panadero, M.** Urbanización y desarrollo territorial en América Latina en el contexto de la crisis de los 80s. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989, Págs. 30-42.
- 1354
- Pardo, C.J.** Renovación y reconversión urbana de espacios industriales en declive en Montreal. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 129-144.
- 1355
- Parejo, L.** El reto social del urbanismo en su actual encrucijada. Balance crítico y aproximación a sus urgentes respuestas. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 81-82, jul.-dic. 1989, Págs. 125-138.
- 1356
- Real, M.E.** Urbanismo paralelo: la figura del convenio urbanístico. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 163-190.
- 1357
- Resta, E.** La ciudad y el miedo. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 97, julio 1990, Págs. 87-98.
- 1358
- Sassen, S.** Servicios financieros y comerciales en la ciudad de Nueva York: vínculos in-

ternacionales y repercusiones en la ciudad. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 125, septiembre 1990, Págs. 301-322.

1359

Schneier, G. América Latina: una historia urbana. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 125, septiembre 1990, Págs. 355-372.

1360

Schteingart, M. Dinámica poblacional, estructura urbana y producción del espacio en la zona metropolitana de la Ciudad de México. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989, Págs. 53-75.

1361

Tobío, C. y Sánchez Montañés, J.P. Las fuentes de datos demográficas y socioeconómicas para el planeamiento. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 84, primavera 1990, Págs. 17-26.

1362

Topalov, Ch. De la "cuestión social" a los "problemas urbanos": los reformadores y la población de las metrópolis a principios del siglo XX. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. (España). Núm. 125, septiembre 1990, Págs. 337-354.

1363

Varley, A. ¿Propiedad de la revolución?. Los ejidos en el crecimiento de la Ciudad de México. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989, Págs. 125-155.

940

ECONOMIA REGIONAL

941

ECONOMIA REGIONAL; TEORIAS; MODELOS Y ESTUDIOS TERRITORIALES

1364

Aguilera Klink, F., Castilla Gutiérrez, C. y Sánchez Padrón, M. Economía Ecológica, Desarrollo Sostenible y la ausencia de desarrollo: el contexto del desarrollo local. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Época, Núm. 26, ene.-abr. 1990, Págs. 17-28.

1365

Amtmann, C. Perspectivas de desarrollo de la X Región de los Lagos. *Estudios Sociales*. (Chile). Núm. 63, Primer Trimestre 1990, Págs. 69-84.

1366

Arnalte, E., Estruch, V. y Muñoz Zamora, C. El mercado de trabajo asalariado en la agricultura del litoral valenciano. *Agricultura y Sociedad*. (España). Núm. 54, ene.-mar. 1990, Págs. 193-228.

1367

Berger, A. y Rouzier, J. El "modelo Sur" y las economías regionales españolas. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 687, noviembre 1990, Págs. 137-154.

1368

Bernal Meza, R. Papel de las regiones en la formulación de la política exterior y potencial de articulación con regiones de países limítrofes. *Integración Latinoamericana*. (Argentina). Vol. 15, núm. 156, mayo 1990, Págs. 28-39.

1369

Boisier, S. La descentralización: un tema difuso y confuso. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 129-156.

1370

Borrell, J. y Zabalza, A. El nuevo Fondo de Compensación Interterritorial: Un instrumento de política regional. *Presupuesto y Gasto Público*. (España). Núm. 2, 1990, Págs. 229-247.

1371

Braun, J. Localización espacial y política económica. *Cuadernos de Economía*. (Chile). Vol. 26, núm. 79, diciembre 1989, Págs. 335-354.

1372

Capellín, R. El Mercado Unico Europeo y la internacionalización de la pequeña y mediana Empresa. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 31-48.

1373

Delgado, M. La economía andaluza en un proceso de crecimiento desigual. 1955-1985. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 1-20.

- 1374
- Domínguez, J.M., Molina, A. y Sánchez Maldonado, J.** El impuesto sobre el valor añadido y la teoría del Federalismo Fiscal. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*. (España). Núm. 20, 1990, Págs. 61-72.
- 1375
- Duarte, R.** Dinâmica e transformação da economia nordestina na década de 70 e nos anos 80. *Revista Econômica de Nordeste*. (Brasil). Vol. 20, núm. 4, out.-dez. 1989, Págs. 339-378.
- 1376
- Elorza Cavengt, S.** Los nuevos incentivos económicos regionales: evolución y perspectivas. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 684-685, ago.-sep. 1990, Págs. 87-102.
- 1377
- Finquelievich, S. y Laurelli, E.** Innovación tecnológica y reestructuración desigual del territorio: países desarrollados-América Latina. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 89, ene.-mar. 1990, Págs. 191-222.
- 1378
- Giaoutzi, M.** Modelos sectoriales frente a modelos regionales de desarrollo tecnológico. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 17-30.
- 1379
- González Calbet, L. y Castillo, F. del** La industria madrileña a la luz de las nuevas cifras. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 4, diciembre 1990, Págs. 167-190.
- 1380
- Iglesias Suárez, A., Olaya Iniesta, A., Sanz Gómez, M., Picazo Valera, I. y Arenilla Vela, J.** Una primera aproximación a la economía de la región de Castilla-La Mancha. Aspectos generales. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 686, octubre 1990, Págs. 197-218.
- 1381
- Jazra, N.** Estrategias de empleo y desarrollo rurales en la Comunidad. El caso de los países mediterráneos. *Información Comercial Española*. (España). Núm. 683, julio 1990, Págs. 29-39.
- 1382
- Jurado Almonte, J.M.** Homogeneidad y funcionalidad de la costa occidental de Huelva. *Revista de Estudios Andaluces*. (España). Núm. 13, 1989, Págs. 149-182.
- 1383
- Lázaro, L.** Pasado, presente y perspectivas de la planificación regional en España. *Ciudad y Territorio*. (España). Núm. 81-82, jul.-dic. 1989, Págs. 139-156.
- 1384
- Leal, J.** Crecimiento económico y desigualdad social en la Comunidad de Madrid. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 4, diciembre 1990, Págs. 55-66.
- 1385
- Marcos, C. y Palmero, E.** El futuro regional: ¿servicios versus industria?. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 4, diciembre 1990, Págs. 191-202.
- 1386
- Martín, C., Moreno, L. y Rodríguez Romero, L.** Actividades tecnológicas y estructura productiva regional. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 4, diciembre 1990, Págs. 119-136.
- 1387
- Mattos, C.A.** Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de planificación regional. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 89, ene.-mar. 1990, Págs. 5-41.
- 1388
- Mattos, C.A. de** La descentralización, ¿una nueva panacea para impulsar el desarrollo local?. *Revista de Estudios Regionales*. (España). Segunda Epoca, Núm. 26, ene.-abr. 1990, Págs. 49-70.
- 1389
- Mella, J.M.** Análisis de la depresión socio-económica de los municipios y de las comarcas de España. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 111-128.
- 1390
- Ortiz Saravía, A.** ¿Tipologías espacio-regionales o clasificación?: Una propuesta de agrupamiento progresiva. *Finanzas Públicas*. (Perú). Núm. 8, noviembre 1989, Págs. 23-46.

1391
Ortiz, A. y Huamán, M. Proceso de regionalización: a propósito de la región Grau. *Ciencia Económica*. (Perú). Núm. 23, marzo 1991, Págs. 31-70.

1392
Osuna Castelán, G. Dinámica de la desigualdad regional en México, 1970-1980. *Estudios Demográficos y Urbanos*. (México). Vol. 5, núm. 1, ene.-abr. 1990, Págs. 5-36.

1393
Palazuelos, E. El desarrollo económico desigual de las Repúblicas Soviéticas. *Desarrollo. Semillas de Cambio*. (España). Núm. 17, 1990, Págs. 76-85.

1394
Paniagua, A. El poblado y los equipamientos de la actividad colonizadora en España: (1939-1987). *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 65-80.

1395
Piña, C. Las organizaciones no gubernamentales en el ámbito local urbano: desafíos y potencialidades. *Estudios Sociales*. (Chile). Núm. 63, Primer Trimestre 1990, Págs. 47-68.

1396
Pradilla, E. Las políticas neoliberales y la cuestión territorial. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990, Págs. 77-107.

1397
Pradilla, E. y Castro, C. Los límites a la "desconcentración" territorial. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 89, ene.-mar. 1990, Págs. 108-141.

1398
Sabatini, F. Planificación del desarrollo regional, desde los sistemas espaciales a los procesos sociales territoriales. *Revista Interamericana de Planificación*. (Guatemala). Vol. 23, núm. 89, ene.-mar. 1990, Págs. 42-75.

1399
Sánchez Ortiz, L. Madrid, capital del capital. *Economía y Sociedad*. (España). Núm. 4, diciembre 1990, Págs. 25-36.

1400
Termes, M. La política regional y el nuevo protagonismo de los gobiernos locales. *Cuadernos de Economía*. (España). Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989, Págs. 267-284.

1401
Vázquez-Barquero, A. Las regiones periféricas de la comunidad ante el desafío del Mercado Unico. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 49-64.

1402
Vera, J.F. Turismo y territorio en el litoral mediterráneo español. *Estudios Territoriales*. (España). Núm. 32, ene.-abr. 1990, Págs. 81-110.

INDICE DE PUBLICACIONES PERIODICAS CONSIDERADAS

AFERS INTERNACIONALS. Centre d'Informació i Documentació internacionals a Barcelona (CIDOB), Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 19, 1990.
Referencias: 0133, 0157, 0181.

AGRICULTURA Y SOCIEDAD. Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 54, ene.-mar. 1990.
Referencias: 0955, 1009, 1056, 1122, 1123, 1124, 1125, 1126, 1127, 1134, 1171, 1201, 1244, 1366.

ALTA DIRECCION. Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 149, ene.-feb. 1990 al Núm. 151, may.-jul. 1990.
Referencias: 0806, 0813, 0820, 0827, 0832, 0850.

AMBIENTE Y DESARROLLO. Centro de Investigación y Planificación del Medio Ambiente (CIPMA), Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 3, diciembre 1989.
Referencias: 0394, 0948, 0972, 1003, 1023, 1069, 1083, 1088, 1101, 1110, 1111.

AMERICA INDIGENA. Instituto Indigenista Interamericano, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 49, núm. 4, sep.-dic. 1989.
Referencias: 1264, 1265.

ANALES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS MORALES Y POLITICAS. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 67, 1990.
Referencias: 0102, 0103, 0526, 0609.

ANÁLISE SOCIAL. Universidade de Lisboa, Instituto de Ciências Sociais, Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Serie Terceira, Vol. 25, núm. 107, 1990 al Vol. 25, núm. 108-109, 1990.
Referencias: 0134, 0135, 0456.

APUNTES. Revista de Ciencias Sociales. Universidad del Pacífico, Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Núm. 23, Segundo Semestre 1988 y Núm. 24, Primer Semestre 1989.
Referencias: 0080, 0083, 0136, 0204, 0209, 0216, 0321, 0421, 0436, 0437, 0444, 0447, 0462, 0620, 0712, 0713, 0857, 0889, 1013, 1041, 1189.

BOLETIN DEL CIRCULO DE EMPRESARIOS. Círculo de Empresarios, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 49, Primer Trimestre 1990 al Núm. 51, Tercer Trimestre 1990.

Referencias: 0106, 0469, 0596, 0653, 0802, 0803, 0805, 0811, 0815, 0817, 0821, 0829, 0890, 1081.

BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS. Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas, Universidad Comercial de Deusto, Bilbao (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 45, núm. 139, abril 1990 y Vol. 45, núm. 140, agosto 1990.
Referencias: 0430, 0809, 0810, 0812, 0814, 0816, 0847, 0848, 0887, 0919, 1149.

CADERNOS DE CIÊNCIAS SOCIAIS. Porto (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 10-11, julho 1991.
Referencias: 0407, 0871, 0900.

CAPITULOS DEL SELA. Sistema Económico Latinoamericano, Caracas (**Venezuela**).

Ediciones consultadas: Núm. 23, jul.-dic. 1989 y Núm. 24, ene.-mar. 1990.
Referencias: 0555, 0642, 0743, 0753, 0754, 0755, 0756, 0777, 0792, 0990, 0992.

CIENCIA ECONOMICA. Facultad de Economía, Universidad de Lima, Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Núm. 23, marzo 1991.
Referencias: 0171, 0243, 0293, 0622, 1391.

CIENCIA, TECNOLOGIA Y DESARROLLO. COLCIENCIAS y Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Bogotá (**Colombia**).

Ediciones consultadas: Vol. 13, núm. 1-4, ene.-dic. 1989.
Referencias: 0070, 0929, 0941, 0946, 0949, 0970, 1268.

CIENCIAS ECONOMICAS. Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, San José (**Costa Rica**).

Ediciones consultadas: Vol. 9, núm. 1-2, ene.-dic. 1989.
Referencias: 0226, 0332, 0602, 0631, 0644, 0770, 0823, 0825, 0938, 0939, 1093, 1280.

CIUDAD Y TERRITORIO. Centro de Estudios de Administración Local, Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 81, jul.-dic. 1989 al Núm. 84, primavera 1990.
Referencias: 1077, 1084, 1095, 1326, 1328, 1330, 1337, 1340, 1341, 1352, 1355, 1361, 1383.

COMERCIO EXTERIOR. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 40, núm. 7, julio 1990 al Vol. 40, núm. 11, noviembre 1990.

Referencias: 0076, 0099, 0114, 0229, 0246, 0255, 0270, 0348, 0630, 0636, 0639, 0641, 0645, 0668, 0669, 0695, 0702, 0727, 0746, 0782, 0794, 0915, 0933, 0935, 0953, 0961, 0962, 0968, 0987, 1006, 1007, 1008, 1018, 1019, 1024, 1027, 1029, 1034, 1038, 1042, 1046, 1050, 1053, 1063, 1065, 1102, 1309.

COYUNTURA ECONOMICA. Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá (Colombia).

Ediciones consultadas: Vol. 20, núm. 2, junio 1990 al Vol. 20, núm. 4, octubre 1991.

Referencias: 0197, 0203, 0268, 0336, 0643, 0646, 0656, 0864, 0904, 0925, 1004.

COYUNTURA ECONOMICA LATINOAMERICANA. Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá (Colombia).

Ediciones consultadas: Núm. 1, diciembre 1990.

Referencias: 0272, 0275, 0276, 0277, 0280, 0281, 0284, 0286, 0289, 0296.

CRONICA TRIBUTARIA. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 58, 1989 y Núm. 59, 1989.

Referencias: 0508, 0509, 0512, 0520, 0522, 0523, 0525, 0530, 0532, 0536, 0538, 0551, 0569, 0843.

CUADERNOS ARAGONESES DE ECONOMIA. Facultad de CC.EE. y EE., Universidad de Zaragoza (España).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Vol. 1, núm. 1, 1991.

Referencias: 0345, 0357, 0358, 0381, 0443, 0492, 0494, 0716, 0818, 0856, 1170.

CUADERNOS DEL CENDES. Centro de Estudios del Desarrollo, Universidad Central de Venezuela, Caracas (Venezuela).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, núm. 11, may.-ago. 1989.

Referencias: 0034, 0158, 0290, 0601, 0610, 0886, 1089, 1312, 1335.

CUADERNOS DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES. Facultad de CC.EE. y EE., Universidad de Málaga (España).

Ediciones consultadas: Núm. 20, 1990.

Referencias: 0058, 0350, 0730, 0807, 0808, 0842, 0846, 1142, 1146, 1173, 1374.

CUADERNOS DEL CLAEH. Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo (Uruguay).

Ediciones consultadas: Segunda Serie. Núm. 55, diciembre 1990.

Referencias: 0586, 0599, 0618, 0882.

CUADERNOS DE ECONOMIA. Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago (Chile).

Ediciones consultadas: Vol. 26, núm. 78, agosto 1989 al Vol. 27, núm. 80, abril 1990.

Referencias: 0153, 0183, 0221, 0244, 0266, 0282, 0311, 0315, 0340, 0341, 0373, 0395, 0425, 0432, 0442, 0468, 0589, 0604, 0726, 0982, 1039, 1136, 1145, 1151, 1190, 1292, 1371.

CUADERNOS DE ECONOMIA. Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, Barcelona (España).

Ediciones consultadas: Vol. 17, núm. 49, may.-ago. 1989 y Vol. 17, núm. 50, sep.-dic. 1989.

Referencias: 0014, 0087, 0105, 0387, 0412, 0466, 0539, 0629, 0654, 0667, 0749, 0875, 0877, 0958, 1148, 1195, 1322, 1400.

CUADERNOS ECONOMICOS DE I.C.E. Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 44, ene.-abr. 1990 y Núm. 45, may.-ago. 1990.

Referencias: 0006, 0007, 0009, 0010, 0011, 0016, 0351, 0353, 0355, 0362, 0367, 0368, 0369, 0371, 0372, 0378, 0385, 0541, 0616, 0859, 0863.

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. 2, 1991.

Referencias: 0088, 0089, 0090, 0091, 0094, 0619.

CUADERNOS POLITICOS. México, D.F. (México).

Ediciones consultadas: Núm. 59-60, ene.-ago. 1990.

Referencias: 0151.

CUENTA Y RAZON. Fundación de Estudios Sociológicos (FUNDES), Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 42-43, ene.-feb. 1989.

Referencias: 0140.

DADOS. Revista de Ciências Sociais. Instituto Universitário de Pesquisas, Rio de Janeiro (Brasil).

Ediciones consultadas: Vol. 33, núm. 1, 1990 y Vol. 33, núm. 2, 1990.

Referencias: 0029, 0097, 0104, 0129, 0891, 0926, 1262.

DAVID Y GOLIATH. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires (Argentina).

Ediciones consultadas: Núm. 57, octubre 1990.

Referencias: 0186.

DEBATS. Institució Valenciana d' Estudis i Investigació, Valencia (España).

Ediciones consultadas: Núm. 31, marzo 1990 y Núm. 32, junio 1990.

Referencias: 0092, 0100, 0113, 0118, 0121, 0152, 0195.

DESARROLLO ECONOMICO. Revista de Ciencias Sociales. Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), Buenos Aires (Argentina).

Ediciones consultadas: Vol. 29, núm. 115, oct.-dic. 1989 y Vol. 29, núm. 116, ene.-mar. 1990.

Referencias: 0072, 0415, 0550, 0573, 0731, 0732, 0779, 0793, 0989, 1168, 1319.

DESARROLLO INDOAMERICANO. Barranquilla (Colombia).

Ediciones consultadas: Vol. 25, núm. 89-90, marzo 1990.
Referencias: 0005, 0215, 0265, 0288, 0699, 1107, 1269.

DESARROLLO Y SOCIEDAD. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá (**Colombia**).

Ediciones consultadas: Núm. 25, marzo 1990.
Referencias: 0347, 0366, 0685, 0931, 1014, 1113, 1178, 1224.

DESARROLLO. Semillas de Cambio. Comunidad Local a través del Orden Mundial. Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 17, 1990.
Referencias: 0093, 0095, 0096, 0213, 0231, 0234, 0253, 1155, 1331, 1351, 1393.

DESENVOLVIMENTO. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento, Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 5-6, dezembro 1990.
Referencias: 0109, 0184, 0711, 1242, 1332.

ECONOMIA. Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Vol. 12, núm. 24, diciembre 1989.
Referencias: 0073, 0212, 0396, 0662, 0721, 0758, 0959, 1035, 1137, 1162, 1321.

ECONOMIA. Faculdade de Ciências Humanas, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Vol. 13, núm. 3, outubro 1989.
Referencias: 0354, 0383, 0446.

ECONOMIA Y DESARROLLO. Facultad de Economía, Universidad de La Habana, La Habana (**Cuba**).

Ediciones consultadas: Núm. 5, 1989 y Núm. 6, 1989.
Referencias: 0303, 0767, 0798, 0907, 0978.

ECONOMIA Y DESARROLLO. Pontificia Universidad Católica de Ecuador, Quito (**Ecuador**).

Ediciones consultadas: Núm. 14, diciembre 1990.
Referencias: 0267, 0380, 0404, 0411, 0660.

ECONOMIA INDUSTRIAL. Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 270, nov.-dic. 1989 al Núm. 272, ene.-abr. 1990.
Referencias: 0472, 0487, 0676, 0680, 0697, 0837, 0838, 0840, 0841, 0844, 0869, 0874, 0879, 0880, 0881, 0892, 0899, 0909, 0951, 1085, 1086, 1087, 1090, 1094, 1097, 1098, 1099, 1108, 1109.

DE ECONOMIA PUBLICA. Departamento de Hacienda y Finanzas, Diputación Foral de Vizcaya, Bilbao (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 7, abr.-jun. 1990 y Núm. 8, jul.-sep. 1990.
Referencias: 0150, 0510, 0514, 0518, 0529, 0531, 0535, 0542, 0543, 0544, 0549, 0557, 0585, 0698, 0828, 0954, 1130, 1228, 1288.

ECONOMIA. Questões Económicas e Sociais. Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 79, jul.-ago. 1989 y Núm. 80, set.-out. 1989.
Referencias: 0187, 0299, 1074.

ECONOMIA Y SOCIEDAD. Dirección General de Economía y Planificación, Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 4, diciembre 1990.
Referencias: 0944, 1276, 1320, 1379, 1384, 1385, 1386, 1399.

ECONOMIA E SOCIOLOGIA. Instituto Superior Económico e Social, Evora (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 49, 1990.
Referencias: 0198, 0376, 0405, 0440, 1052, 1054, 1068, 1229.

ECONOMIA Y SOCIOLOGIA DEL TRABAJO. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 8-9, septiembre 1990.
Referencias: 1153, 1154, 1157, 1159, 1160, 1163, 1164.

ECONOMICA. Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, La Plata (**Argentina**).

Ediciones consultadas: Vol. 34, núm. 2, jul.-dic. 1988.
Referencias: 0207, 0455, 0497, 0519, 0661, 0836, 0866, 1037.

ECONOMISTAS. Colegio de Economistas de Madrid, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 43, abr.-may. 1990 y Núm. 44, jun.-jul. 1990.
Referencias: 0562, 0565, 0567, 0570, 0572, 0577, 0580, 0678, 0894, 0895, 0896, 0898, 0977, 0980, 0985, 0988, 0991.

ENSAYOS ECONOMICOS. Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires (**Argentina**).

Ediciones consultadas: Núm. 43, marzo 1990.
Referencias: 0334, 0413, 0625, 0728, 0739.

ESTUDIOS CENTROAMERICANOS-ECA. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", San Salvador (**El Salvador**).

Ediciones consultadas: Núm. 495-496, ene.-feb. 1990 y Núm. 497, marzo 1990.
Referencias: 0111, 0167, 0264, 1166, 1192, 1231, 1263, 1339, 1346, 1392.

ESTUDIOS CIEPLAN. Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Núm. 28, junio 1990 y Núm. 29, Especial, septiembre 1990.
Referencias: 0154, 0225, 0331, 0356, 0370, 0390, 0458, 0724, 1174, 1175, 1180, 1181, 1196, 1200, 1212, 1299.

ESTUDIOS SOBRE CONSUMO. Instituto Nacional del Consumo, Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 15, 1989 y Núm. 16, 1989.
Referencias: 0849, 1100.

ESTUDIOS DEMOGRAFICOS Y URBANOS. El Colegio de México, México, D.F. (México).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 1, ene.-abr. 1990.
Referencias: 1166, 1192, 1231, 1263, 1339, 1346, 1392.

ESTUDIOS DE ECONOMIA. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, Santiago (Chile).

Ediciones consultadas: Vol. 17, núm. 2, diciembre 1990.
Referencias: 0245, 0327, 0329, 0343, 0363, 0393, 0709, 0751, 1011, 1115, 1132, 1135, 1256.

ESTUDIOS ECONOMICOS. El Colegio de México, México, D.F. (México).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 1, ene.-jun. 1990.
Referencias: 0004, 0026, 0384, 0722, 1188.

ESTUDIOS DE HISTORIA SOCIAL. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 50-51, jul.-dic. 1989.
Referencias: 0044, 0053.

ESTUDIOS INTERNACIONALES. Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, Santiago (Chile).

Ediciones consultadas: Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990.
Referencias: 0123, 0131, 0190, 0200, 0651.

ESTUDIOS SOCIALES. Corporación de Promoción Universitaria, Santiago (Chile).

Ediciones consultadas: Núm. 63, Primer Trimestre 1990.
Referencias: 0218, 0227, 0322, 0788, 1365, 1395.

ESTUDIOS SOCIALES CENTROAMERICANOS. Secretaría General del Consejo Superior Universitario Centroamericano, San José (Costa Rica).

Ediciones consultadas: Núm. 53, may.-ago. 1990.
Referencias: 0145, 0333, 0594, 0763, 0921, 0940, 0957.

ESTUDIOS TERRITORIALES. Instituto del Territorio y Urbanismo, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 32, ene.-abr. 1990.
Referencias: 0120, 0672, 0704, 0861, 0867, 0910, 0913, 0930, 0994, 1092, 1233, 1338, 1349, 1354, 1356, 1372, 1378, 1389, 1394, 1401, 1402.

ESTUDIOS. Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IEERAL), Córdoba (Argentina).

Ediciones consultadas: Vol. 12, núm. 52, oct.-dic. 1989 y Vol. 13, núm. 53, ene.-mar. 1990.
Referencias: 0273, 0516, 0623, 0657, 0725, 1150, 1194, 1315.

ESTUDOS DE ECONOMIA. Instituto Superior de Economía, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa (Portugal).

Ediciones consultadas: Vol. 10, núm. 3, abr.-jun. 1990.
Referencias: 0008, 0022, 0297, 0365, 0374, 1208.

ESTUDOS ECONÓMICOS. Instituto de Pesquisas Econômicas, São Paulo (Brasil).

Ediciones consultadas: Vol. 19, núm. 2, mai.-ago. 1989 y Vol. 19, núm. 3, set.-dez. 1989.

Referencias: 0059, 0068, 0078, 0450, 0718, 0736, 0969, 0997, 1020, 1031, 1133, 1158, 1161, 1176, 1177, 1183, 1187, 1193, 1225, 1236, 1318.

FINANZAS PUBLICAS. Facultad de Economía, Universidad de Lima, Lima (Perú).

Ediciones consultadas: Núm. 8, noviembre 1989.
Referencias: 0294, 0316, 0885, 1250, 1295, 1390.

FORO INTERNACIONAL. El Colegio de México, México, D.F. (México).

Ediciones consultadas: Vol. 30, núm. 3, ene.-mar. 1990 y Vol. 30, núm. 4, abr.-jun. 1990.
Referencias: 0166, 0192, 0196, 0199, 0249, 0269, 0309, 0600, 0652, 0819, 0870, 1336.

HACIENDA PUBLICA ESPAÑOLA. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 115, 1990 y Núm. 116, 1990.
Referencias: 0032, 0033, 0143, 0397, 0513, 0517, 0521, 0524, 0527, 0528, 0534, 0537, 0540, 0558, 0560, 0561, 0574, 0575, 0576, 0579, 0581, 0582, 0583, 0591, 0592, 0595, 0597, 0608, 0964, 1252, 1296.

HACIENDA PUBLICA ESPAÑOLA. Monografías. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 2, 1990.
Referencias: 0037, 0045, 0050, 0051, 0055, 0057, 0065.

HOMINES. Revista de Ciencias Sociales. Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Juan (Puerto Rico).

Ediciones consultadas: Vol. 13, núm. 1, feb.-jul. 1989.
Referencias: 0067, 0112, 0155, 0233, 0241, 0285, 0481, 0665, 0679, 0706, 0740, 1202, 1206.

ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 20, 1990.
Referencias: 0701, 0831, 0852, 0873.

IDEAS EN CIENCIAS SOCIALES. Universidad de Belgrano, Buenos Aires (Argentina).

Ediciones consultadas: Núm. 10, 1989.
Referencias: 0239, 0945.

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (España).

Ediciones consultadas: Núm. 683, julio 1990 al Núm. 687, noviembre 1990.
Referencias: 0002, 0003, 0139, 0306, 0388, 0410, 0448, 0465, 0477, 0491, 0502, 0617, 0624, 0627, 0638, 0640, 0649, 0663, 0670, 0689, 0710, 0714, 0715, 0734, 0784, 0804, 0835, 0851, 0878, 0897, 0911, 0924, 0932, 0943, 0979, 0986, 1057, 1071, 1072, 1120, 1165, 1198, 1217, 1222, 1235, 1270, 1272, 1273, 1279, 1281, 1297, 1305, 1324, 1327, 1367, 1376, 1380, 1381.

INTEGRACION LATINOAMERICANA. Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires (Argentina).

Ediciones consultadas: Vol. 15, núm. 155, abril 1990 al Vol. 15, núm. 159, agosto 1990.

Referencias: 0079, 0163, 0185, 0189, 0201, 0230, 0298, 0300, 0302, 0307, 0499, 0655, 0664, 0666, 0671, 0673, 0675, 0681, 0682, 0686, 0696, 0703, 0705, 0783, 0785, 0786, 0787, 0950, 1368.

INVESTIGACION AGRARIA. Economía. Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 1, junio 1990.

Referencias: 0614, 0996, 1022, 1036, 1049.

INVESTIGACION ECONOMICA. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 48, núm. 190, oct.-dic. 1989 y Vol. 49, núm. 191, ene.-mar. 1990.

Referencias: 0013, 0028, 0116, 0220, 0318, 0323, 0326, 0402, 0790, 0865, 1000, 1012, 1051, 1274, 1308.

INVESTIGACIONES ECONOMICAS. Fundación Empresa Pública, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Vol. 15, núm. 1, enero 1991.

Referencias: 0361, 0375, 0386, 0403, 0406, 0418, 0419, 0464, 0493, 0515, 0636, 1121, 1138, 1179, 1266.

LECTURAS DE ECONOMIA. Centro de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquía, Medellín (**Colombia**).

Ediciones consultadas: Núm. 30, sep.-dic. 1989 y Núm. 31, ene.-abr. 1990.

Referencias: 0020, 0023, 0031, 0085, 0860, 0974, 1040, 1058.

MONEDA Y CREDITO. Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 189, 1989.

Referencias: 0279, 0490, 0626, 0677, 0707, 1117.

MONETARIA. Centro de Estudios Latinoamericanos (CEMLA), México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 13, núm. 2, abr.-jun. 1990.

Referencias: 0330, 0337, 0344, 0409, 0427, 0429, 0621, 0757.

NOVOS ESTUDOS CEBRAP. Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP), São Paulo (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Núm. 28, outubro 1990 y Núm. 29, março 1991.

Referencias: 0115, 0144, 0146, 0168, 0292, 0612, 0795, 1333.

NUEVA SOCIEDAD. Caracas (**Venezuela**).

Ediciones consultadas: Núm. 106, mar.-abr. 1990 y Núm. 107, may.-jun. 1990.

Referencias: 0130, 0159, 0193, 0781, 0922, 0956, 1141, 1184, 1254, 1257, 1298.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA. FIES/CECA, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 43, 1990 y Núm. 44, 1990.

Referencias: 0423, 0424, 0426, 0441, 0449, 0451, 0452, 0453, 0461, 0463, 0467, 0473, 0476, 0479, 0480, 0484, 0485, 0486, 0489, 0498, 0500, 0503, 0504, 0505, 0691, 0692, 0750, 0773, 0776.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA. Suplementos sobre el Sistema Financiero. FIES/CECA, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 32, 1990.

Referencias: 0496, 0564, 0568, 0571, 0769.

PAPERS. Revista de Sociología. Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 34, 1990.

Referencias: 0001, 0912, 1082, 1131, 1241, 1293.

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO. Revista de Economía Política. Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid (**España**) y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (**CEPAL**), Naciones Unidas.

Ediciones consultadas: Núm. 19, ene.-jun. 1991.

Referencias: 0019, 0021, 0024, 0030, 0119, 0160, 0179, 0188, 0191, 0194, 0247, 0254, 0261, 0319, 0545, 0593, 0632, 0683, 0687, 0772, 0822, 0952, 1116, 1259, 1282, 1294, 1301, 1323.

PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO. Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 19, núm. 3, dezembro 1989.

Referencias: 0304, 0335, 0346, 0349, 0398, 0399, 0400, 0688, 0719, 0872, 1001, 1227, 1314.

PLANEAMENTO. Departamento Central de Planeamento, Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Vol. 10, núm. 3, dezembro 1988.

Referencias: 0015, 0401, 0414, 0791.

PLANEJAMENTO E POLÍTICAS PÚBLICAS. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, Brasília (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Núm. 3, junho 1990.

Referencias: 0628, 0893, 0928, 0963, 1021, 1043, 1044.

POLEMICA. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), San José (**Costa Rica**).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Núm. 11, may.-ago. 1990.

Referencias: 0142, 0148, 0175.

PRESUPUESTO Y GASTO PUBLICO. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 2, 1990.

Referencias: 0552, 0553, 0556, 0559, 0563, 0584, 0605, 0884, 1210, 1247, 1311, 1370.

PROBLEMAS DEL DESARROLLO. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 20, núm. 79, oct.-dic. 1989 y Vol. 21, núm. 80, ene.-mar. 1990.

Referencias: 0025, 0310, 0312, 0313, 0317, 0633, 0637, 0733, 0747, 0748, 0797, 0918.

PROPOSICIONES. Documentación Estudios Educación SUR, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Núm. 19, julio 1990.
Referencias: 0074, 0077, 0127.

REALIDAD ECONOMICA. Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires (**Argentina**).

Ediciones consultadas: Núm. 95, jul.-ago. 1990.
Referencias: 0101, 0219, 0428, 0742, 0764, 0967, 1015.

RECERQUES. Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 23, 1990.
Referencias: 0040, 0041, 0043, 0062, 0063, 0064.

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. Banco Central de Venezuela, Caracas (**Venezuela**).

Ediciones consultadas: Vol. 3, núm. 1, ene.-mar. 1988 al Vol. 4, núm. 1, ene.-mar. 1989.
Referencias: 0202, 0208, 0271, 0278, 0291, 0320, 0339, 0391, 0420, 0435, 0471, 0482, 0501, 0507, 0548, 0708, 0717, 0720, 0738, 0745, 0759, 0768, 0775, 0801, 0966, 1105, 1152.

REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA. Instituto Brasileiro de Economia, Fundação Getulio Vargas, Río de Janeiro (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 44, núm. 1, jan.-mar. 1990 y Vol. 44, núm. 2, abr.-jun. 1990.
Referencias: 0359, 0360, 0379, 0416, 0454, 0460, 0533, 0547, 0554, 0650, 0883, 0920, 0998, 1223, 1278, 1317.

REVISTA BRASILEIRA DE ESTUDOS POLÍTICOS. Faculdade de Direito, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Núm. 69-70, janeiro 1990.
Referencias: 0741, 0766, 0800.

REVISTA BRASILEIRA DE MERCADO DE CAPITALIS. Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (IBMC), Río de Janeiro (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 14, núm. 40, 1989.
Referencias: 0352, 0495, 0506, 0839, 0845.

REVISTA DO CENTRO DE ESTUDOS DE ECONOMIA E SOCIEDADE. Centro de Estudos Economia e Sociedade (CESO), Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 1, novembro 1989.
Referencias: 0147, 0240, 0305, 0693, 0700, 0774, 0824, 0830, 0902, 0936, 1207, 1249.

REVISTA CENTROAMERICANA DE ECONOMIA. Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Tegucigalpa (**Honduras**).

Ediciones consultadas: Vol. 11, núm. 31, ene.-abr. 1990.
Referencias: 0338, 0607.

REVISTA DE LA CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Núm. 39, diciembre 1989 y Núm. 40, abril 1990.

Referencias: 0108, 0110, 0117, 0125, 0132, 0176, 0180, 0217, 0222, 0223, 0232, 0235, 0248, 0250, 0252, 0295, 0606, 0611, 0634, 0648, 0674, 0789, 0796, 0799, 0876, 0901, 0937, 0960, 0965, 1061, 1172, 1197, 1238, 1303, 1310, 1313.

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Costa Rica, San José (**Costa Rica**).

Ediciones consultadas: Núm. 40-41, jun.-sep. 1988 al Núm. 43, marzo 1989.
Referencias: 0169, 1055, 1060, 1062, 1066, 1186, 1246, 1255.

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES. Centro de Investigaciones Sociales, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras (**Puerto Rico**).

Ediciones consultadas: Vol. 27, núm. 3-4, sep.-dic. 1988.
Referencias: 0124, 0156, 0274, 0588, 1253, 1271.

REVISTA CRITICA DE CIÊNCIAS SOCIAIS. Centro de Estudos Sociais, Coimbra (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 29, fevereiro 1990.
Referencias: 1258.

REVISTA DE ECONOMIA. Consejo General de Colegios de Economistas de España, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 6, jul.-sep. 1990.
Referencias: 0056, 0434, 0438, 0470, 0578, 0658, 0853, 0854, 0855, 0862, 1106, 1260.

REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA. Centro de Economia Política, São Paulo (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 10, núm. 38, abr.-jun. 1990 y Vol. 10, núm. 39, jul.-set. 1990.
Referencias: 0012, 0069, 0251, 0382, 0417, 0422, 0478, 0598, 0615, 0729, 0735, 0744, 0771, 0868, 0888, 0942, 1017, 1048, 1185, 1307.

REVISTA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL. Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasília (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 28, núm. 1, jan.-mar. 1990.
Referencias: 0242, 0834, 0927, 0999, 1010, 1045, 1047, 1064, 1096.

REVISTA ECONOMICA DE CATALUNYA. Col·legi d'Economistes de Catalunya, Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 12, set.-dez. 1989.
Referencias: 0027, 0431, 0433, 0439, 0445, 0457, 0488, 0546, 0684, 0694, 1267, 1287.

REVISTA ECONÔMICA DO NORDESTE. Banco do Nordeste do Brasil, Fortaleza (**Brasil**).

Ediciones consultadas: Vol. 20, núm. 4, out.-dez. 1989.
Referencias: 0205, 1030, 1032, 1169, 1375.

REVISTA ESPAÑOLA DE ECONOMIA. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Vol. 7, núm. 2, 1990.
Referencias: 0377, 0511, 1251.

REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 48, oct.-dic. 1989 y Núm. 49, ene.-mar. 1990.

Referencias: 0128, 0161, 0903, 1118, 1221, 1226, 1261, 1306.

REVISTA DE ESTUDIOS AGRO-SOCIALES. Secretaría General Técnica, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 150, oct.-dic. 1989 y Núm. 151, ene.-mar. 1990.

Referencias: 1002, 1005, 1016, 1025, 1026, 1028, 1067, 1070, 1073, 1128.

REVISTA DE ESTUDIOS ANDALUCES. Universidad de Sevilla, Sevilla (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 13, 1989.

Referencias: 0039, 0048, 0182, 0975, 0983, 0984, 1080, 1373, 1382.

REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Nueva Epoca, Núm. 69, jul.-sep. 1990.

Referencias: 0036, 0170, 0177.

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES. Universidades de Andalucía, Málaga (**España**).

Ediciones consultadas: Segunda Epoca, Núm. 26, ene.-abr. 1990.

Referencias: 0082, 0214, 0238, 1075, 1076, 1091, 1364, 1388.

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL. CESI-JESPRES, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 45, núm. 178, abr.-jun. 1990.

Referencias: 0566, 0765, 1248.

REVISTA DE HISTORIA ECONOMICA. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 8, núm. 2, prim.-ver. 1990.

Referencias: 0038, 0042, 0047, 0049, 0054, 0061, 0075.

REVISTA DE HISTÓRIA ECONÓMICA E SOCIAL. Lisboa (**Portugal**).

Ediciones consultadas: Núm. 26, mai.-ago. 1989.

Referencias: 0060.

REVISTA DEL IDIS. Instituto de Investigaciones Sociales (IDIS), Universidad de Cuenca, Cuenca (**Ecuador**).

Ediciones consultadas: Núm. 22, agosto 1989.

Referencias: 0206, 0287, 0474.

REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS. Instituto de Estudios Económicos, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 2, 1990 al Núm. 4, 1990.

Referencias: 0137, 0138, 0164, 0165, 0308, 0587, 0590, 0603, 0916, 1033, 1078, 1079, 1103, 1104, 1129.

REVISTA DE LA INTEGRACION Y EL DESARROLLO DE CENTROAMERICA. Banco Centroamericano de Integración Económica, Tegucigalpa (**Honduras**).

Ediciones consultadas: Núm. 44, ene.-jun. 1989.

Referencias: 0752, 0760, 0762.

REVISTA INTERAMERICANA DE PLANIFICACION. Sociedad Interamericana de Planificación, Guatemala (**Guatemala**).

Ediciones consultadas: Vol. 22, núm. 87-88, jul.-dic. 1989 al Vol. 23, núm. 90, abr.-jun. 1990.

Referencias: 0071, 0228, 0256, 0257, 0258, 0259, 0947, 1143, 1245, 1275, 1329, 1342, 1344, 1345, 1347, 1353, 1360, 1363, 1369, 1377, 1387, 1396, 1397, 1398.

REVISTA INTERNACIONAL DE CIENCIAS SOCIALES. Centre UNESCO de Catalunya, Barcelona (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 125, septiembre 1990.

Referencias: 0084, 0613, 0993, 1358, 1359, 1362.

REVISTA INTERNACIONAL DE SOCIOLOGIA. Instituto de Estudios Sociales Avanzados, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Vol. 47, núm. 3, jul.-sep. 1989.

Referencias: 0046, 0475.

REVISTA LATINOAMERICANA DE ESTUDIOS URBANO-REGIONALES. EURE. Instituto de Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago (**Chile**).

Ediciones consultadas: Vol. 16, núm. 48, junio 1990 y Vol. 16, núm. 49, octubre 1990.

Referencias: 0976, 1059, 1334, 1343, 1348, 1350.

REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA. Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 52, núm. 1, ene.-mar. 1990.

Referencias: 0328, 1156, 1182, 1191, 1199, 1218, 1219, 1220, 1230, 1232, 1234, 1237, 1239, 1240, 1300, 1302.

REVISTA DE OCCIDENTE. Fundación José Ortega y Gasset, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 116, enero 1991.

Referencias: 0081.

REVISTA PARAGUAYA DE SOCIOLOGIA. Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (**Paraguay**).

Ediciones consultadas: Vol. 27, núm. 77, ene.-abr. 1990.

Referencias: 0122, 0174.

REVISTA DE PLANEACION Y DESARROLLO. Departamento Nacional de Planeación, Bogotá (**Colombia**).

Ediciones consultadas: Vol. 22, núm. 3-4, jul.-dic. 1990.

Referencias: 0017, 0237, 0364, 0778, 0858, 0905, 0908, 0914.

REVISTA DE SEGURIDAD SOCIAL. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 41, ene.-mar. 1989 y Núm. 42, abr.-jun. 1989.

Referencias: 1167, 1277, 1284, 1285, 1286, 1289, 1290, 1291.

REVISTA RELACIONES DE TRABAJO. Asociación de Relaciones de Trabajo, Carabobo (**Venezuela**).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 12-13, nov.-may. 1989 y recopilación 1981-1985, 1990.

Referencias: 0066, 0324, 0325, 1147, 1205, 1209, 1211, 1214.

SISTEMA. Revista de Ciencias Sociales. Fundación Sistema, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 96, mayo 1990 y Núm. 97, julio 1990.

Referencias: 0035, 0107, 0149, 0162, 0172, 0173, 0178, 0210, 0301, 1144, 1204, 1243, 1316, 1357.

SOCIALISMO Y PARTICIPACION. Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP), Lima (**Perú**).

Ediciones consultadas: Núm. 49, marzo 1990 y Núm. 50, junio 1990.

Referencias: 0086, 0126, 0236, 1119, 1213, 1304, 1325.

SOCIOLOGIA DEL TRABAJO. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Universidad Complutense, Madrid (**España**).

Ediciones consultadas: Núm. 8, invierno 1990 y Núm. 9, primavera 1990.

Referencias: 0052, 0826, 0833, 0906, 0917, 0923, 0934, 0973, 0981, 0995, 1112, 1114, 1139, 1140, 1203, 1215, 1216, 1283.

SUMA. Centro de Investigaciones Económicas (CINVE), Montevideo (**Uruguay**).

Ediciones consultadas: Vol. 5, núm. 8, abril 1990.

Referencias: 0389, 0647, 0690, 0780, 0971.

TAREAS. Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA), Panamá (**Panamá**).

Ediciones consultadas: Núm. 74, ene.-abr. 1990.

Referencias: 0141, 0262, 0263, 0283, 0314.

EL TRIMESTRE ECONOMICO. Fondo de Cultura Económica, México, D.F. (**México**).

Ediciones consultadas: Vol. 57, núm. 227, jul.-sep. 1990.

Referencias: 0018, 0098, 0211, 0224, 0260, 0342, 0392, 0408, 0459, 0483, 0659, 0723, 0737, 0761.

INDICE DE AUTORES DE LOS ARTICULOS CONSIDERADOS

- Acedo Mendoza, C., 0801
Acinas, J.C., 0107
Adolph, J.B., 0086
Afanasiev, Y., 0133
Aftalión, M.E., 0664
Aguado, S., 0003
Aguallo, A., 0508
Aguilar, J., 0134, 0135
Aguilar, E., 0182
Aguilera, C.R., 0035
Aguilera Klink, F., 0214, 1076, 1364
Aixalá, J., 1170
Alameda Ospina, R., 0215, 0265
Alayza, C., 0885
Alba, E. de, 0344, 0409
Alberti, J.P., 0586
Albi, E., 0509, 0510, 0560
Albiac, J., 0614, 0996
Alcalde, J., 0136, 0216, 0561
Alcorta, L., 0462, 0857
Alejo, M.E., 0878
Alesina, A., 0137, 0308
Almeida, A., 0871, 0900
Alonso, A., 0490
Alonso, J., 1276
Alòs i Martí, L., 0087
Altieri, M., 1003
Altimir, O., 0108, 0217, 0901
Alvarez, V., 0886
Alvarez Soberanis, J., 0961
Alvaro Dueñas, M., 0036
Alvira, F., 0463
Allende, J., 1077
Amadeo, E., 0012
Amor, E., 0138, 0587
Amtmann, C., 0218, 1365
Anderson, J., 1304
Andrada, F., 1036
Andrés, J., 0355, 0367, 1117, 1138, 1179
Anes, G., 0037
Aninat, A., 0665
Aparecido Galina, L., 0999
Aparicio, M.T., 0345, 0358, 0494
Aponte, E., 0588, 1253
Aragão, J.M., 0666
Aragón, R., 1153
Arango, J.I., 0858
Arango, L.E., 0974
Araujo, P., 1041
Araújo Jr., J.T. de, 0399
Arce, B., 1066
Arceo, E.O., 0219
Arconco, A.B., 0728
Arenilla Vela, J., 1380
Argandoña, A., 0802
Argimón, I., 0511
Argüelles, J.A., 0852
Arias Moreira, X.C., 0410, 0491
Arida, P., 0013, 0220
Arízaga, A., 0411
Arnalte, E., 1123, 1171, 1201, 1366
Arnaudo, A.A., 0728
Arrau, P., 0356
Arriagada, I., 1172
Arruñada, B., 0803, 0804, 0835
Artana, D.A., 0589
Artells, J.J., 1260
Artus, P., 0412, 0667
Ashoff, G., 0781
Assael, H., 0019
Avello, R., 0221, 0266
Avila, P., 0879
Ayerbe, F.J., 0014
Ayuso, J., 0357, 0464, 0492, 0493
Aznar, A., 0358, 0494
Azofra, V., 0465
Bacha, C.J.C., 0997
Baer, W., 0615, 0729
Báez, R., 0267
Bagley, B.M., 0188, 1294
Baidya, T.K.N., 0495
Bajo, M., 0805
Bajo, O., 0616, 0649, 0859
Baldrich, J., 0334, 0413
Banco Europeo de Inversiones, 1078
Banco Mundial, 1078
Baracho, J.A. de O., 0766
Barajas E., A., 0268, 1004
Barata, L.M., 0414
Barbé, L., 0466
Barbosa, F. de H., 0335, 0346

- Bardají, I., 1005
 Bardají, R.L., 0139
 Barragán, J.M., 0975
 Barros, F. S., 0109
 Barros, G.S.A. de C., 0359, 0998
 Barros, R.P. de, 1314
 Basch, M., 0730
 Baumann, R., 0650
 Bayas, S., 0411
 Beascochea, J.M., 0806
 Becerril, C., 0624, 0710
 Beckel, J., 0965
 Bekerman, M., 0415, 0668, 0731
 Beltrán, U., 0309
 Bellucci, P., 0590
 Benavides, C.A., 0807
 Bendesky, L., 0669
 Bengoechea, J., 0467
 Benetti, C., 0020
 Benítez, J.J., 1173
 Ben-Ami, S., 0140
 Berenguer, E., 1324
 Berger, A., 1217, 1367
 Bergere, J.A., 1154
 Berges, A., 0707
 Bergquist, C., 0066, 1211
 Bergström, V., 0110, 0222
 Bermúdez, L., 0141
 Bernal Meza, R., 0189, 1368
 Bianchi, P., 0887
 Biava, M., 0927, 1010
 Bieber, L.E., 0067
 Bilbao, A., 0001, 0917, 1140, 1241
 Billón Currás, M., 0617, 0670
 Bitrán, E., 1069
 Bizberg, I., 0269
 Bizzozero, L.J., 0618
 Blanch, J., 0808
 Blas, R. de, 0562
 Bleaney, M., 0099
 Blejer, M.I., 0202, 0320
 Bobadilla, J.L., 1218
 Bodin de Moraes, P., 0416, 0417
 Boisier, S., 1369
 Bolás, J., 0809
 Bolognesi-Drosdoff, M.C., 0671
 Bonilla Sánchez, A., 0310, 0918
 Booth, J., 0142
 Borda, J., 0810, 0919
 Borge, L., 0591
 Boris, D., 1202
 Borja i Sebastiá, J., 1328
 Borrego, J., 0318, 0790
 Borrell, J., 1370
 Borsdorff, A., 1329
 Botos, B., 0088, 0619
 Bouzas, R., 0732
 Braga, H., 0360, 0920
 Brandão, A., 0902
 Brandi Pifano, R., 0708, 0966
 Braun, J., 1371
 Bravo, D., 1174, 1212
 Brennan, G., 0143, 0592
 Bresser Pereira, L.C., 0144, 0545, 0593
 Brock, P.L., 0311, 0468
 Brunner, J.J., 0183, 1254
 Buero, C., 1330
 Burgueño Lomelí, F., 0312, 0733
 Bustamante, F., 0190, 0651
 Bustamante, F.E., 0860
 Butelmann, A., 1175, 1299
 Butler, E.W., 1166, 1192

 Caballé, J., 0361, 0418
 Caballero, R., 0846
 Caballeros, R., 0270
 Cabrillo, F., 0002
 Cacciamali, M.C., 1176
 Caetano de Carvalho, A., 0015, 0401
 Calado, C., 1074
 Calatrava, A., 0512, 0734, 1305
 Calcagno, A.E., 0021
 Calderón, F., 0145, 0594
 Calvo, A., 0513
 Callejón, M., 0546
 Calle, R., 0514
 Camacho, L.A., 0921
 Cámara, D., 0847
 Caminal, R., 0016, 0362
 Camiñas, J.A., 1070
 Camposortega, S., 1219
 Campos, J.M., 0767
 Camps, E., 0038
 Cano, J.M., 0039
 Capellín, R., 0672, 0861, 1372
 Capítulo de Brasil de la SID, 1155, 1331
 Carbajo, D., 0563, 0564, 0565
 Carbajo, F., 0566
 Cárdenas, M.J., 0298, 0673
 Cardoso, A., 1332
 Cardoso, F.H., 0146
 Cardoso, J.L., 0022
 Carnero, T., 0040
 Carrera, C., 0419, 0515
 Carrillo Batalla, T.E., 0271
 Carvalho, M.A. de, 0888, 1048
 Casas, J., 0143, 0592
 Casilda, R., 0469

Castellanos, E., 0620
 Castilla Gutiérrez, C., 0214, 1076, 1364
 Castillo, F. del, 1379
 Castillo, G. del, 0363, 0709
 Castillo, J.J., 0903, 1118
 Castillo, M.A., 1156, 1220
 Castro, C., 1397
 Castro Martínez, P., 0652
 Castrodeza, C., 0846
 Cataño, J.F., 0023
 Cavada Artigues, J., 0272
 Cavallo, D., 0273, 0516, 1315
 Ceara, M., 0274
 Cebberos, A., 1006, 1053
 Ceña, F., 1016, 1128
 Cerdeira, C., 0147, 1207
 Cervantes, A., 1232
 Cervantes, J., 0621
 Círculo de Empresarios Vascos, 0811
 GLACSO-UNESCO, 0145, 0594
 Clavijo, S., 0203
 Coes, D., 0615, 0729
 Cohen, E., 1245
 Collado, A., 1221, 1261
 Collado, J.C., 0301, 1243, 1316
 Concha, A., 0017, 0364
 Conde, M., 0470, 0862
 Congost, R., 0041
 Conselho de redacção, 0299
 Consoni, R., 0999
 Contreras, C., 0517, 0582, 0595, 0922, 1141
 Contreras, M., 1348
 Contreras C., H., 0420, 0471
 Corchón, L.C., 0006, 0863
 Cordón, T., 0518, 0567
 Córdova, R., 0148
 Cornejo, E., 0622
 Corona, E., 0853
 Correa, P., 0275, 0276, 0336
 Correia, J.A., 1258
 Cortez, J., 0421
 Cortez, J.M., 0620
 Cortina, A., 0149
 Costa, I. de, 0495
 Costa, I. del N. da, 0068
 Coutinho, M.C., 0069, 0422
 Coutrot, T., 0795
 Covas, M. das M.C.M., 1054
 Crabbé, N., 0623
 Crato, N., 0365
 Cressey, P., 0923, 1112
 Cristini, M., 0519, 1037
 Cruz, J., 0042
 Cruz, V. de la, 1007
 Csaba, L., 0089
 Cuba, M. de la, 0204, 0889
 Cubillos, G., 0070
 Cuervo, A., 0472, 0476
 Cuervo, L.M., 1345
 Cuervo-Arango, C., 0476
 Cuevas, J.J., 0812
 Cysne, R.P., 0547
 Chacra, V., 1145
 Chaudhuri, B., 0150
 Chauvet Sánchez, M., 1008
 Chaves, A., 0561
 Chaves, R., 0624, 0710
 Chávez, E., 1119
 Chávez, E., 1213
 Checa, C., 0520
 Chevallier, A., 1120, 1222
 Chica, R., 0366, 0864
 Chico y Ortiz, J.M., 0596, 0653, 0890
 Chisari, O.O., 0519, 1037
 Chudnovsky, D., 0674
 Chuliá, C., 0473
 Damill, M., 0277
 Dauderstädt, M., 0711, 1242
 Davies, R.W., 0151
 Dávila, E.R., 0018
 Delgado, A., 0496, 0568
 Delgado, J.M., 0043
 Delgado, M., 1373
 Dema, C.M., 0829
 Devlin, R., 0735
 Díaz Ballesteros, A., 0924
 Díaz Rodríguez, A., 0561
 Díez, F., 0044
 Dirección de Medio Ambiente de la OCDE,
 1079
 Diz, A., 0548
 Dolado, J.J., 0367
 Domenech, R., 0273, 0367, 0516, 1315
 Domínguez, J.M., 0032, 0597, 1142, 1146,
 1374
 Domínguez Machuca, J.A., 0813
 Domínguez Martínez, J.M., 0423
 Domínguez Ortiz, A., 0045
 Donoso, P., 0221, 0266
 Draibe, S.M., 0223, 1310
 Drescher, A.W., 1080
 Duarte, R., 0205, 1177, 1375
 Dubra, J.S., 0736
 Duncan, G.J., 1270
 Dupuy, C., 0412, 0667
 Duque, J.F., 0814

- Dután, J., 0206, 0474
 Dutrénit Bielous, G., 0865
- Echavarría, J.J., 0778, 0904, 0905, 0925
 Echevarría, E., 1090
 Edo, V., 0521, 0583
 Edwards, S., 0224, 0737
 Eichenberg, L.C., 1197, 1303
 Elías, V.J., 0207, 0866
 Elorza, J.C., 0017, 0364
 Elorza Cavenget, S., 1376
 Ellacuría, I., 0111
 Emmerij, L., 0300, 0675
 Engelhardt, R., 1271
 Engle, F.E., 0368
 Engle, R.F., 0372
 Entreprise et Progrès, 0815, 1081
 Escobal, J., 1049
 Escobar, J.B., 0738, 0768, 1105
 Escobar, J.H., 0336
 Escobedo, I., 1121
 Escribano, A., 0369
 Escribano, C., 1272
 Escrivá, J.L., 0424
 Escude, G., 0497, 0625, 0739, 0836
 Escudero, G., 1009, 1122
 Esguerra, P., 0778, 0905
 Espejo, I., 0522
 Espitia, M.A., 0837
 Espluga, A.P., 1092, 1349
 Esteban, A., 0816
 Esteban, E., 0523
 Esteban, J.M., 0524
 Esteve, F., 0321, 0397
 Estruch, V., 1171, 1366
 Evans, P., 0891, 0926
 Ezquiaga, I., 0498
- Falcón, R., 0569
 Faletto, E., 0024
 Fals Borda, O., 0112
 Faria, V. E., 1333
 Farné, S., 0347, 1113, 1178
 Farro, E., 1013
 Fathers, M., 0113, 0152
 Faveret, P., 1262
 Federación de Colegios de Economistas de
 Venezuela, 0208, 0278
 Feldman, S., 1157
 Feldstein, M., 0279
 Félix Ribeiro, J., 0791
 Fernandes de Araújo, J.G., 0927, 1010
 Fernández, G., 0287
 Fernández, I., 0626, 0677
- Fernández, M., 1055
 Fernández, R.B., 0153, 0425
 Fernández, T.R., 0426
 Fernández Briones, L., 0525
 Fernández Martín, J., 0676, 0892
 Fernández Marugán, F., 0301, 1243, 1316
 Fernández Vargas, V., 0046
 Fernández-Cavada, J.L., 1244
 Fernández-Rubies, C., 0584
 French-Davis, R., 0154, 0225, 0665
 Fierros, J., 0627
 Fievre, N., 0256
 Figueiredo, J.B. de, 1223, 1317
 Figueroa, E., 1011
 Figueroa, G., 1232
 Figueroa, O., 0976, 1334
 Filho, S.B. de H., 1158, 1318
 Finquelievich, S., 1377
 Flik, R. J., 1273
 Flórez, C.E., 1224
 Floto, E., 0611, 0796
 Foley, J., 1335
 Folgado, J., 0570, 0678
 Fonseca, E., 0571, 0769
 Fox, J., 1012
 Frambes-Buxeda, A., 0155, 0679, 0740
 Franco, G.H.B., 0280, 0628, 0893, 0928
 Franco, R., 1245
 Franch, R., 0047
 Frehner, W.G., 0302, 0499
 Freije, A., 0848
 Freiter, A., 1159
 Freixes, J.M., 0817
 Fritsch, W., 0628, 0893, 0928
 Fuente, J.M. de la, 0465
 Fuentes, A., 0276
 Fuentes Quintana, E., 0526
 Fundenberg, D., 0007
- Gago, A.D., 0071
 Galindo, M.A., 0513
 Galván, H., 0226
 Gallastegui, I., 0490
 Gallastegui, M.C., 0549
 Gallego, R., 0929
 Gamboa de Buen, J., 1336
 Gámez Navarro, J., 0048
 García, A., 0337, 0427
 García, A.T., 0428, 0742
 García, E., 1082
 García, F., 0767, 0907
 García, J., 1117, 1138, 1179
 García Alvarez-Coque, J.M., 1123, 1201
 García Blanco, J.M., 0906

García de Cortázar, F., 0475
 García Fernández, R.V., 1225
 García González, S., 0827
 García Heras, R., 0072
 García Hermoso, J.M., 0500
 García León, M.T., 1013
 García López, J., 0463
 García Santos, N., 0049
 García Sanz, B., 1226, 1306
 García Staehler, S.M., 0741
 García Vicente, R., 0680, 0880
 García-Bellido, J., 1337
 García-Cuenca, T., 0050
 Garrido, J.A., 0894, 0977
 Garrido, L.J., 1124
 Garrocho, C., 1263, 1338
 Garza, G., 1339
 Gascó, J.M., 1075
 Gatica, J., 0598
 Gautier, C., 0156
 Gavira, L., 1056, 1125, 1126
 Giaoutzi, M., 0867, 0930, 1378
 Gil, G., 0476
 Gil Valdivia, G., 0681
 Gill, H.S., 0792
 Giordano, O., 1150
 Giuliano, A., 1284
 Glade, W., 0599, 0882
 Glejeses, P., 0191, 0261
 Glower, C.J., 0429
 Gode, J.A., 1311
 Goizueta, N., 0325, 1205
 Golbert, L., 1157
 Goldblat, J., 0157
 Gollas, M., 0281
 Gomes de Assumpção, A., 0999
 Gómez, F., 0932
 Gómez, T., 0846
 Gómez Clark, M., 0931, 1014
 Gómez Mendoza, J., 1340
 Gómez Roldán, A., 0480
 Gómez-Bezares, F., 0430
 Gómez-Lobo, A., 0394, 1083
 Gonçalves, A.J., 0184
 González, J.J., 1124, 1127
 González, M. del R., 1246
 González, P., 0370, 1180
 González Arrieta, G., 0743
 González Bernáldez, F., 1084, 1341
 González Calbet, L., 1379
 González Cobas, J., 0978
 González Fajardo, F., 1085
 González González, M.J., 0051
 González Heredia, N., 0501
 González López, D., 0158
 González López, G., 0933, 1038
 González Maicas, Z., 0303
 González Moreno, M., 0979
 González Pascual, J., 0818
 González Posse, E., 0682
 González Romero, A., 0838
 González-Páramo, J.M., 0527, 0528, 0529
 Gonzalo, B., 1285
 Gootenberg, P., 0073
 Gordillo, S., 0629, 0654
 Gordillo de Anda, G., 0114, 1012
 Gormsen, E., 1342
 Gorostiaga, X., 0159
 Grandi, J., 0683
 Granell, F., 0431, 0684
 Granger, C.W.J., 0368, 0371, 0372
 Green, R.H., 0779, 0793
 Grosman, R.G., 0980
 Gross, P., 1343
 Guajardo, G., 0074
 Guerrero, V.M., 0348
 Guillén, H., 0338
 Guimarães, R.P., 0227, 0228, 0322
 Gunder Frank, A., 0288
 Gutiérrez, L.H., 0908
 Gutiérrez, R., 0906
 Gutiérrez Haces, M.T., 0025, 0797
 Gutman, G.E., 0967, 1015
 Guzmán, M., 1016, 1128
 Guzmán Cuevas, J., 0477, 0502
 Haber, S.H., 0075
 Hammond, P.J., 0004, 0026
 Hansen, T.H., 1104
 Heller, C., 0192
 Henao, E.F., 0974
 Henriques, M.H., 0349, 1227
 Hernández Z., M.C., 0229
 Hernández, J.E., 1040, 1058
 Hernández, O., 0325, 1205
 Hernández Abreu, J., 0798
 Hernández Iglesias, L., 0978
 Hernández Laos, E., 0076, 0402, 0630, 0968,
 1274
 Hernández Rodríguez, R., 0600, 0819
 Hernando Rodríguez, L., 0685
 Herrera Alamos, C., 0185, 0230, 0686
 Herrero, J.L., 0052, 0934
 Herrou-Aragón, A., 0282, 0432
 Herruzo, A., 1036
 Heymann, D., 0550, 1319
 Higgins, A., 0113, 0152
 Hillcoat, G., 0631, 0770

- Hirata, H., 0115
 Hirschman, A.O., 0027
 Hobsbawn, E.J., 0053
 Hoffmaister, A., 1280
 Hogan, D.P., 1224
 Homem de Mello, F., 1017
 Homs, O., 0981, 1114
 Horisaka, K., 0478, 0744, 0771
 Hörmann, M., 0601
 Huamán, M., 0171, 1391
 Huidobro, M.L., 0909, 1086
 Hylleberg, S., 0372

 Ibáñez, J., 0530
 Ibarra, D., 0116, 0323
 Icaza, A.M., 1350
 IDEN, 0262, 0283
 Iglesias, E.I., 0231
 Iglesias, E.V., 0632, 0772, 0782
 Iglesias Suárez, A., 1380
 Illanes, M.A., 0077
 Instituto de Estudios Económicos, 1129
 Instituto Indigenista Interamericano, 1264
 Insulza, J.M., 0193, 0194, 0687
 Iracheta, A., 1344
 Irarrázabal, I., 1115, 1256
 Isla, M. del M., 1087
 Italianer, A., 0304, 0688
 Izcúe, J., 0655, 0783
 Ize, A., 0202, 0320
 Izquierdo, A., 1160

 Jacobi, P., 1312
 Jadresic, E., 1181
 Jaguaribe, H., 0160
 Jansson, E., 0433
 Jara, S.R., 0373, 0982
 Jaramillo, S., 1345
 Jarvis, L.S., 1039
 Jáuregui, G., 0161
 Jazra, N., 1057, 1381
 Jepma, C.P., 1104
 Jiménez, A., 1247
 Jiménez, F., 1325
 Jiménez, S., 1117
 Jiménez Velázquez, M.A., 0935, 1018
 Jonás, I., 0854
 Jordana, J., 1203
 Josling, T., 1036
 Juan y Peñalosa, R. de, 0689, 0784
 Juárez, F., 1182, 1300
 Juliá, S., 0162, 1204
 Jurado Almonte, J.M., 1382

 Kadar, B., 0090

 Kaibel, E., 0820
 Katz, C., 0633
 Keayla, B.K., 0962
 Keifman, S., 0732
 Kessler, V., 1120, 1222
 Kiaer, S., 0821
 Kistic, D., 0284
 Klein, H.S., 0078, 1161
 Klein, R., 1342
 Kliksberg, B., 0602, 0822, 0823
 Knochenhauer, G., 1019
 Kon, A., 1183
 Kovács, I., 0824, 0936
 Kovadloff, S., 0079, 0163
 Krawczyk, M., 0117, 0232
 Kryczka, P., 0091
 Künzli, A., 0118
 Kuszniir, J.C., 1150
 Kuwayama, W., 0634, 0799, 0937

 Labadie, G.J., 1168
 Lafay, J.-D., 0164, 0603
 Lagares, M.J., 0572
 Lago, M., 0745
 Lagos, G., 0972, 1088
 Lagos, R., 0233, 0285
 Laiseca, V., 0434
 Landau, G.D., 0746
 Langer, A., 1218
 Lanzarotti, M., 0938
 Laplantine, F., 1265
 Lasheras, M.A., 0531
 Lasso, A., 0234
 Laurelli, E., 1377
 Lázaro, L., 1383
 Leal, G., 1286
 Leal, J., 1320, 1384
 Leal, R.P.C., 0839
 Leão Fernandes, G., 0008, 0374, 1208
 Leborgne, D., 0825, 0939
 Leite, C.R., 0888, 1048
 Leiva, P., 0665
 León, J., 0436, 0712
 León, J.L., 1184
 León de Rasquín, I., 0339, 0435
 Levine, D.K., 0007
 Levitsky, J., 0785
 Lewis-Beck, M., 0165
 Ley, E., 0375, 0403, 1266
 Lezama, J.L., 1089, 1346
 Li Carrillo, J.E., 0437, 0713
 Lieberman, S., 0438
 Linde, L., 0439

Lipietz, A., 0825, 0939
 Loaeza, S., 0166
 López Casanovas, G., 1287
 López García, M.A., 1228, 1288
 López Jiménez, J.J., 1025
 López Lara, E., 0983
 López M., C., 0235, 1313
 López Novo, J.P., 0826
 López Ospina, G., 0940
 López Pérez, F., 0984
 López Prieto, A., 0941
 López Sánchez, M.A., 0849
 Lora T., E., 0656
 Lora, F. de, 1090
 Lorca, A.V., 0734, 1305
 Lorenzo, F., 0690
 Losada, C., 0167
 Lotero, J., 1040, 1058
 Löwenthal, R., 0195
 Lozano, D.L., 0551
 Lucena, H., 0324, 0325, 1147, 1205, 1209,
 1214
 Luiselli, C., 0326, 1000
 Luna, P., 0827
 Luna, P. F., 0080
 Luque, C.A., 1185, 1307

 Lledó, J., 0829
 Liopis, E., 0054
 Lluch, E., 0055

 Macouzet-N., R., 0196
 Madeira Belbute, J.M., 0376, 0440
 Maestre Miranda, F., 0895, 0985, 1106
 Magraner, F., 0532
 Mainwaring, S., 0168
 Makawa, M., 0999
 Makhlof, K., 1041
 Malamud, C.D., 0081
 Malo de Molina, J.L., 0441, 0691
 Mancero Samán, A., 0286
 Manjarrez, J., 1308
 Mann, A.J., 0573
 Mansilla, H.C.F., 0236
 Manteca, V., 1071
 Manzanal, M., 1059
 Manzano, D., 0707
 Mañas, L.A., 0479, 0692
 Maquieira, C., 0730
 Maravall, A., 0377, 0378
 Marcos, C., 1385
 Marques, M.S.B., 0379, 0533
 Marques, R.M., 0868, 0942
 Márquez Díez-Cañedo, J., 0344, 0409

 Marshall, E., 0380, 0404
 Marshall, J., 0340
 Martí, L., 0714
 Martín, C., 0944, 1386
 Martín Aceña, P., 0049, 0056
 Martín Moreno, A., 0534, 0574
 Martine, G., 1021, 1043
 Martinelli Jr., O., 0969, 1020
 Martínez, E., 1092, 1349
 Martínez, I., 0747
 Martínez, J.E., 0264
 Martínez, M., 0169
 Martínez, M.M. de, 0237
 Martínez, O., 0313, 0748
 Martínez, P., 0287
 Martínez Alier, J., 0082, 1091
 Martínez Cortés, J., 1248
 Martínez Churiaque, J.I., 0855
 Martínez Escamilla, R., 1107
 Martínez Fernández, B., 1042
 Martínez Giralt, X., 0009
 Martínez Mongay, C., 0635
 Martínez Sánchez, A., 0943, 0986
 Mateo Venturi, F. de, 0636, 0987
 Mateos, B., 0715
 Mateos, D., 0057
 Matesco, V., 0398
 Mateus, A., 0693, 1249
 Mato, G., 0840, 0869
 Matos, J., 0119, 1301
 Matte, R., 0341, 0442
 Mattos, C.A., 0257, 1387
 Mattos, C.A. de, 0238, 1388
 Mauleón, I., 0381, 0443, 0841
 Mauro-Marini, R., 1206
 May, Th., 1080
 Maza Zavala, D.E., 0271
 Maza Zavala, D.F., 0288
 McEwan, A., 0637
 McKinney, S., 1295
 McHugh, A., 1186
 Meil, G., 1289
 Mele, P., 1347
 Melón, M.A., 0054
 Mella, J.M., 0120, 0910, 1389
 Mello, S.B., 1275
 Mena, H., 0395
 Mendes, M.F., 0405, 1229
 Méndez, R.N., 0263, 0314
 Mendiola, H., 1255
 Mendonça, R.S.P. de, 1314
 Mesa, C., 0907
 Meyer, T., 0121
 Mier, M., 1230

- Miguel, A. de, 0465
 Miguélez, F., 0973, 1215
 Míguez, S., 0170
 Mina Valdés, A., 1231
 Mingo, O., 1348
 Miranda Robredo, R., 0896, 0988
 Mitchell, G., 0165
 Mizala, A., 0598
 Molina, A., 0575, 1374
 Molinas, C., 0355
 Monardes, A., 1022
 Moneta, C.J., 0239, 0945
 Monte, F.F.R., 1169
 Montero, F., 0552
 Montes, P., 0638
 Montoro, C., 0535
 Montoya, A., 0264
 Monzón, A., 1092, 1349
 Mora, A., 0970
 Mora, J. de la, 1050
 Mora, J.A., 1060
 Morandé, F., 0340
 Moravosik, M.J., 0946
 Moreno, C., 1005
 Moreno, L., 0944, 1386
 Morillas, A., 0350
 Morón, E., 0444
 Morrison, A.R., 0396, 1162, 1321
 Mueller, Ch.C., 1044
 Müller, A.E.G., 0989
 Müller, H., 0289
 Mundlak, Y., 0273, 0516, 1315
 Muns, J., 0445, 0694, 0749
 Muñoz, O., 0154, 0225
 Muñoz Zamora, C., 1171, 1366
 Muñoz de Bustillo, R., 0321, 0397, 1130
 Murillo, C., 1267
 Murteira, M., 0240, 0305
 Mur, J., 0358, 0494
 Myro, R., 0897, 0911

 Nabuco, M.R., 1187
 Nadal Egea, A., 0028
 Naredo, J.M., 1075
 Navajas, F., 0550, 1319
 Navarro, J., 1276
 Necochea, A., 1350
 Nee, V., 0097, 0104
 Neffa, J.C., 0947, 1143
 Negueruela, D., 0480
 Neira, F., 1090
 Nelson, M., 0948, 1023
 Neves, M. da C.P., 0800
 Nicol, R., 0382

 Nievas, J., 0716
 Nitsch, M., 0481
 Nóbrega, T., 0482
 Nogueira Batista Jr., P., 0292, 0612
 Nogués, J., 0657
 Nollf, M.H., 0290
 Novaes, A.D., 0883
 Novales, A., 0357, 0492
 Nove, A., 0092, 0100
 Nozoe, N.H., 0068
 Nunes dos Santos, J., 0383, 0446

 Ocampo, J.A., 0319
 Olano, A., 1163
 Olaya Iniesta, A., 1380
 Olea, H.A., 0384, 1188
 Oliva, C., 0447, 1189
 Oliva, M., 1148
 Oliveira, A.C. de, 1030
 Oliveira, F., 0337, 0427
 Oliveira, P.J., 1262
 Olivella, P., 0828
 Olivo Romero, V., 0339, 0435
 Ondarts, G., 0786
 Ontiveros, E., 0773
 Oporto, A., 1164
 Ordóñez, A., 0949, 1268
 Ortega, E., 1061
 Ortega, M., 1062
 Ortega, R., 0504
 Ortega Regato, E., 0503, 0750
 Ortiz, A., 0171, 1391
 Ortiz, R., 0576
 Ortiz Saravia, A., 1390
 Ortún, V., 1267
 Ortuño, M., 1351
 Ossio, L.F., 0447, 1189
 Ostolaza, J.L., 1352
 Osuna, G., 0483
 Osuna Castelán, G., 1392
 Otero, J., 0536
 Ovalle Fernández, I., 1024, 1063

 Pablos, L. de, 0537
 Pagliai, L., 0787, 0950
 Pahl, R.E., 0912, 1131
 Palazuelos, E., 0093, 1393
 Palazzo, A., 1093
 Palet, J., 0451
 Palma, Y., 1232
 Palmero, E., 1385
 Panadero, M., 1353
 Paniagua, A., 1025, 1233, 1394
 Panizo, F., 1094

Pantojas García, E., 0241
Parcias, C., 0012
Pardo, C.J., 0913, 1354
Pardo, L., 1115, 1256
Pardo, R., 0200
Pardo Alés, G., 0448
Paredes, R., 1190
Parejo, L., 1355
Parra, F., 1095
Parras Rosa, M., 0842
Partida, V., 1234
Pastor, R., 1165, 1235
Pastor, S., 1296, 1297
Pastor Jr., M., 0209
Pavgi, S., 1166, 1192
Paz, M., 0351
Pazo, C., 1073
Pazos, F., 0291, 0717
Peces-Barba, G., 0172, 1144
Pedrero, M., 1191, 1302
Pellejero, C., 0058
Peña, D., 0385
Peña, F., 0577, 0578, 0658, 0696
Peñazola, T., 0695
Pereira, J.J., 0484
Pérez, G., 0380, 0404
Pérez Fernández, J., 0441, 0691
Pérez Madrid, J.-E., 1290
Perozo, I., 0745
Perpétuo Socorro, M. do, 0292, 0612
Perrin, G., 1277, 1291
Perry R., G., 0197
Petras, J., 0101
Picazo Valera, I., 1380
Pick, J. B., 1166, 1192
Pinheiro, A.C., 0398
Pinheiro, S.L.G., 0242, 1064, 1096
Piña, C., 0788, 1395
Pires, J.M., 1193
Polo, C., 0386, 0406
Pollack, M., 0235, 1313
Ponce, L., 0243, 0293
Popescu, O., 0005, 1269
Porta, D., 0674
Poveda, F.M., 0070
Poveda, R., 0485
Pozo, J. del, 1108
Pradilla, E., 0258, 1396, 1397
Prato, N., 0034
Prats, J.M., 1097
Prieto, A., 1026
Prieto, F., 0990
Prieto, L., 0173
Prior, J., 0843

Prochnik, V., 0963
Pujolar, D., 0388, 1198
Queirós, M. C., 0407
Queiroz, A.C. de, 0927, 1010
Quenan, C., 0631, 0770
Querejeta, M.D., 0553, 0884
Quijano, A., 0186
Quilodrán, J., 1182, 1300
Quirós, G., 0449
Rabell, C., 1230
Raggio, C., 0373, 0982
Ramalho, V., 0450, 0554, 0718
Ramírez, C., 0914
Ramírez Gómez, S., 0538
Ramos, J., 0244, 0315, 0604
Ramos, J.M., 0639, 0829
Ramos, V., 0294, 0316
Ramos Oranday, R., 1027, 1065
Ramos de Sousa, H., 1030, 1031, 1133
Raymond, J.L., 0451
Raymond, R., 0452
Real, M.E., 1356
Redondo, R., 1149
Reinoso y Reino, V., 0898, 0991
Remiro, A., 0881
Repullo, R., 0453
Resta, E., 1357
Restrepo, D., 0122, 0174
Revah Locouture, J.A., 1336
Revilla, R., 0951, 1098
Revuelta, J.F., 1026
Rey Reguerillo, F. de, 1216
Reyes, J., 1051
Reynolds, C.W., 0245, 0751
Rezende, G.C. de, 0719, 1001
Río, R. del, 1090
Ríos, X., 0094
Rivera, C., 0287
Rivero, L., 1190
Riveros, L.A., 0327, 1132, 1194
Roca, J., 0539, 1195, 1322
Roch, F., 1326
Rocha, J.M., 1073
Rocha, S., 1278
Rocha e Cunha, S. da, 0198
Roche, H., 0647
Roche, J.M., 1099
Rodenas, M., 0829
Rodríguez, E., 0752, 0952
Rodríguez, J.M., 0465
Rodríguez Cancho, M., 0054
Rodríguez Curiel, J.-W., 0697, 0899

- Rodríguez Grajera, A., 0054
 Rodríguez López, J., 0505
 Rodríguez Ondarza, J.A., 0540
 Rodríguez Romero, L., 0944, 1386
 Rodríguez Tocino, F., 1026
 Rojas, M., 1167
 Rojas, M.A., 1066
 Rojas Aravena, F., 0123
 Rojas R., P., 0341, 0442
 Rojo, L. A., 0102
 Roland-Holst, D., 0386, 0406
 Romaguera, P., 1196
 Román, M., 0124
 Román, M.V., 0579
 Romero, J., 1100
 Romero Polanco, E., 0246, 1309
 Rosales, O., 0640, 0641, 0915, 0953
 Rosenthal, G. Secretario Ejecutivo de la
 CEPAL, 0247, 0248, 0295
 Rospigliosi, F., 0083
 Ross, A., 1348
 Ross, M., 0296
 Rossi, J.W., 0454
 Rossi, M.C., 0352, 0506
 Rouzier, J., 1217, 1367
 Rovira, J., 0175
 Rowland, R., 0059, 1236
 Rozas, J.A., 0579
 Rubio, G., 0490
 Rubio, J.J., 0033
 Rufián, D.M., 1245
 Ruin, O., 0125, 0176
 Ruiz, C., 0328, 1237
 Ruiz Avilés, P., 1002
 Ruiz Bravo, G., 1085
 Ruiz Dueñas, J., 0870
 Ruíz-Maya, L., 1028, 1067
- Sá, W.R. da, 0029
 Sabatini, F., 0259, 1398
 Sachwald, F., 0698, 0954
 Sáenz de Buruaga, G., 0095, 0096
 Sáez, R., 0659
 Salama, E., 0455
 Salas L., F., 0199, 0249
 Salas, V., 0010, 0844
 Salavisa, I., 0456
 Sales, N., 0041
 Salgado, E., 1210
 Salinas de Gortari, R., 1029
 Salm, C., 1197, 1303
 Samaniego, J., 0660
 Sampaio de Sousa, M. da C., 1030, 1031,
 1133
- San Juan, C., 0955, 1134
 Sánchez, C.E., 1150
 Sánchez, F., 0669
 Sánchez, I., 0541
 Sánchez, J., 0387
 Sánchez Asiain, J.A., 0103
 Sánchez Maldonado, J., 0575, 1374
 Sánchez Montañés, J.P., 1361
 Sánchez Ortiz, L., 1399
 Sánchez Padrón, M., 0214, 1076, 1364, 0605
 Sanchís i Marco, M., 0457
 Sancho, F., 0386, 0406
 Sanso, M., 0635
 Santiago, M., 0177
 Santiago, M. de, 1007
 Santos, A.C. dos, 0297
 Santos, J.M. dos, 0060
 Santos, M., 0388, 1198
 Santos, M.R. dos, 0145, 0594
 Santos, S., 1052, 1068
 Sanz, F., 0635
 Sanz Gadea, E., 0542
 Sanz Gómez, M., 1380
 Sapelli, C., 0329, 1135, 1168
 Sarmiento Palacio, E., 0643
 Sarpellon, G., 1279
 Sassen, S., 0993, 1358
 Sauma, P., 1280
 Saura, D., 0358, 0494
 Scurrah, M.J., 0126
 Schaposnik, E.C., 0699
 Schenone, O.H., 1136, 1151, 1292
 Schmidt, H., 1110
 Schneider, C., 0127
 Schneier, G., 0084, 1359
 Schoijet, M., 0956, 1257
 Schteingart, M., 1360
 Schydrowsky, D., 0250, 0606
 Sebastiá, M., 0556
 Sebastián, M., 0626, 0677
 Secretaría de la UNCTAD, 0330, 0757
 SELA, Secretaría Permanente, 0555, 0642,
 0753, 0754, 0755, 0756, 0992
 Serra, J., 0030
 Serrano, F., 1109
 Serrano Pérez, F., 1293
 Sevilla, J., 0178, 0210
 Shagurin, J.B., 0187
 Sierra C., E., 1152
 Silva, J.G. de (Coordinador), 1032
 Silva, N. do V., 1223, 1317
 Silva, P.R. da, 0845
 Silva Michelena, H., 0271
 Simões, V., 0700, 0774

Simonis, U.E., 0916, 1033
SOBER-UnB-EMBRAPA, 1045
Solano, J.E., 0607
Solé, C., 0128
Solimano, A., 0331, 0458
Solís, R., 1046
Sousa, F. de, 0830, 0871, 0900
Souza, N. de J., 0400, 0872
Souza, P.R., 0251
Spitta, A., 0957
Springer de Freitas, R., 0129
Stark, D., 0097, 0104
Steele, R.I., 0831, 0873
Stein, E., 0701
Stoer, S.R., 1258
Stoleroff, A.D., 1258
Stolovich, L., 0780
Stone, C., 0130, 1298
Strauss, J., 0349, 1227
Sudrià, C., 0061, 0062
Suris, J.C., 1073
Susaeta, E., 1101, 1111
Susano, A.R., 1250
Suzzarini B., A.R., 0507, 0720
Szasz, I., 1199
Szmrecsányi, T., 0069, 0422
Szychowski, M.L., 0661

Taguas, D., 0355
Tansini, R., 0389, 0971
Tapia, J., 0459
Targino, I., 1169
Tavares de Araújo Jr., J., 0702
Tavera, J., 0662, 0721, 1137
Taylor, L., 0013, 0220
Tedesco, J.C., 1116
Tedesco, J.C., 1259
Teekens, R., 1281
Teijelo Casanova, C., 0663
Teixeira, E., 0460
Tellis, G.L., 1166, 1192
Tello i Aragay, E., 0063
Termes, M., 1400
Termes, R., 0486
Thomas, D., 0349, 1227
Tobío, C., 1361
Todó, A., 1251
Tokatlian, J.G., 0188, 0200, 1294
Tokman, V.E., 1282, 1323
Tomás, L.C., 0557, 0585
Topalov, Ch., 0613, 1362
Tornell, A., 0390, 0722, 0724, 1200
Torras i Ribé, J.M., 0064
Torre, M.L. de la, 0357, 0464, 0492, 0493

Torre, R. de la, 0018
Torres, A., 0649
Torres, L., 0856
Torres, O., 0332, 0644
Tortosa, J.M., 1283
Trápaga, Y., 0645, 0794
Trigo, J., 0487, 0874
Trivez, F.J., 0358, 0494
Trujillo, J., 1034, 1102
Trujillo, J.A., 0476
Tudela, F., 1103
Twomey, M.J., 0758, 1035

Ubiría, S., 0500
Ulloa, L., 1246
Unidad conjunta CEPAL/CET, 0759, 0775
Urrutia M., M., 0646
Usategui, J.M., 0011, 0353
Uthoff, A., 0252, 1238
Utrilla, A., 0558

Vaillant, M., 0647
Val, I. de, 0832
Valdés, P., 1072
Valenciano, E.O., 0201, 0703
Valero, F.J., 0715, 0773
Valiño, A., 0608, 1252
Vallejo, M., 0543
Van Ettinger, J., 1104
Van Praag, B.M.S., 1273
Van Ryckeghem, W., 0760
Van Wijnbergen, S., 0211, 0723, 0761
Varas, A., 0131
Varela, J.A., 0850
Varela, M.M., 1073
Vargas, F., 0476
Varley, A., 1363
Vatnick, S., 0762
Vázquez Casielles, R., 0851
Vázquez Vega, P., 0306
Vázquez-Barquero, A., 0704, 1401
Vegara i Carrió, J.M., 0875, 0958
Vega-Centeno, M., 0212, 0959
Velarde, J., 0609
Velasco, A., 0390, 0724, 1200
Velasco, L. de, 0213, 0253
Velasco Arregui, E., 0076, 0630, 0968
Velázquez, E.J., 0391
Vélez, L.G., 0031
Velloso, J.P. dos R., 0876, 0960
Vera, J.F., 0994, 1402
Vera, T., 0623
Vergés, J., 0488
Verstraete, J.M.C.E., 0725

Viana, L., 0726
Vicente, J., 0591
Vidart, J., 0580
Vilares, M.J., 0354
Vila, E., 1335
Villarejo, E., 0833, 0995, 1139
Villaveces, J.L., 0070
Vilela, R., 1278
Viñals, J., 0776
Vives, X., 0489
Vuskovic, P., 0317

Walker, I., 0333, 0763
Weffort, F., 0179, 0254
Weinstein, J., 0610
Weitz, M.A., 0307, 0705
Wetti, C., 1239
Werlang, S.R. da C., 0379, 0533
Werling, J.F., 1327
Werner, A., 0342, 0392, 0408
Werner, M., 0342, 0392, 0408
Wetter, T., 0777
Whittingham, W., 0648, 0789
Winiacki, J., 0105, 0877
Wiñazky, A., 0764

Wolfe, M., 0132, 0180
Wöll, W., 1342
Wunder, D.H., 0343, 0393

Yoo, B.S., 0372
Yotopoulos, P.A., 0255, 0727
Ysasi-Ysasmendi, J.J. de, 0106

Zabalza, A., 0559, 1370
Zafra, J., 0065
Zaidi, A., 1281
Zamorano, J., 0461
Zang, N., 0834, 1047
Zañartu, M., 0765
Zarandieta, F., 0054
Zavala, M.E., 1240
Zeetano, J.P., 1185, 1307
Zejan, M., 0389, 0971
Zimbalist, A., 0098, 0260
Zimmerling, R., 0706
Zorina, I., 0181
Zubiri, I., 0544
Zuleta, E., 0085
Zurita, R., 0581, 0964

INDICE GEOGRAFICO DE LOS ARTICULOS CONSIDERADOS

ARGENTINA

0072, 0079, 0163, 0207, 0219, 0273, 0277, 0282, 0334, 0413, 0415, 0428, 0432, 0516, 0519, 0550, 0589, 0609,
0625, 0629, 0654, 0661, 0725, 0726, 0731, 0732, 0739, 0742, 0866, 0967, 0989, 1015, 1037, 1059, 1136, 1150,
1151, 1168, 1292, 1315, 1319.

BOLIVIA

0289, 0573.

BRASIL

0069, 0078, 0144, 0168, 0205, 0223, 0242, 0251, 0280, 0340, 0349, 0359, 0360, 0379, 0398, 0399, 0400, 0416,
0417, 0422, 0454, 0478, 0533, 0547, 0628, 0650, 0719, 0735, 0736, 0741, 0744, 0766, 0771, 0834, 0868, 0872,
0876, 0883, 0888, 0891, 0893, 0920, 0926, 0927, 0928, 0942, 0960, 0963, 0969, 0998, 0999, 1001, 1010, 1017,
1020, 1021, 1030, 1031, 1032, 1043, 1044, 1045, 1047, 1048, 1064, 1096, 1133, 1158, 1161, 1169, 1176, 1177,
1183, 1185, 1187, 1193, 1197, 1206, 1223, 1225, 1227, 1262, 1275, 1278, 1303, 1307, 1310, 1312, 1314, 1317,
1318, 1333, 1375.

COLOMBIA

0017, 0070, 0085, 0203, 0215, 0237, 0265, 0268, 0275, 0336, 0347, 0364, 0643, 0646, 0656, 0778, 0858, 0860,
0864, 0904, 0905, 0908, 0914, 0925, 0931, 0941, 0970, 0974, 1004, 1014, 1040, 1058, 1113, 1178, 1224.

457

COSTA RICA

0175, 0332, 0607, 0644, 1055, 1060, 1066, 1186, 1246, 1255, 1280.

CUBA

0098, 0260.

CHILE

0071, 0074, 0077, 0127, 0154, 0183, 0218, 0221, 0225, 0233, 0266, 0272, 0285, 0311, 0327, 0329, 0331, 0343,
0356, 0370, 0373, 0393, 0394, 0395, 0458, 0468, 0598, 0610, 0659, 0788, 0976, 0982, 1003, 1022, 1039, 1069,
1083, 1101, 1111, 1115, 1132, 1135, 1145, 1174, 1180, 1181, 1190, 1196, 1212, 1256, 1334, 1343, 1348, 1350,
1365, 1371, 1395.

ECUADOR

0206, 0267, 0286, 0287, 0380, 0404, 0411, 0474, 0660.

EL SALVADOR

0111, 0148, 0167, 0264, 0429.

GUATEMALA

1397.

HAITI

0256.

HONDURAS

0333, 0763.

JAMAICA

0130, 1298.

MEXICO

0075, 0076, 0116, 0166, 0170, 0192, 0196, 0199, 0211, 0246, 0249, 0269, 0281, 0309, 0310, 0323, 0328, 0330, 0402, 0459, 0483, 0600, 0630, 0639, 0652, 0723, 0761, 0819, 0870, 0918, 0933, 0956, 0961, 0968, 1006, 1007, 1008, 1012, 1019, 1024, 1027, 1029, 1034, 1038, 1042, 1046, 1050, 1051, 1053, 1063, 1065, 1102, 1107, 1156, 1166, 1182, 1184, 1191, 1192, 1199, 1218, 1219, 1220, 1230, 1231, 1232, 1234, 1237, 1239, 1240, 1257, 1263, 1274, 1300, 1302, 1308, 1309, 1336, 1338, 1339, 1344, 1347, 1360, 1363, 1392.

NICARAGUA

0142, 0159, 1062.

PANAMA

0141, 0169, 0262, 0263, 0283, 0314.

PERU

0073, 0080, 0083, 0126, 0171, 0204, 0209, 0212, 0284, 0294, 0316, 0396, 0421, 0436, 0437, 0444, 0447, 0622, 0662, 0712, 0713, 0721, 0743, 0758, 0889, 0959, 1013, 1035, 1041, 1049, 1119, 1137, 1162, 1189, 1213, 1250, 1304, 1321, 1325, 1390, 1391.

PUERTO RICO

0124, 0156, 0241, 0588, 1253.

URUGUAY

0177, 0363, 0623, 0647, 0690, 0709, 0780.

VENEZUELA

0208, 0271, 0278, 0290, 0291, 0296, 0324, 0325, 0339, 0391, 0420, 0435, 0471, 0482, 0501, 0507, 0548, 0708, 0717, 0720, 0738, 0768, 0886, 0907, 0966, 1105, 1147, 1205, 1335.

ESPAÑA

0036, 0037, 0038, 0039, 0040, 0042, 0043, 0044, 0045, 0046, 0047, 0048, 0049, 0050, 0051, 0052, 0054, 0055, 0056, 0057, 0058, 0061, 0062, 0063, 0064, 0065, 0120, 0138, 0143, 0161, 0162, 0173, 0182, 0301, 0321, 0357, 0358, 0375, 0381, 0386, 0388, 0397, 0403, 0406, 0423, 0441, 0443, 0448, 0449, 0451, 0453, 0463, 0464, 0465, 0466, 0467, 0469, 0470, 0473, 0475, 0476, 0477, 0479, 0480, 0484, 0486, 0487, 0489, 0490, 0492, 0493, 0494, 0496, 0498, 0500, 0502, 0503, 0504, 0505, 0508, 0510, 0512, 0514, 0520, 0522, 0523, 0524, 0525, 0529, 0530, 0531, 0532, 0535, 0536, 0538, 0539, 0543, 0544, 0549, 0551, 0552, 0553, 0556, 0557, 0558, 0559, 0562, 0563, 0564, 0565, 0567, 0568, 0569, 0570, 0571, 0572, 0575, 0577, 0578, 0580, 0584, 0585, 0587, 0591, 0592, 0596, 0605, 0614, 0616, 0617, 0624, 0626, 0627, 0635, 0638, 0649, 0653, 0658, 0670, 0672, 0677, 0678, 0691, 0692, 0707, 0710, 0714, 0715, 0716, 0750, 0769, 0803, 0804, 0808, 0809, 0811, 0812, 0814, 0818, 0831, 0833, 0835, 0837, 0838, 0840, 0841, 0843, 0844, 0852, 0853, 0854, 0855, 0859, 0861, 0862, 0869, 0873, 0874, 0881, 0884, 0890, 0894, 0895, 0896, 0897, 0898, 0903, 0906, 0909, 0910, 0911, 0917, 0924, 0934, 0943, 0944, 0951, 0955, 0975, 0977, 0979, 0983, 0984, 0985, 0986, 0988, 0991, 0994, 0995, 0996, 1002, 1005, 1009, 1016, 1025, 1026, 1028, 1036, 1056, 1067, 1070, 1071, 1072, 1073, 1075, 1080, 1085, 1086, 1087, 1090, 1092, 1094, 1095, 1097, 1098, 1106, 1108, 1109, 1117, 1118, 1121, 1122, 1123, 1124, 1125, 1126, 1127, 1128, 1129, 1134, 1138, 1139, 1140, 1153, 1154, 1157, 1159, 1160, 1163, 1164, 1167, 1170, 1171, 1173, 1179, 1195, 1198, 1201, 1203, 1204, 1210, 1216, 1217, 1221, 1233, 1243, 1244, 1247, 1261, 1266, 1272, 1276, 1283, 1290, 1296, 1311, 1316, 1320, 1322, 1327, 1330, 1349, 1366, 1367, 1370, 1372, 1373, 1376, 1379, 1380, 1382, 1384, 1385, 1386, 1389, 1394, 1399, 1400, 1402.

PORTUGAL

0015, 0060, 0109, 0134, 0135, 0147, 0240, 0305, 0337, 0383, 0401, 0405, 0427, 0446, 0456, 0700, 0711, 0774, 0830, 0871, 0900, 0902, 1052, 1054, 1068, 1074, 1207, 1229, 1242, 1258, 1332.

ALEMANIA

0121.

459

ANGOLA

0297.

CANADA

0913, 1354.

CHINA

0113, 0152.

EEUU

0003, 0190, 0191, 0261, 0279, 0384, 0509, 0637, 0640, 0651, 0798, 0993, 1011, 1175, 1188, 1299, 1358.

FRANCIA

0023, 0031, 0053, 0164, 0603.

GRECIA

0867, 0930, 1378.

ITALIA

0590, 0826, 0887, 1279.

JAPON

0115, 1149.

REINO UNIDO

0461.

SUECIA

0110, 0125, 0176, 0222.

URSS

0092, 0093, 0100, 0102, 0103, 0105, 0133, 0181, 0877, 1393.

AMERICA CENTRAL

0123, 0252, 0270, 0326, 0702, 1000, 1238.

AMERICA LATINA

0025, 0027, 0066, 0067, 0081, 0084, 0114, 0117, 0119, 0122, 0132, 0145, 0146, 0153, 0160, 0174, 0179, 0180,
0185, 0188, 0189, 0193, 0194, 0197, 0201, 0202, 0227, 0228, 0230, 0232, 0236, 0239, 0244, 0245, 0247, 0248,
0250, 0254, 0257, 0258, 0259, 0276, 0288, 0292, 0295, 0312, 0313, 0315, 0317, 0319, 0320, 0322, 0335, 0341,
0346, 0425, 0442, 0481, 0545, 0555, 0593, 0594, 0599, 0604, 0606, 0612, 0615, 0621, 0632, 0633, 0634, 0641,
0657, 0663, 0664, 0666, 0668, 0669, 0671, 0686, 0687, 0695, 0696, 0699, 0703, 0729, 0733, 0740, 0745, 0747,
0748, 0751, 0753, 0754, 0755, 0756, 0764, 0772, 0777, 0781, 0782, 0787, 0792, 0797, 0799, 0822, 0882, 0915,
0922, 0935, 0937, 0945, 0947, 0950, 0952, 0953, 0965, 0978, 0990, 1018, 1061, 1103, 1116, 1141, 1143, 1155,
1172, 1202, 1209, 1211, 1214, 1245, 1254, 1259, 1264, 1265, 1282, 1294, 1301, 1323, 1329, 1331, 1345, 1351,
1353, 1359, 1368, 1369, 1377, 1387, 1396, 1398.

CARIBE

0274, 0631, 0648, 0770, 0789.

CONO SUR

0674.

AFRICA

0158, 0734, 1305.

EUROPA

0139, 0165, 0698, 0954, 0980, 1077, 1120, 1165, 1222, 1235, 1281, 1285, 1326.

COMUNIDAD EUROPEA

0187, 0298, 0300, 0302, 0303, 0304, 0306, 0307, 0412, 0414, 0431, 0433, 0434, 0438, 0439, 0445, 0457, 0499, 0542, 0579, 0667, 0673, 0675, 0676, 0680, 0684, 0688, 0694, 0697, 0701, 0704, 0705, 0784, 0879, 0880, 0892, 0899, 1099, 1381, 1401.

OCDE

0299.

PACTO ANDINO

0082, 0155, 0665, 0679, 0685, 0689, 1091.

MUNDO

0195, 0318, 0757, 0779, 0790, 0791, 0793.

Colaboradores

Kamal Abd-El-Rahman

Economista de origen egipcio. Actualmente es Consejero Científico del Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) de París. Es especialista en temas de organización industrial y comercio internacional. Es autor de una gran cantidad de artículos, entre los que cabe destacar "Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatives des pays et des avantages spécifiques des firmes dans l'explication des échanges croisés des produits similaires" en *Revue d'Economie Politique* (1987) y "Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition" en *Weltwirtschaftliches Archiv* (1991).

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 segui-

miento 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.

Yilmaz Akyüz

Economista turco. Doctor en Economía por la University of East Anglia, Inglaterra. Fue profesor asociado de Economía en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad Técnica de Oriente Medio en Ankara y profesor visitante en la University of East Anglia y el Institute of Economics de la Universidad de Oslo. Desde 1985 es profesor de economía en la Webster University de Ginebra. Desde 1984 trabaja como economista para la UNCTAD, donde actualmente está a cargo de la unidad de Macroeconomía. Imparte clases e investiga sobre macroeconomía; dinero e inflación; estructura financiera y flujos de capitales; sistema monetario internacional y tasas de cambio; teoría del capital, crecimiento y distribución. Sus publicaciones principales incluyen numerosos artículos en revistas académicas, monografías y libros.

Parvin Alizadeh

Doctora en economía por la Universidad de Sussex. Actualmente es profesora de Economía en el City of London Polytechnic. Ha publicado varios artículos sobre política comercial y política de desarrollo. Ha sido consultora de varios organismos internacionales, incluyendo OIT y UNCTAD.

Robert H. Ballance

Economista norteamericano. Doctor en Economía por la Universidad de Tennessee. Actualmente trabaja en la ONUDI, donde es jefe de la Rama de Estadísticas y Estudios Sectoriales. Anteriormente ha trabajado en la UNCTAD, ha sido profesor de Economía en la Purdue University y miembro honorífico del Institute for Applied System Analysis. Su investigación está centrada en varios aspectos relativos al comercio y al desarrollo industrial. Es autor de varios libros y artículos sobre estos temas.

Renato Baumann

Economista brasileño. Doctor en Economía por Oxford University. Técnico del IPEA -Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada- del Ministerio de Economía, Hacienda y Planificación de Brasil, y profesor adjunto de la Universidade de Brasília. Actualmente presta sus servicios en CEPAL como Oficial para Asuntos Económicos. Ha recibido los premios BNDES para la mejor diserta-

ción nacional de Mestrado en Economía (1978) y Haralambos Simeonidis (concedido por la Asociación Nacional de Centros de Posgrado en Economía) a la mejor tesis doctoral nacional en Economía (1983). Autor de *Os Ciclos na Indústria de Transformação* (BNDES, 1978), *Exportações e Crescimento Industrial no Brasil* (IPEA, 1985), *O Sistema Brasileiro de Financiamento às Exportações* (IPEA, 1985) (en coautoría con Helson Braga) y *Brasil-Argentina-Uruguay: A Integração em Debate* (Ed. Marco Zero e Ed. UnB, 1987) (organizador junto con Juan Carlos Lerda). Ha sido editor de la revista *Planejamento e Políticas Públicas*, publicada por el IPEA. Es autor de decenas de artículos publicados en revistas técnicas especializadas.

Jagdish Bhagwati

Ocupa actualmente la Cátedra Arthur Lehman de Economía y es, asimismo, Catedrático de Ciencia Política en la Universidad de Columbia, en Nueva York. Tiene una dilatada y distinguida trayectoria en Economía Internacional, principalmente en el desarrollo de la teoría de la política comercial y en su aplicación a cuestiones de desarrollo o comercio internacional. Ha publicado un gran número de artículos y libros. Entre sus últimas publicaciones cabe destacar su libro: *Protectionism*, MIT Press, 1988.

Pablo Bustelo

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas (con premio extraordinario) y profesor titular de Estructura Económica en la Universidad Complutense de Madrid. Especialista en el Este y Sudeste de Asia, ha publicado, entre otros trabajos, *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos* (Siglo XXI Editores, Madrid, 1990) y *Economía*

del desarrollo. Un análisis histórico (Editorial Complutense, Madrid, 1991).

Giovanni Dosi

Economista italiano. Licenciado por la Universidad Estatal de Milán y Doctor por la SPRU de Sussex. Es profesor en la Universidad La Sapienza de Roma y profesor visitante en la Science Policy Research Unit de Sussex. También colabora con la Fondazione ASSI de Milán. Entre sus publicaciones cabe destacar el artículo "Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation" aparecido en el *Journal of Economic Literature* en 1988 y los libros *Technical Change and Industrial Transformation*, Macmillan (1984) y *The Economics of Technical Change and International Trade*, Harvester Wheatsheaf (1990), este último junto a Keith Pavitt y Luc Soete. Asimismo es compilador, junto a Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg y Luc Soete, del libro *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers (1988).

Helmut Forstner

Economista austriaco. Doctor en Matemática aplicada por la Universidad Técnica de Viena. Trabaja en la ONUDI como investigador económico. Ha sido profesor de Economía en la Universidad de Viena. Sus actividades de investigación se centran en el cambio estructural en la industria y la economía internacional. Ha publicado varios artículos y libros, y contribuye asiduamente en las publicaciones de la ONUDI.

José Luis García Ruiz

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas y profesor titular de Historia Económica Mundial

en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Especialista en temas relacionados con la evolución del sistema financiero en países atrasados, ha participado en diversos congresos nacionales e internacionales.

Eduardo Gitli

Asesor Técnico Principal del proyecto de asistencia técnica en materia de comercio exterior de UNCTAD al Gobierno de Nicaragua. Estudió economía en Chile, con posgrados en Israel, donde recibió el premio al estudiante distinguido de posgrado en 1978. Ha impartido cursos a nivel de posgrado en Israel, Costa Rica (UNA) y México (ITESM). Fue Jefe del Área de Desarrollo y Planificación de la Universidad Autónoma Metropolitana (México) de 1985 a 1989. Ha publicado el libro *Ensayos sobre el comercio exterior en México*, participando en varios otros y más de 30 ensayos en diversas revistas especializadas, entre las que cuentan la *Revista Española de Economía*, *Comercio Exterior*, *Desarrollo Indoamericano*, *Análisis Económico*, *Economía: Teoría y Práctica*, *Revista A*, *Problemas del Desarrollo*, *Investigación Económica*, *Revista Interamericana de Planificación*. En 1985 fue premiado por el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Estocolmo.

Stephany Griffith-Jones

Economista chilena, residente en Inglaterra. Doctorada en la Universidad de Cambridge. Actualmente es investigadora del Institute of Development Studies de Sussex. Ha publicado varios libros y numerosos artículos sobre deuda externa, estabilización, ajuste estructural, reforma del sistema financiero internacional,

con particular referencia a América Latina. Ha sido consultora de varios organismos internacionales incluyendo UNCTAD, CEPAL, CEE, UNICEF, Banco Mundial y otros. Recientemente ha asesorado al nuevo gobierno chileno.

Gary C. Hufbauer

Economista norteamericano. Es el titular de la cátedra Marcus Wallenberg de Relaciones Financieras Internacionales de la Universidad de Georgetown e Investigador Asociado en el Institute for International Economics. Graduado en Harvard y Cambridge, ha publicado catorce libros y más de cincuenta artículos especializados sobre comercio internacional, finanzas y política fiscal. De 1977 a 1980 colaboró con el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, donde fue responsable de la política comercial durante la Ronda Tokio. Ha sido Director del International Tax Staff en el Tesoro de Estados Unidos, Subdirector del International Law Institute, Profesor Visitante de Economía en Cambridge y en la Escuela de Economía de Estocolmo y asesor de varios gobiernos e instituciones económicas.

Enrique V. Iglesias

Nacido en España en 1930, es ciudadano naturalizado uruguayo. Graduado en Economía y Administración en la Universidad de la República en 1953, realizó estudios de especialización en los Estados Unidos y en Francia. En sus actividades académicas, ha sido profesor Titular de la Cátedra de Desarrollo Económico de la Universidad de la República y Director del Instituto de Economía de dicha Universidad entre 1952 y 1967. Asimismo ha sido miembro del Consejo Directivo de CLACSO, ha participado en diversos cursos de capacitación de la CE-

PAL, el INTAL y el ILPES, institución esta última de la que fue Presidente desde 1967 a 1972 y Director General Interino en 1977-1978. Ha escrito numerosos artículos y ensayos sobre cuestiones económicas relacionadas con América Latina y el Uruguay (mercados de capitales, sistemas de cambios, financiamiento externo, políticas del B.I.D. en los años 60...). Entre sus obras puede citarse: *América Latina en el umbral de los ochenta*, *El desafío energético*, *Desarrollo y equidad - El desafío de los años ochenta*. Ha protagonizado una dilatada actividad institucional, tanto en su país como en foros y organismos internacionales. Desde el 1 de abril de 1988 es Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo. Antes fue Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay, Presidente del Banco Central de su país, Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de Naciones Unidas, Secretario General de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Fuentes de Energía Nuevas y Renovables (Nairobi Kenia, 1981), y Presidente de la Reunión Ministerial que dio inicio a la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales en el marco del GATT, en Punta del Este, Uruguay, en 1986. Actualmente es Presidente de la Sociedad Internacional para el Desarrollo. Asimismo es miembro del Patronato del Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) de España. En 1982 le fue concedido el premio "Príncipe de Asturias de Cooperación Iberoamericana", por su contribución a mejorar el conocimiento y la comprensión entre los pueblos iberoamericanos y el resto de la comunidad internacional. Estrechamente ligado a *Pensamiento Iberoamericano*. *Revista de Economía Política*, fundada por el ICI y la CEPAL coincidiendo con su mandato como Secretario Ejecutivo de esta institución, es en la actualidad miembro de la Junta de Asesores de esta publicación.

Vijay Kelkar

Director y Coordinador de Programas de Comercio Internacional en la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD.

Robert Z. Lawrence

Economista norteamericano. Actualmente ocupa la cátedra Albert L. Williams de Comercio Internacional e Inversión en la John F. Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard. M.A. en Relaciones Internacionales (1973) y Ph. D. en Economía (1978) por la Universidad de Yale. Desde 1976 a 1991 ha estado ligado al Programa de Estudios Económicos de Brookings Institution. Ha desarrollado labores docentes en Yale University y en la Johns Hopkins School of Advanced International Studies. Ha trabajado como consultor para el Federal Reserve Bank of New York, el Banco Mundial, la OCDE y UNCTAD. Es también miembro del Consejo Asesor de distintas instituciones norteamericanas (Institute for International Economics, Panel on Foreign Trade Statistics de la National Academy of Sciences, Committee for Economic Development). Escribe, mensualmente, una columna en el Nikkey Financial Journal. Entre sus libros, pueden destacarse los siguientes: *Can America Compete?*; *Saving Free Trade: A Pragmatic Approach*; *Primary Commodity Markets and the New Inflation*. Ha coeditado los siguientes obras: *Barriers to European Economic Growth: A Transatlantic Perspective*; *U.S. Living Standards: Threats and Challenges* y *An American Trade Strategy: Options for the 1990's*.

Roberto Madrid Contreras

Economista chileno, subdirector del Centro Latinoamericano de Eco-

nomía 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.

466

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 eco-*

nómica 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.

Anibal Pinto

Economista chileno. Ha sido Consultor principal en la CEPAL e investigador en diversas instituciones. Ha sido director, hasta 1979, de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL, de la sede de CEPAL en Brasil (1960-65) y profesor de la Escuela de Economía y de la Escuela Latinoamericana de Graduados de la Universidad de Chile (1951-71). Autor de numerosos trabajos sobre la economía mundial y latinoamericana. Ha sido director de *Pensamiento Iberoamericano* (1982-1987) y en la actualidad es director de la *Revista de la CEPAL*.

Francisco J. Prieto

Economista chileno. Fue funcionario de la Secretaría General de la OEA en Ginebra ante los Organismos Internacionales. Es experto de Naciones Unidas, Profesor de la Academia Andrés Bello y del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Se ha especializado en temas vinculados con el comercio internacional de servicios y las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

Gunilla Ryd

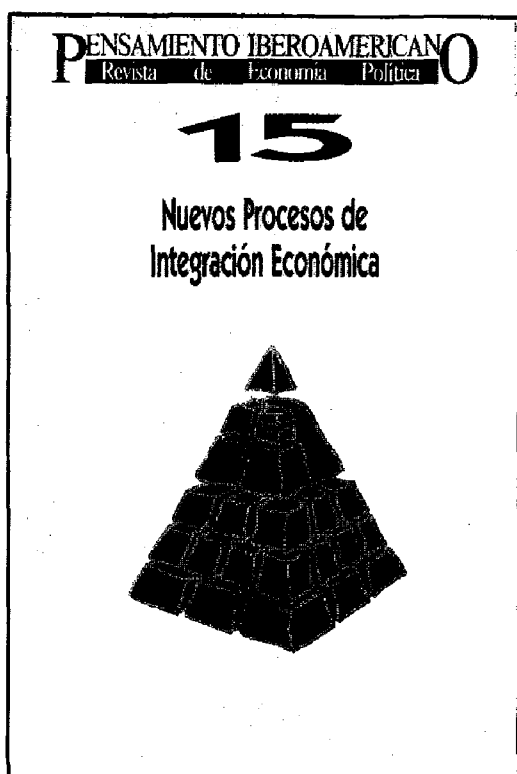
Fil. kand. de la Universidad de Uppsala. Trabajó como ayudante de investigación en CEPAL, Santiago de Chile, en la División de Comercio Internacional entre 1974 y 1985. Participó en la realización de documentos oficiales y diversos estudios en el área de relaciones externas de América Latina como "Las relaciones económicas de América Latina con Europa", "Hacia nuevas formas de cooperación económica entre América Latina y Japón" y la publicación conjunta CEPAL/ICI "Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica". Desde 1985 se desempeña como Oficial de Asuntos Económicos en UNCTAD donde ha trabajado en temas relacionados con comercio de productos básicos, con Europa del Este y actualmente con comercio y ajuste estructural en la División de Programas de Comercio Internacional de UNCTAD.

Diana Tussie

Economista argentina. Recibió su doctorado en la London School of Economics (Ph.D.Econ) en 1985. Consultora de varios organismos internacionales (INTAL, SELA, Banco Mundial y UNCTAD). Ha publicado numerosos artículos en revistas especializadas y varios libros sobre temas de economía internacional entre los cuales se encuentran *Latin America in the World Economy* y *Los países menos desarrollados en el sistema de comercio internacional*, editado en castellano en 1988 (primera versión en inglés en 1987). En la Argentina ha sido asesora del Ministerio de Relaciones Exteriores y del Ministerio de Economía. Actualmente es Investigadora Principal en el Programa Argentina de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) donde también es Coordinadora de la Maestría en Relaciones Internacionales.

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.*

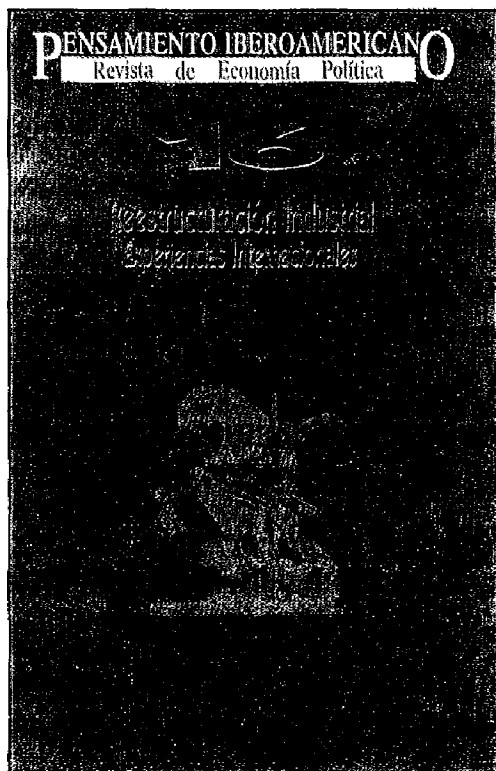
Efectos Económicos: Eduardo Gana Barrientos: *Propuestas para dinamizar la integración*; Comisión de las Comunidades Europeas: *Una evaluación de los efectos económicos potenciales de la consecución del mercado interior de la Comunidad Europea*; Alfredo Pastor: *El Mercado Unico Europeo desde la perspectiva 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 Sagúés (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*.

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. Schydrowsky: *La eficiencia industrial en América Latina: Mito y realidad*.

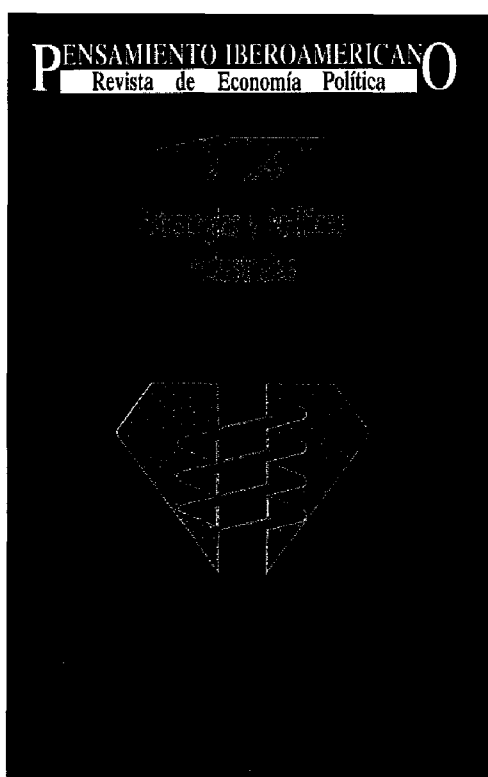
Comparaciones Internacionales: Pitou Van Dijk: *Análisis comparativo entre América Latina y el Este Asiático. Estructura, política y resultados económicos*; Gary Gereffi: *Los nuevos desafíos de la industrialización. Observaciones sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica*; Ignacy Sachs: *Desarrollo 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:

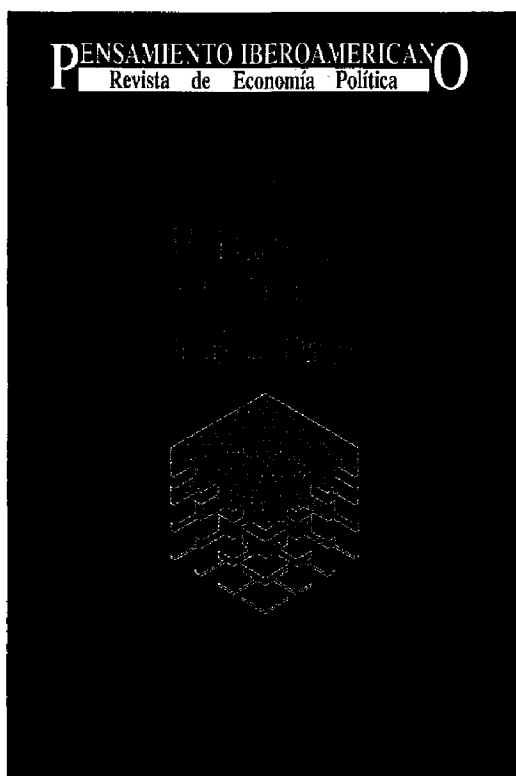
Casos latinoamericanos: José Tavares de Araujo Jr. y otros: *Proteção, competitividade e desempenho exportador de economia brasileira nos anos 80*; Alejandro Jadresic: *Transformación productiva, crecimiento y competitividad internacional. Consideraciones sobre la experiencia chilena*; José Manuel Salazar 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 Andreu: *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 mun-

dial 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. Caraça: *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 Anibal 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

J. Bhagwati

El sistema de comercio internacional

G. Hufbauer

El comercio mundial en los 90 y los países en desarrollo

R. Lawrence

Escenarios sistémicos para el futuro del comercio mundial

D. Tussie

La Ronda Uruguay y los países en desarrollo

F. Prieto

Promoción de exportaciones de servicios en América Latina

P. Alizadeh, S. Griffith-Jones y M. Agosin

La integración europea y los países en desarrollo

E. Gitli y G. Ryd

La integración latinoamericana y la Iniciativa Bush

G. Dosi

Innovación tecnológica, comercio y crecimiento económico

J. A. Ocampo

Nuevas teorías del comercio y países en desarrollo

H. Forstner y R. Ballance

Factores determinantes del comercio: Contrastación empírica

K. Abd-El-Rahman

Competitividad internacional y políticas industriales

M. Agosin

Políticas comerciales y crecimiento económico

Y. Akyüz

Comercio y finanzas en los procesos de ajuste estructural

