

Los Dilemas de la Política Comercial en América Latina

*José Antonio Ocampo**

Pocos analistas económicos ponen en duda el papel crítico que desempeñarán las exportaciones en el desarrollo futuro de América Latina. En efecto, en un contexto caracterizado por una violenta crisis de balanza de pagos, cuyos elementos subyacentes más importantes son el cierre del mercado internacional de capitales, la caída de los precios de las materias primas a los peores niveles reales desde los años treinta y el colapso del comercio intrarregional, las exportaciones se yerguen como uno de los pocos caminos —si no el único— para superar la grave crisis de desarrollo de la región.

Este aparente consenso se desintegra, sin embargo, cuando se discuten las políticas más apropiadas para lograr este propósito o cuando se analiza la conveniencia de combinar una estrategia exportadora con políticas que, de acuerdo con la larga tradición del pensamiento económico latinoamericano, estarían orientadas a fortalecer la producción destinada al mercado interno. La teoría ortodoxa, fuertemente res-

paldada por el Banco Mundial y por muchos gobiernos de países desarrollados y ampliamente difundida en la región a través del reciente texto de Balassa, Bueno, Kuczynski y Simonsen (1986), ve en el desmantelamiento de los mecanismos de protección, diferentes a la tasa de cambio y algunas políticas de protección moderada y temporal a industrias incipientes, un paso no sólo conveniente sino también necesario para que tenga éxito la estrategia exportadora. Por el contrario, otros analistas ven con incertidumbre los efectos favorables de estas políticas y las consideran incluso peligrosas en un contexto internacional cada vez más incierto y aún inconvenientes para lograr, en un contexto dinámico, el objetivo mismo de un desarrollo exportador más acelerado. Estos analistas observan con no menos preocupación el hecho de que se intente presionar la adopción de una fórmula única en todos los países de la región (y aun del Tercer Mundo), sin tener en cuenta las particularidades de las distintas naciones y los efectos sobre la economía internacional de políticas generalizadas de este tipo.

En este trabajo se discuten algunos de los temas más relevantes de esta controversia. Para ello, se hace uso alternativo de información histórica y de la literatura económica reciente —más específicamente de

* Ponencia presentada en el seminario sobre "América Latina después de la crisis de la deuda", organizado por la Fundación para la Paz Mundial e IESA. Agradezco a Luz Marina Monroy su colaboración en el procesamiento de la información estadística que sirvió de base para este trabajo.

aquella proveniente del Norte. El ensayo se divide en cuatro partes. En la primera se estudia la relación entre crecimiento económico y dinamismo de las exportaciones. En la segunda se considera el impacto diferencial que han tenido las tendencias de los precios de las materias primas sobre los términos de intercambio de los distintos países de la región. En la tercera se considera el efecto del colapso del comercio intrarregional y el éxito diferencial de distintos países en compensar la pérdida de los mercados regionales y el deterioro de los mercados internacionales de materias primas con exportaciones de manufacturas dirigidas hacia los países desarrollados. Finalmente, la cuarta parte del trabajo retoma estos temas y las controversias teóricas recientes para analizar los interrogantes que surgen en torno a la política comercial.

I. EXPORTACIONES Y CRECIMIENTO ECONOMICO

A. Una revisión crítica de la literatura internacional

Uno de los temas favoritos de la literatura ortodoxa a raíz de la crisis de la deuda ha sido el papel que desempeñaron las políticas de desarrollo adoptadas por los países latinoamericanos, no sólo como causa del sobreendeudamiento en la década del setenta, sino también de su inflexibilidad para responder a los shocks externos de la década actual. De acuerdo con estas concepciones, la orientación hacia adentro, aparte de otros "errores" en la política de desarrollo (la falta de incentivos al ahorro y la inversión y la excesiva expansión del Estado) explican la vulnerabilidad del continente ante estos desarrollos (véase, en particular, Balassa *et al.*, 1986). Algunos autores han intentado avanzar más en esta explicación, buscando las raíces económicas del comportamiento político que llevaron a la adopción de estas políticas "erróneas" de desarrollo (véase, por ejemplo, Sachs, 1985; Lai, 1987; Berg y Sachs, 1988).

La visión ortodoxa tiene sus raíces en el elegante aparato formal de la teoría neo-

clásica del comercio internacional. Los elementos básicos de este análisis son ampliamente conocidos y no han experimentado en realidad cambios apreciables en las dos últimas décadas. Por el contrario, los avances más importantes de la teoría del comercio en los diez últimos años han subvertido algunos de sus supuestos básicos, según veremos en la parte IV de este documento. No obstante, a lo largo de las dos últimas décadas se ha avanzado considerablemente en la aplicación de los conceptos neo-clásicos al análisis del proceso de desarrollo y en su integración con las teorías ortodoxas de estabilización macroeconómica (véanse, por ejemplo, los influyentes trabajos de Little *et al.*, 1970; Bhagwati, 1978; Krueger, 1978, 1983 y 1984; y Banco Mundial, 1987). Como ocurre a menudo con las teorías sociales, ésta ya ha adquirido el carácter de dogma y ha logrado penetrar con éxito en ciertos círculos políticos de los países avanzados y en desarrollo, al igual que en influyentes organismos internacionales.

La paradoja central de esta teoría es, por supuesto, el intento de sustentar con un esquema conceptual estático lo que son en esencia proposiciones dinámicas. De esta manera la proposición según la cual una política de libre comercio promueve —bajo ciertos supuestos bien conocidos— la mejor asignación de unos recursos *dados* se torna en una afirmación en torno a sus efectos favorables sobre el *crecimiento* económico. En ausencia de argumentos teóricos firmes, la asociación entre crecimiento económico y régimen de comercio exterior se basa en la copiosa literatura empírica que se ha venido acumulando sobre este tema. Existe, en efecto, un abundante conjunto de trabajos que han intentado medir el impacto de diferentes ritmos de expansión de las exportaciones sobre el crecimiento global de los países en desarrollo (Michalopoulos y Jay, 1973; Michaely, 1977; Balassa, 1978 y 1985; Heller y Porter, 1978; Krueger, 1978; Tyler, 1981; Feder, 1983; y Chenery *et al.*, 1986). La versión más corriente de estos ejercicios consiste en agregar a los factores usuales de un modelo neo-

clásico de crecimiento (el crecimiento de la fuerza de trabajo y del acervo de capital), el impacto del dinamismo de las exportaciones o del régimen de comercio exterior. Esta formulación equivale a afirmar que el aumento de la productividad total de los factores depende del régimen comercial o del crecimiento de las exportaciones. En la formulación de Feder (1983), esta contribución al incremento de la productividad se deriva tanto de la mayor productividad de los sectores de exportación como de las externalidades que estos sectores generan al resto de la economía. De acuerdo con Chenery (en Chenery *et al.*, 1986, Cap. 2), la existencia de estas posibles ganancias en productividad es una señal clara de los desequilibrios estructurales básicos que caracterizan las economías en desarrollo, que muestran, por lo demás, la incapacidad de los mecanismos de mercado de garantizar por sí mismos una adecuada asignación de recursos, en contra de lo que suponen las teorías neo-clásicas del comercio o el crecimiento¹.

El resultado de la controversia que ha suscitado la literatura sobre exportaciones y crecimiento es poco concluyente en favor de las visiones más ortodoxas. El intento más completo de poner a prueba el modelo anotado para diferentes conjuntos de países en desarrollo (semi-industrializados y de menor desarrollo relativo) y períodos (1955-63, 1964-73 y 1974-77) ha sido el realizado por Feder (en Chenery *et al.*, 1986, Cap. 10). El autor encontró que el modelo sólo era adecuado para explicar el crecimiento diferencial de los países semi-industrializados entre 1964 y 1973 y no era apropiado para ningún otro período o para el conjunto de países de menor desarrollo relativo en cualquiera de estas etapas. Además, al incluir independientemente el efecto específico de la expansión del sector manufacturero como determinante del crecimiento de los países semi-industrializados en la década que precedió el primer shock petrolero, encontró que fue mucho más de-

cisivo que el de las exportaciones. Finalmente, mostró que no era posible descartar la hipótesis según la cual la correlación entre exportaciones y crecimiento estaba asociado, no a su impacto sobre la productividad de los factores, sino sobre la disponibilidad de divisas, tal como lo formula el modelo tradicional de brecha externa.

Aún si dejamos de lado aquellas críticas asociadas a los supuestos teóricos de estos ejercicios², otros trabajos recientes han refutado las conclusiones de la literatura ortodoxa sobre exportaciones y crecimiento. Jung y Marshall (1985) realizaron un ejercicio para tratar de corroborar la relación causal —en el sentido de Granger, es decir, entendida como precedencia intertemporal— entre exportaciones y crecimiento económico en las décadas del cincuenta al setenta. Los resultados de estos ejercicios indican que solamente para cuatro de los 37 países estudiados puede aceptarse la hipótesis de una relación causal exportaciones-crecimiento. Curiosamente, ninguna de las naciones más caracterizadas por su orientación hacia afuera (Corea, Taiwan o Israel, por ejemplo) cae dentro de este grupo, que sí incluye, en cambio, a dos países latinoamericanos (Costa Rica y Ecuador). En un ejercicio similar, aunque referido sólo a ocho países semi-industrializados y a la relación entre exportaciones y crecimiento industrial, Chow (1987) encontró igualmente que la relación causal anotada sólo podía ser aceptada para uno de ellos (México). Por otra parte, en un estudio sobre patrones de comercio de los países en desarrollo entre 1964 y 1982, McCarthy *et al.* (1987) encontraron que no existe una relación estrecha entre el grado de apertura de las economías y su desempeño en términos

² Este tipo de ejercicios supone plena utilización de factores, funciones de producción similares para distintos países en desarrollo, una relación lineal entre exportaciones y crecimiento (en contra de lo que postula, entre otros, el modelo de dos brechas —véase Bacha, 1986, Cap. 16), la ausencia de retornos decrecientes a incrementos en el coeficiente de exportaciones y la ausencia de economías de escala de todo tipo.

¹ Véase también, al respecto, Banco Mundial (1986), Cap. 5 y Lal y Rajapatirana (1987).

de crecimiento económico (véase también, al respecto, Taylor, 1988). De hecho, en contra del supuesto usual, estos autores encontraron que los países de peor desempeño tienden a ser más abiertos, aunque también más especializados en materias primas agrícolas. Por último, como lo reconoce el propio Banco Mundial (1986, Cap. 6) para algunos países en desarrollo (Corea, Brasil o Filipinas), el éxito en desarrollar un sector exportador dinámico no ha sido incompatible con el mantenimiento de una protección sustancial a las importaciones. De hecho, la simple enumeración de los países que más comúnmente surgen en este tipo de ejercicios estadísticos como casos de "éxito" en sus procesos de desarrollo (Corea, Taiwan, Israel, España, Portugal, Yugoslavia, Grecia y Brasil) constituye quizás la prueba más fehaciente de que la ausencia de la intervención y la "neutralidad de los incentivos" no son requisitos necesarios de un proceso dinámico de desarrollo (véase, al respecto, el brillante ensayo de Pack y Westphal, 1986).

B. Exportaciones y crecimiento económico en América Latina

Si las generalizaciones sobre una supuesta asociación estrecha entre exportaciones y crecimiento económico distan mucho de tener una validez general, lo mismo acontece con las afirmaciones tajantes sobre el "fracaso" de la política de desarrollo latinoamericano o aún sobre la supuesta universalidad que lleva implícita la idea de un "modelo latinoamericano de desarrollo". En efecto, como la han resaltado, entre otros, CEPAL (1981 y 1986), Díaz-Alejandro (1986), Fishlow (1986) y Syrquin (1986), el crecimiento de las economías latinoamericanas en las décadas anteriores a la crisis de la deuda fue satisfactorio. Aunque inferior, en promedio, a las economías más dinámicas del mundo (Japón, Sudeste Asiático y Europa Oriental) y ciertamente lento en unos cuatro países (particularmente las tres economías del Cono Sur), el crecimiento de la región superó claramente el promedio de las economías occidentales y las metas de la Alianza para el Progreso,

que en su momento fueron consideradas ambiciosas. Además, la lectura cuidadosa de la historia económica de la región permite descartar fácilmente las generalizaciones más comunes sobre las formas de inserción de América Latina en la economía internacional.

Como se sabe muy bien, el "desarrollo hacia adentro" surgió como una respuesta en las economías grandes y algunas medianas de la región ante la serie de shocks que experimentó la economía internacional desde la primera Guerra Mundial, pero en particular en los años treinta. Este "modelo de desarrollo" sólo vino a adoptar una forma consciente en los años posteriores a la segunda Guerra Mundial, cuando la CEPAL le dio un contenido teórico a las prácticas que se habían generalizado en estos países. La primera década de la posguerra puede considerarse, así, como la era del "desarrollo hacia adentro" como política explícita de desarrollo. Aún así, su alcance fue limitado. Algunas economías medianas de la región (Venezuela, Perú y Ecuador) y la mayoría de los países más pequeños siguieron adelantando políticas más acordes con un modelo primario exportador que con las nuevas concepciones en boga. Mas aún, la posibilidad de llevar a cabo las políticas sustitutivas dependió en estos años del abastecimiento adecuado de divisas, facilitado por la fase ascendente de precios de materias primas que caracterizó la primera década de la posguerra. Por eso, como lo afirma Fishlow (1985), estas políticas tenían un alcance estrictamente temporal y fueron en gran medida el mecanismo que permitió a estos países canalizar hacia la industria los excedentes generados por la bonanza de precios de materias primas que terminó poco después de la Guerra de Corea.

El fin de la bonanza trajo consigo cambios importantes en las concepciones económicas (Fishlow, 1985). Al tiempo que ganaban terreno teorías que proclamaban en forma cada vez más abierta la necesidad de reformas estructurales al sistema económico—y que tuvieron, por supuesto, su materia-

lización más concreta en el experimento socialista chileno—, las propias ideas de la CEPAL en torno a la relación entre desarrollo económico y comercio exterior experimentaron cambios sustanciales. A la defensa triunfalista de las políticas sustitutivas sucedió una línea de pensamiento mucho más cautelosa, que resaltaba en forma reiterada el agotamiento de las etapas “fáciles” de sustitución de importaciones, los costos elevados y a veces claramente excesivos de la protección, particularmente en mercados pequeños, la incapacidad de comprimir aún más el coeficiente de importaciones, etc. Al amparo de estas nuevas concepciones —expuestas, entre otros, por Prebisch (1964)— fueron ganando peso dos ideas que alteraron en forma sustancial la concepción del desarrollo en la región: por una parte, la necesidad de combinar las políticas sustitutivas con medidas de fomento a las exportaciones, particularmente industriales y, por otra, la conveniencia de integrar las economías medianas y pequeñas para reducir los costos de la sustitución de importaciones. La promoción de exportaciones jugó en esta nueva estrategia un papel muy diferente, por supuesto, al de los modelos de desarrollo jalonado por las ventas al resto del mundo, ya que su función era más la de generar las divisas necesarias para mantener el crecimiento económico que la de motor directo de este último. Por otra parte, la segunda parte de la estrategia buscaba fomentar una forma de comercio exterior que se había mantenido en niveles extremadamente modestos tanto en la fase clásica de desarrollo primario-exportador como en la etapa sustitutiva que le sucedió, y era, incluso, un requisito para iniciar en forma tardía el proceso sustitutivo en las economías más pequeñas de Centroamérica.

Aunque hubo algunas manifestaciones tardías del modelo sustitutivo clásico, especialmente en países medianos que no habían atravesado por esta etapa en fases anteriores de su desarrollo (Perú y Venezuela), el nuevo modelo “mixto” fue el que prevaleció en la región antes del primer shock petrolero. El peso relativo de sus dos componentes de apertura externa y las modali-

dades del desarrollo exportador fueron, sin embargo, diferentes en distintos países. El comercio intrarregional fue decisivo para las economías centroamericanas y mucho más importante para las medianas y Argentina que para Brasil y México. Por otra parte, aunque la relación con los países industriales siguió siendo en toda la región la típica de economías primario-exportadoras la venta de manufacturas a estos países jugó un papel importante en la diversificación de las exportaciones de los países grandes y de algunos medianos.

La situación se tornó, por supuesto, mucho más heterogénea a partir del primer shock petrolero, ya que a los procesos de ajuste que este indujo en una buena parte de los países de la región, se sumaron los experimentos neo-liberales del Cono Sur, las bonanzas petroleras de Venezuela, Ecuador y México, las cafeteras de Colombia y Centroamérica y los conflictos sociales en esta última parte del continente, para crear un panorama complejo que torna casi risibles las generalizaciones en torno al “modelo latinoamericano de desarrollo” como causa de la crisis de la deuda. Este hecho se refleja, por lo demás, en las muy diferentes modalidades a través de las cuales se dio el proceso de acumulación de pasivos externos en los años anteriores a la crisis (Díaz-Alejandro, 1986).

Sea cual fuere el diagnóstico en torno a las fases del desarrollo latinoamericano, la evidencia que se ha venido acumulando en los últimos años indica con claridad que las dos décadas anteriores a la crisis no pueden caracterizarse en forma simplista como una etapa de “orientación hacia adentro”. Aunque existe una amplia diversidad de experiencias, el crecimiento del quantum de exportaciones de los países de América Latina se aceleró desde mediados de la década del cincuenta y desde entonces no fue muy diferente, en promedio, al del PIB (véanse al respecto, los Cuadros 1 y 2)³. Debe te-

³ Para evitar los sesgos que pueden introducir los puntos uniformes (y quizás arbitrarios) de quiebre, las tasas de crecimiento se estiman

CUADRO 1
TASAS DE CRECIMIENTO DEL QUANTUM DE EXPORTACIONES
(Porcentajes)

	1945-55	1956-65	1966-73	1974-80	1981-87
Países grandes					
Argentina	-3.8	6.5	-0.1	7.7	0.4
Brasil	-2.6	4.8	9.1	7.5	8.4
México	3.6	4.9	0.9	16.3	16.0
Países medianos					
Colombia	0.5	2.6	4.3	1.8	4.0
Chile	0.0	4.2	1.9	8.5	5.0
Ecuador	9.8	4.0	21.8	6.3	4.3
Perú	4.6	10.3	-2.5	2.9	-3.0
Uruguay	-1.6	-0.2	3.4	8.8	1.7
Venezuela	9.0	5.3	-2.1	-8.7	-1.1
Países pequeños					
Bolivia	-4.8	-0.3	11.0	-7.8	-6.4
Paraguay	-4.2	7.3	3.0	3.1	13.0
Costa Rica	4.1	6.4	11.4	1.3	2.1
El Salvador	3.0	10.0	3.6	-2.8	-1.4
Guatemala	-1.6	9.8	8.6	4.7	-3.2
Honduras	-1.9	7.9	5.7	2.4	2.9
Nicaragua	11.9	8.3	7.6	-1.6	-9.7
Promedios simples					
Países grandes y medianos	2.2	4.7	4.1	5.7	3.9
Países pequeños	0.9	7.1	7.3	-0.1	-0.4
Total	1.6	5.7	5.5	3.2	2.0

Fuente y metodología: Estimado con base en datos de CEPAL, 1976, para 1945-70, CEPAL, 1987a, para 1970-84, y CEPAL, 1988 para años más recientes. El método de regresión utilizado consiste en estimar una línea quebrada. Para ello se utiliza como variable dependiente el logaritmo del quantum de exportaciones y como explicativas cinco variables de tendencia. La primera —t₁— adopta valores de 1 a 11 entre 1945 y 1955 y de 11 con posterioridad. t₂ tiene un valor de 0 hasta 1955, de 1 a 10 entre 1956 y 1965 y de 10 con posterioridad. t₃ y t₄ se definen en forma similar, con valores crecientes en 1966-73 y 1974-80, respectivamente. Finalmente, t₅ tiene un valor de 0 hasta 1980 y de 1 a 7 entre 1981 y 1987. Todas las pendientes estimadas han sido convertidas a tasas anuales equivalentes.

por el método que se indica en la parte inferior del Cuadro 1, que equivale a calcular una función semi-logarítmica quebrada. Por otra parte, los promedios que se presentan en ambos cuadros son simples, para evitar los efectos que introducen sobre los índices globales los países más grandes. Esto es particularmente cierto en el caso del quantum de exportaciones, ya que el estimativo de la CEPAL de dicha variable para el conjunto de la región está muy sesgado por la evolución de las ventas de petróleo de Venezuela en los años setenta y por la de las exportaciones de Brasil y México en la década de los ochenta.

nerse en cuenta, en este contexto, que los cálculos de crecimiento del quantum global de exportaciones no hace, por supuesto, justicia al dinamismo que experimentaron los nuevos rubros de exportación, particularmente los de origen industrial, desde comienzos de los años sesenta (véase CEPAL, 1981, Cap. III). La relación entre crecimiento de las exportaciones y del PIB no fue, sin embargo, uniforme a lo largo del tiempo ni, según veremos más adelante,

CUADRO 2
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB
(Porcentajes)

	1945-55	1956-65	1966-73	1974-80	1981-87
Países grandes					
Argentina	2.5	3.3	5.2	1.4	-0.1
Brasil	6.8	5.5	9.2	7.3	2.5
México	6.0	6.4	6.7	5.7	1.4
Países medianos					
Colombia	4.6	4.3	7.2	5.7	3.0
Chile	3.1	5.1	2.5	2.5	2.0
Ecuador	6.6	4.1	7.0	7.3	1.6
Perú	5.1	5.6	5.2	2.7	0.9
Uruguay	4.1	0.2	1.2	3.3	-1.2
Venezuela	9.0	6.3	5.2	3.8	-2.0
Países pequeños					
Bolivia	0.5	2.3	7.2	3.9	-2.8
Paraguay	2.0	3.8	4.5	10.1	1.9
Costa Rica	7.3	6.5	7.6	4.4	0.7
El Salvador	5.8	5.3	5.7	1.3	-2.4
Guatemala	1.7	5.2	6.0	5.6	-1.0
Honduras	3.2	4.7	4.0	4.2	1.1
Nicaragua	6.9	5.8	6.6	-0.9	-1.0
Promedios simples					
Países grandes y medianos	5.3	4.5	5.5	4.4	0.8
Países pequeños	3.9	4.8	5.9	4.1	-0.5
Total	4.7	4.7	5.7	4.3	0.3

Fuente: CEPAL, 1978, para 1945-76. Para los años siguientes se utilizan las tasas de crecimiento publicadas en CEPAL, 1980, 1987b y 1988.

• **Metodología:** Véase Cuadro 1.

para distintos países en un período particular. Para los países grandes y medianos, el ritmo de incremento de ambos agregados económicos fue similar en 1956-65, superior para el PIB en 1966-73, y mayor para las exportaciones en el período posterior; para los países pequeños, el crecimiento de las exportaciones fue muy superior al del PIB en 1956-73, pero muy inferior en los años siguientes.

Estos promedios ocultan, por supuesto, comportamientos nacionales muy diversos, según lo indican los Cuadros 1 y 2 y el estimativo del crecimiento relativo de las exportaciones y el PIB en el período 1960-1980 en el Cuadro 3. De acuerdo con este último cálculo, aproximadamente la mitad de los países experimentaron tasas de crecimiento más rápidas de las exportaciones en estas dos décadas, todas ellas significati-

CUADRO 3
INDICADORES DE APERTURA EXTERNA,
1960-1980

	Diferencia entre el crecimiento de las exporta- ciones y del PIB ¹	Desviación de la participación de las exportaciones en el PIB en relación con los patrones internacionales ²	
	1960-80 o/o	1960-62 o/o	1977-78 o/o
Países grandes			
Argentina	-0.5	-8	-8
Brasil	-0.6**	-5	-7
México	-0.8	-3	-5
Países medianos			
Colombia	-2.2***	-4	-2
Chile	1.5**	-14	-10
Ecuador	7.0**	-8	-7
Perú	-3.3***	-1	-9
Uruguay	2.7***	-22	-23
Venezuela	-7.6***	5	-7
Países pequeños			
Bolivia	-1.8**	-16	-12
Paraguay	-1.5***	-20	-24
Costa Rica	0.9**	-19	-12
El Salvador	-1.1***	-8	4
Guatemala	2.0***	n.d.	n.d.
Honduras	1.2***	-10	3
Nicaragua	1.1**	n.d	n.d.

* Estadísticamente significativo con 90%o de confianza.

** Estadísticamente significativo con 95%o de confianza.

*** Estadísticamente significativo con 99%o de confianza.

Fuentes:

¹ Se estima por medio de una regresión de $\log(X/Y)$ con respecto al tiempo, donde X es el quantum de exportaciones y Y el PIB. Las pendientes obtenidas se convierten a tasas anuales.

² Syrquin, 1986, Cuadro 3.

vas estadísticamente; este grupo incluye a tres de tamaño mediano (Ecuador, Uruguay y Chile) y a los países centroamericanos, con la excepción de El Salvador. Por el contrario, todos los países grandes tuvieron durante estos años ritmos de crecimiento de las exportaciones algo inferiores a los del PIB; sin embargo, esta tendencia sólo es estadísticamente significativa en el

caso del Brasil. La tendencia a la reducción del coeficiente de exportaciones fue mucho más marcada para tres países pequeños (Bolivia, Paraguay y El Salvador), pero especialmente para Colombia, Perú y Venezuela.

A conclusiones similares a las anteriores han llegado aquellos autores que han anali-

zados con detenimiento los indicadores de comercio exterior de la región en las décadas anteriores a la crisis. Fishlow (1986) ha mostrado que la mayoría de los países más grandes de América Latina aumentaron su participación en los mercados internacionales en la década del setenta, permitiendo así un incremento de las exportaciones superior al alcanzado en los años sesenta, al inverso de lo que aconteció con el conjunto de los países de ingresos medio a nivel mundial. Por su parte, Syrquin (1986) ha mostrado que el patrón de transformación de la estructura económica en las décadas del sesenta y setenta no fue muy diferente en la región al del conjunto de los países en desarrollo. La diferente más importante fue la caída muy pronunciada de la participación de las exportaciones agrícolas en el PIB⁴. Los estimativos del mismo autor sobre las desviaciones de la participación de las exportaciones en el PIB en relación con los "patrones internacionales" se reproducen también en el Cuadro 3. Como se puede apreciar, aunque dicha participación ha sido casi siempre inferior al nivel esperado para todos los países de la región, la tendencia más común entre 1960-62 y 1977-78 fue la de aproximarse al patrón medio de los países en desarrollo, especialmente en el caso de los países pequeños. Solamente Paraguay, Perú y Venezuela muestran una tendencia marcada en el sentido contrario.

Los Cuadros 4 y 5 permiten hacer algunas apreciaciones finales en torno a la relación entre crecimiento económico, exportaciones y régimen de comercio exterior y retornar así a las controversias que sirvieron de punto de partida de esta parte del trabajo. El primero de estos cuadros muestra unas regresiones de corte transversal entre crecimiento del PIB y de las exportaciones.

Aunque este ejercicio no tiene más valor que el meramente descriptivo, sirve para mostrar dos puntos simples. En primer término, resalta la divergencia creciente entre los ritmos de crecimiento de las exportaciones y del PIB antes de la crisis de la deuda. En efecto, tanto el coeficiente de la regresión como el de correlación disminuyen sistemáticamente entre 1945-55 y 1974-80 hasta tornarse estadísticamente insignificativos en este último período. Es interesante anotar que a igual conclusión llegó Syrquin (1986) al realizar ejercicios similares a los de Feder y otros autores para 1964-73 y 1974-80. Estos ejercicios no sólo mostraron la capacidad explicativa decreciente de un modelo de esta naturaleza en el período más reciente, sino también su escasa confiabilidad en el período más temprano. En efecto, al estimar la ecuación original de Feder, Syrquin encontró que los resultados eran consistentes con una *menor* productividad de los factores en los sectores de exportación, en contra de lo que indican las regresiones del primero de estos autores para el conjunto de países semi-industrializados.

El segundo punto que se deriva del análisis del Cuadro 4 se refiere a la importancia de otros factores que han incidido sobre el crecimiento divergente de distintos países. Algunos de ellos son de carácter general, según se refleja en los fuertes cambios que experimenta la constante de la regresión en distintos períodos. Otros son de carácter más específico, según lo indica el número considerable de países que se encuentran muy por encima o por debajo de los niveles esperados de crecimiento económico, dado el ritmo de expansión de sus exportaciones. De hecho, según se puede apreciar, los casos más frecuentes de "éxito" en la política de desarrollo —Brasil en distintos períodos, Venezuela y Costa Rica hasta mediados de los sesenta, México entre mediados de los cincuenta y de los setenta y Colombia desde mediados de la década del sesenta— están explicados sólo en forma muy parcial por el rápido crecimiento de las exportaciones. Por otra parte, los casos más comunes de pobre desempeño se concentran en el

⁴ Dicho sea de paso, aunque esta tendencia se considera generalmente como desfavorable, no puede descartarse la hipótesis según la cual este comportamiento peculiar de América Latina permitió la incorporación de nuevas economías en desarrollo (particularmente en África) a los circuitos del comercio internacional sin deprimir aún más la tendencia de los precios reales de las materias primas.

CUADRO 4
RELACION ENTRE CRECIMIENTO DEL PIB Y DE LAS EXPORTACIONES
PARA 16 PAISES LATINOAMERICANOS
 (Estadística t entre paréntesis)

	Constante	Efecto del crecimiento de las exportaciones	R2	Países con desempeño muy superior al esperado ¹	Países con desempeño muy inferior al esperado ²
1945-55	4.10 *** (10.33)	0.36 *** (4.81)	0.623	Brasil, Venezuela, Costa Rica	Bolivia, Guatemala
1956-65	2.84 *** (4.06)	0.31 *** (2.94)	0.381	México, Venezuela, Costa Rica	Argentina, Uruguay
1966-73	4.86 *** (7.86)	0.15 ** (1.96)	0.216	Brasil, México, Colombia	Chile, Uruguay, Honduras
1974-80	3.92 *** (5.18)	0.11 (0.99)	0.065	Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay	Argentina, Chile, Perú, Uruguay, El Salvador, Nicaragua
1981-87	-0.13 (-0.36)	0.19 *** (3.47)	0.462	Colombia, Perú	Venezuela, El Salvador

* Estadísticamente significativo con 90% de confianza

** Estadísticamente significativo con 95% de confianza

*** Estadísticamente significativo con 99% de confianza

1 Crecimiento superior al esperado en 1.5 puntos o más

2 Crecimiento inferior al esperado en 1.5 puntos o más

Cono Sur y Centroamérica. Entre los países grandes sorprende, además, la incapacidad de México para extraer, a partir de mediados de la década del setenta, mayores ventajas de su gran dinamismo exportador, si se compara con el desempeño adecuado pero no espectacular de las ventas externas de Brasil. Por su parte, aunque las políticas neo-liberales chilenas han mostrado una indiscutible capacidad para dinamizar las exportaciones, lo mismo no es cierto en términos de crecimiento económico; en efecto, pese a que el crecimiento de las ventas externas de este país ha sido ciertamente rápido desde mediados de los setenta (aunque no espectacular), su crecimiento económico ha sido inferior a su propio patrón histórico. Matizado, así, el experimento

chileno, sorprende, por el contrario, la capacidad de Colombia de extraer buenos dividendos en términos de crecimiento económico de una experiencia exportadora extremadamente pobre.

Los resultados del análisis de varianza que se presentan en el Cuadro 5 sirven, finalmente, para matizar la relación que existe entre crecimiento económico y régimen de comercio exterior, de acuerdo con la caracterización de este último por parte del Banco Mundial (1987, Figura 5.1). Como se puede apreciar, mientras la mayor apertura externa pareció arrojar dividendos positivos en términos de crecimiento de las exportaciones y del PIB en 1966-73, lo contrario no fue cierto en los períodos subsi-

CUADRO 5

**EFFECTOS DEL REGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR SOBRE EL CRECIMIENTO
PARA 13 PAISES LATINOAMERICANOS**
(Estadística t entre paréntesis)

	Crecimiento de las exportaciones			Crecimiento del PIB		
	1966-73	1974-80	1981-87	1966-73	1974-80	1981-87
Crecimiento de los países más cerrados	0.64 (0.40)	0.97 (0.28)	-3.02 (-0.81)	3.53*** (4.62)	2.64** (1.95)	-0.86 (-0.79)
Crecimiento adicional de los países moderadamente cerrados	5.13** (2.36)	2.20 (0.53)	4.52 (1.01)	2.49** (2.43)	1.06 (0.65)	1.13 (0.87)
Crecimiento adicional de los países abiertos	7.71** (3.36)	7.31* (1.48)	8.03* (1.52)	3.96*** (3.66)	1.72 (0.90)	1.94 (1.27)
R ²	0.449	0.030	0.027	0.495	0.108	0.032

* Estadísticamente significativo con 90% de confianza

** Estadísticamente significativo con 95% de confianza

*** Estadísticamente significativo con 99% de confianza

Fuentes: Crecimiento de las exportaciones y el PIB según Cuadros 1 y 2. Regímenes de comercio exterior según Banco Mundial, 1986, Figura 5.1. Para el período 1966-73 se utiliza la caracterización del régimen correspondiente a 1963-73; para los dos períodos siguientes, la correspondiente a 1973-85. Excluye Ecuador, Paraguay y Venezuela.

güentes. Aunque los coeficientes de las variables ficticias que miden el grado de apertura son positivas tanto en 1974-80 como en 1981-87, y superiores para los países abiertos que para los moderadamente cerrados, ninguna de ellas es significativamente diferente de cero con 95% de confianza. Estos resultados plantean, así, serias dudas sobre la supuesta mayor "capacidad de ajuste" de las economías abiertas, al menos desde un punto de vista regional. Por lo demás, este tipo de ejercicios pone seriamente en cuestión la validez del concepto de "apertura" del Banco Mundial, según el cual el librecambismo chileno es equivalente al modelo intervencionista mixto seguido por Brasil desde mediados de los sesenta o por Colombia a fines de los sesenta y comienzos de los setenta, o entre el primero y los modelos fuertemente intervencionistas de la mayoría de los países del Sudeste Asiático.

II. LAS TENDENCIAS DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO

Si las relaciones entre apertura externa, exportaciones y crecimiento han sido el tema favorito de la literatura ortodoxa reciente, la tendencia de los términos de intercambio ha sido uno de los tópicos predilectos de la literatura cepalina. El análisis de este tema ha sido enriquecido en los últimos años por aportes teóricos derivados de la literatura sobre crecimiento económico (véase una reseña de ellos en Ocampo, 1986) y por trabajos empíricos que buscan poner a prueba en forma rigurosa la teoría según la cual existe una tendencia al deterioro de los precios reales de las materias primas y de los términos de intercambio de los países en desarrollo (véanse, en particular, Spraos, 1983; Evans, 1987; y Grilli y Yang, 1988). Por otra parte, el deterioro de los mercados de materias primas en la década actual ha

dado lugar a una extensa literatura que analiza su impacto sobre los países en desarrollo (véanse, por ejemplo, Banco Mundial y FMI, 1987; Maizels, 1987; y Helleiner, 1988).

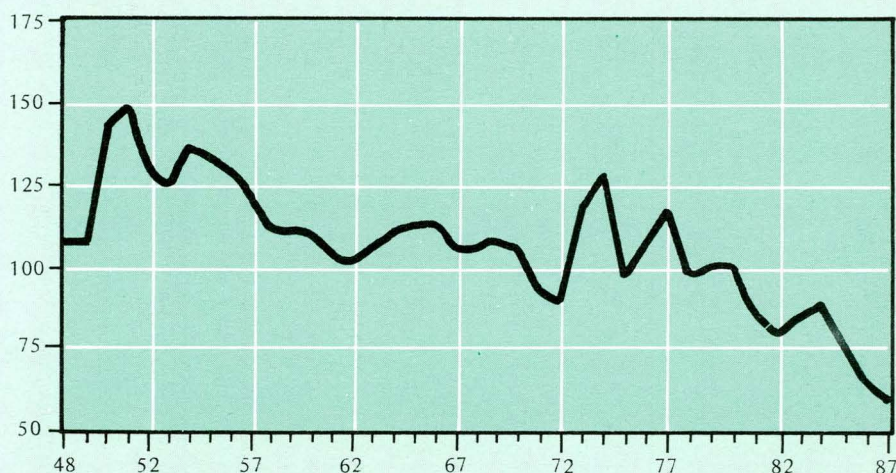
Las causas del deterioro de los precios de las materias primas en la década de los ochentas son bien conocidas. Las más importantes han sido, sin duda, la recesión severa que experimentaron las economías de los países desarrollados a comienzos de la década, y la lenta recuperación posterior de Europa Occidental, que concentra la mitad de las importaciones mundiales de materias primas. En segundo lugar, también han incidido sobre este proceso los cambios estructurales en la composición de la actividad económica de los países del centro (el avance del sector servicios, en particular) y las transformaciones tecnológicas en la industria manufacturera, que han tendido a reducir la intensidad de uso de materias primas en los procesos productivos. En tercer término, en la mayoría de los sectores se han acumulado excesos sustanciales de capacidad instalada, asociados a inversiones realizadas en el pasado bajo expectativas de crecimiento de la economía mundial y de precios reales de materias primas que no se materializaron. Los procesos de ajuste adoptados por casi todos los países en desarrollo en la década actual y la presión ejercida por los organismos multilaterales de crédito para que los países adopten "precios correctos" para sus productos de exportación han agravado, además, la sobreoferta de materias primas en los últimos años y pueden acentuar aún más esta tendencia en el futuro cercano. La reducción en los precios reales de los fertilizantes que ha acompañado la caída de las cotizaciones del petróleo parece haber ejercido un efecto similar en el caso de algunos productos agrícolas. En cuarto lugar, los acuerdos internacionales de materias primas se han debilitado considerablemente, como resultado tanto de las concepciones liberales impulsadas por los países avanzados como de los antagonismos entre países productores, al tiempo que no se han abierto paso las nuevas propuestas de crear grandes fondos

reguladores de materias primas. Por otra parte, las políticas agrícolas y comerciales de los países desarrollados han generado distorsiones sustanciales en los mercados de productos agrícolas en los cuales inciden significativamente como productores (granos, azúcar, carne y productos lácteos). A todo este conjunto de factores se ha agregado, finalmente, la inestabilidad generada por las fluctuaciones de las tasas de interés y de los tipos de cambio de los países desarrollados, que en algunas fases específicas han contribuido también a deprimir los precios de las materias primas.

El carácter relativamente general de esta tendencia se corrobora en el Cuadro 6. Con la sola excepción del petróleo y la madera, los precios reales de las materias primas se encontraban en 1985-87 en los peores niveles de la posguerra. Además, las cotizaciones reales de 1987 fueron más bajas que el promedio de estos tres años. Esta tendencia descendente de los precios reales parece ser, además —nuevamente con la excepción del petróleo y de la madera—, de mediana (1974 en adelante) y aún de larga duración, según lo indican el Gráfico 1 y el Cuadro 6 (véase también, al respecto, Evans 1987 y Grilli y Yang, 1988). Más aún, la caída anual estimada para el período 1948-87 (-1.3%) es más marcada que la estimada por Grilli y Yang para el conjunto de productos primarios diferentes al petróleo a lo largo del siglo XX (-0.6%). En el período más reciente, 1974-87, la tendencia a la baja de los precios reales ha sido, además, particularmente acentuada (-4.5%).

Aunque las tendencias de los precios de las materias primas se han reflejado sobre los términos de intercambio de los países latinoamericanos, el impacto ha sido mucho menos marcado de lo que se afirma a menudo, según lo indican el Cuadro 7 y el Gráfico 2. Este hecho parece confirmar los resultados estadísticos obtenidos por diversos autores (Grilli y Yang, 1988; Dornbusch, 1985), según los cuales el deterioro de los precios de las materias primas sólo se refleja parcialmente en la evolución de los términos de intercambio de los países en desa-

GRAFICO 1
PRECIOS REALES DE MATERIAS PRIMAS DIFERENTES AL PETROLEO
 (Indice, 1980 = 100)



Fuente: Banco Mundial, 1988.

rollo. Este hecho está asociado a cambios en la composición del comercio de exportación (hacia manufacturas y nuevas materias primas), a la evolución dispar de los precios de importación y del índice de manufacturas que se utilizan como deflactor de las cotizaciones de materias primas y, obviamente, a la importancia del petróleo, sus derivados y otros energéticos en las exportaciones de algunos países.

Según lo muestra el Cuadro 7, el deterioro de largo plazo de los términos de intercambio en la posguerra sólo es estadísticamente significativo para la mitad de los países incluidos y es —con la excepción de Uruguay y Ecuador⁵— menos marcado que el de los precios reales de las materias primas no petroleras. Además, para cinco países existe evidencia de una mejoría de largo plazo en los términos de intercambio (Bolivia, Venezuela, Colombia, Costa Rica y Perú). Pa-

ra el período más reciente (1974-87), la tendencia al deterioro se manifiesta tanto en el conjunto de la región como en sus tres principales subagregados. Nuevamente, sin embargo, sólo es significativa para aproximadamente la mitad de los países y es para todos ellos menos acentuada que la de los precios reales de las materias primas no petroleras. En cualquier caso, los términos de intercambio de la mayoría de los países y de los grandes subagregados que se estiman en el Cuadro 7 y el Gráfico 2 se encontraban en 1985-87 en niveles inferiores a los típicos en la década del sesenta. Argentina, Brasil, Chile, Ecuador y Uruguay mostraban los deterioros más marcados en relación con los niveles prevalecientes en aquella época.

Independientemente de la experiencia algo heterogénea en términos de la evolución de los términos de intercambio, el elemento más importante en la actualidad es la incertidumbre que rodea la posible recuperación de los precios de las materias primas. Ciertamente, las proyecciones extremadamente optimistas en las cuales se sustentaron algu-

⁵ Este último caso es paradójico, debido al peso que ha tenido el petróleo en sus exportaciones desde la década del setenta y puede reflejar, por lo tanto, problemas de estimación.

CUADRO 6
PRECIOS REALES DE LAS MATERIAS PRIMAS

	Indice de los precios reales (1980=100)										Proyecciones			Tendencias	
	1948-49	1950-54	1955-59	1960-64	1965-69	1970-74	1975-79	1980-84	1985-87	1987	1990	1995	2000	1948-87 (%)	1974-87 (%)
Petróleo	26.2	22.5	21.5	15.9	13.6	25.4	59.3	101.0	58.5	44.9	38.1	54.8	63.9	4.03***	0.56
Materias primas diferentes al petróleo	107.4	137.2	122.2	106.4	109.0	106.9	103.2	87.4	67.2	59.2	59.9	70.5	68.6	-1.30***	-4.46***
Agricultura															
Total	117.3	147.7	124.6	107.0	101.2	104.8	107.9	88.1	67.3	55.9	57.9	68.8	68.5	-1.45***	-4.74***
Alimentos y bebidas															
Total	114.8	138.4	119.7	102.3	99.5	106.2	111.6	88.3	68.7	58.5	57.7	67.9	67.6	-1.21***	-5.01***
Bebidas	93.9	150.3	136.6	98.5	92.1	86.1	133.9	92.4	84.2	46.2	63.4	71.9	74.7	-0.99***	-2.68*
Cereales	157.5	162.3	123.8	119.4	129.1	135.0	108.6	91.2	57.8	60.1	47.1	63.5	65.5	-1.88***	-7.54***
Grasas y aceites	182.8	174.3	137.9	132.5	128.2	147.7	120.7	97.1	57.0	53.2	62.0	73.7	71.8	-2.01***	-5.90***
Otros alimentos	82.8	88.4	84.8	83.9	76.3	94.7	77.0	75.1	56.5	61.8	55.3	63.0	57.7	-0.71***	-4.82***
No alimentos	126.4	181.3	141.8	123.8	106.8	99.2	94.2	87.3	62.5	90.2	57.8	72.0	71.6	-2.20***	-3.69***
Madera	41.2	54.2	45.1	52.9	56.3	59.8	67.4	85.3	76.5	60.9	100.2	103.2	82.6	1.63***	2.26**
Metales y minerales	95.9	127.6	131.8	115.7	138.6	121.7	98.8	86.1	64.8	63.3	56.8	68.3	66.2	-1.30***	-4.82***

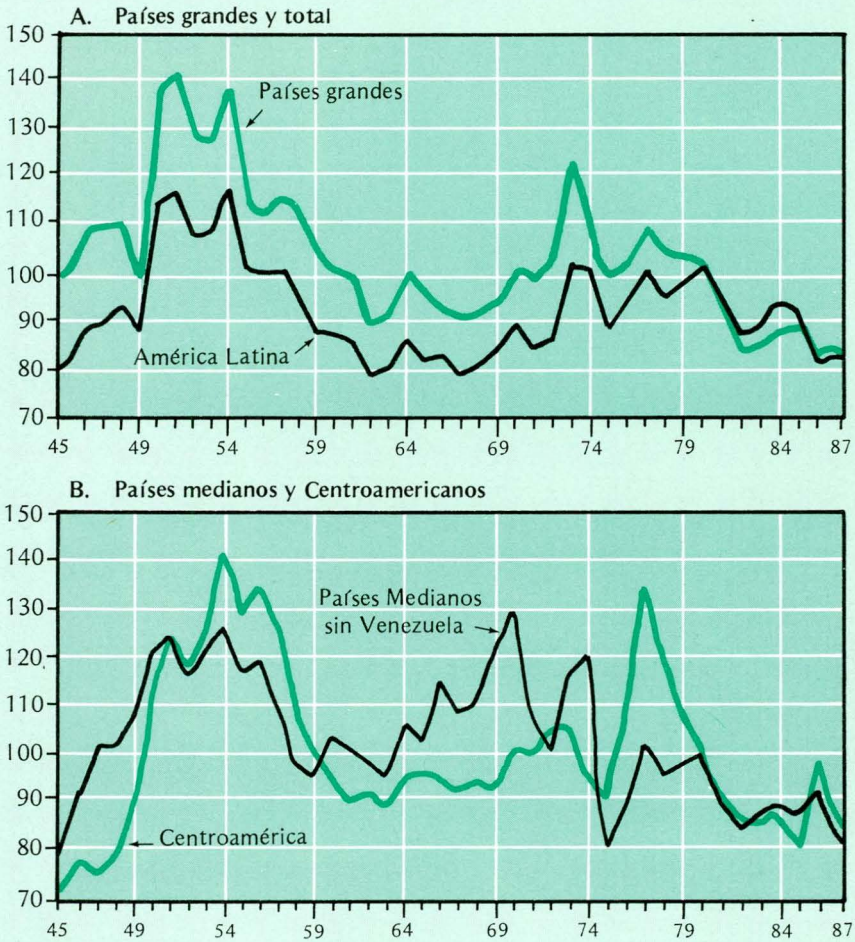
* Estadísticamente significativo con 90% de confianza

** Estadísticamente significativo con 95% de confianza

*** Estadísticamente significativo con 99% de confianza

Fuente: Banco Mundial, 1988. Las tendencias han sido estimadas mediante regresiones semilogarítmicas. Las pendientes obtenidas han sido convertidas a tasas anuales equivalentes.

GRAFICO 2
TERMINOS DE INTERCAMBIO DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS



Fuente: Véase Cuadro 1. Los subagregados y el total se refieren a los términos de intercambio nacionales ponderados por la participación de cada país en las exportaciones latinoamericanas en 1980-84.

nos diagnósticos tempranos de la crisis de la deuda (en particular el de Cline, 1984) y aún aquellas algo menos entusiastas que se realizaron hace uno o dos años (BID, 1986 y Banco Mundial y FMI, 1987) se han frustrado ante la evidencia del debilitamiento del ritmo de crecimiento de las economías avanzadas. De hecho, las proyecciones del Banco Mundial fueron revisadas sustancialmente hacia abajo a lo largo de 1987 (8%

en el caso de los precios reales de las materias primas no petroleras en el año 2000 y 240% en el del petróleo—véase Banco Mundial y FMI, 1987 y Banco Mundial, 1988—. Las proyecciones más recientes de este organismo, que se reproducen en el Cuadro 6, indican que, aunque los precios tenderán a recuperarse en relación con los niveles extremadamente deprimidos de 1987, estarán todavía a fines de la década por debajo de

CUADRO 7
TERMINOS DE INTERCAMBIO DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS

	Índice de los términos de intercambio (1980 = 100)							Tendencias			
	1945-49	1950-54	1955-59	1960-64	1965-69	1970-74	1975-79	1980-84	1985-87	1945-87	1974-87
América Latina	66.0	77.4	69.8	60.3	58.4	71.9	92.3	91.0	85.2	0.75***	-0.74**
Países grandes											
Argentina	126.6	109.8	88.2	99.5	98.5	107.8	94.4	91.6	77.2	-0.68***	-2.18***
Brasil	109.9	180.6	150.4	124.5	116.7	128.1	130.8	85.5	89.0	-1.06***	-4.03***
México	90.0	91.6	76.5	62.2	61.7	79.6	74.7	92.7	82.3	- 0.1	0.74
Países medianos											
Colombia	68.2	106.3	94.6	78.5	73.9	80.9	107.4	92.6	94.6	0.4*	0.03
Chile	98.8	108.7	107.9	107.7	146.4	149.4	91.7	84.2	80.3	-0.41*	- 2.90***
Ecuador	113.3	160.1	136.3	114.2	107.0	81.4	76.6	94.1	80.1	-1.53***	1.07
Perú	81.0	89.9	79.4	74.3	86.1	106.4	84.8	90.8	87.9	0.31**	-0.72
Uruguay	181.7	219.5	162.6	184.8	174.1	184.4	115.8	94.8	97.9	-1.83***	-3.25***
Venezuela	35.6	43.8	43.0	32.2	24.8	32.0	66.6	102.0	82.1	2.18***	3.01**
Países pequeños											
Bolivia	25.2	25.3	27.7	31.3	43.6	43.4	68.8	96.4	88.5	3.82***	4.33***
Paraguay	n.d.	n.d.	111.1	127.9	123.1	135.9	143.9	104.6	115.1	n.d.	n.d.
Costa Rica	60.3	110.1	108.7	87.3	87.3	86.3	103.3	87.8	91.6	0.37*	-0.44
El Salvador	64.9	116.8	115.2	81.1	83.9	103.4	119.5	87.4	74.9	0.12	-3.66***
Guatemala	88.0	141.5	138.1	94.6	95.3	104.0	114.1	87.7	91.2	-0.5**	-1.79**
Honduras	98.2	111.9	108.1	99.2	106.2	106.7	111.2	93.0	82.3	-0.29**	-2.73***
Nicaragua	76.3	138.2	112.9	96.5	99.6	110.6	112.1	91.9	90.7	-0.03	-2.06
Promedios											
Países grandes	104.6	133.7	110.9	95.6	91.8	105.5	102.6	89.4	84.4	-0.68***	-2.12 *
Medianos, sin Venez.	96.6	121.6	107.7	100.6	111.2	114.6	93.2	90.2	86.7	-0.44***	-1.28**
Centro América	77.9	124.0	119.0	91.5	93.8	100.8	111.7	89.1	86.8	-0.14	-1.99**
América Latina (ponderado)	87.5	112.2	96.3	82.9	81.1	91.4	94.0	92.1	84.5	-0.21*	-1.05***

* Estadísticamente significativo con 90% de confianza

** Estadísticamente significativo con 95% de confianza

*** Estadísticamente significativo con 99% de confianza

Fuente: Véase Cuadro 1. Las tendencias han sido estimadas mediante regresiones semilogarítmicas. Las pendientes obtenidas han sido convertidas a tasas anuales equivalentes.

los valores reales de 1985-87 y sólo retornarán a estos niveles —que son en cualquier caso, muy bajos en términos históricos— en el último lustro del siglo.

III. TENDENCIAS DISPARES DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES EN LA DECADA DE LOS OCHENTA

La gran importancia de esta conclusión reside, por supuesto, en el fuerte peso que continúan teniendo las materias primas en la estructura de comercio exterior de América Latina, en especial en las ventas a países de fuera de la región. El Cuadro 8 muestra indirectamente este punto, al estimar la importancia de las manufacturas en las exportaciones intra y extrarregionales al inicio de la crisis. El cuadro utiliza dos definiciones alternativas de manufacturas. La primera de ellas corresponde a la agregación de los grupos CUCI 5 a 8; esta definición tiene el gran inconveniente de que incluye dentro de las manufacturas los metales no ferrosos (grupo 68), que son un típico bien primario pero que, por problemas de disponibilidad de información estadística, no pudieron ser excluidos de los cálculos respectivos. La segunda corresponde con la definición más restrictiva de la UNCTAD (grupo 05).

Como se puede apreciar, las materias primas o sus productos derivados representaban cerca del 83% del total de exportaciones de la región antes de la crisis, según la primera de estas definiciones, y cerca del 90% de acuerdo con la segunda de ellas. Las proporciones eran sólo ligeramente más elevadas para los países grandes (80 y 83%) y eran abrumadoramente altas para los medianos y pequeños. Esto último es particularmente cierto si se excluyen de unos y otros los metales no ferrosos, que tienden a elevar la proporción de exportaciones industriales de algunos de ellos (Chile, Perú y Bolivia) cuando se utiliza la definición basada en la clasificación CUCI. Aunque existan algunas diferencias importantes entre países, en ninguno de ellos la propor-

ción era inferior al 68% y en la mayoría superaba ampliamente el 90%. En efecto, si se utiliza la clasificación UNCTAD, para evitar los problemas que introducen los metales procesados, la participación más baja de las exportaciones primarias era la que se había alcanzado en Uruguay (68%) y Brasil (76%). En una posición intermedia se encontraban Argentina (85%), México (90%) y Colombia (90%). En el resto de los países, esta proporción era significativamente superior al 90%.

Acorde con las tendencias de los mercados internacionales de materias primas, los valores de este tipo de productos no se han incrementado en los años ochenta en el conjunto de la región. Por el contrario, estas exportaciones seguramente mostrarían una tendencia descendente si se incluyeran los dos años más recientes de bajos precios del petróleo. Aun si se desagrega por tipos de productos y entre el comercio intra y extrarregional, la historia no es muy diferente. En efecto, según lo indican los Cuadros 9 y 10, los únicos rubros que muestran dinamismo son las exportaciones de combustibles y metales de los países grandes. En el primer caso, ello refleja fundamentalmente el incremento de las exportaciones de petróleo de México y en el segundo las de acero de Brasil. El dinamismo de las exportaciones de combustibles de México se vería nuevamente reducido si se incluyeran los años más recientes.

Ante el estancamiento o el retroceso de las exportaciones de productos primarios, las ventas de manufacturas se yerguen como la alternativa más importante para dinamizar las ventas externas de la región. No obstante, este rubro del comercio exterior experimentó un shock aún más marcado que el de las materias primas durante los años ochenta, como consecuencia del colapso del comercio intrarregional. Este comercio había prosperado desde los años sesenta en virtud de los procesos de integración, pero también —especialmente en la década del setenta— al margen de ellos (ALADI, 1983; Fishlow, 1984; Thoumi, 1984). Los procesos de ajuste de los años

CUADRO 8
IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS, 1980
(Porcentajes)

	Participación de las manufacturas las exportaciones intrarregionales			Participación de las manufacturas las exportaciones extrarregionales			Proporción de las manufacturas dirigidas al mercado regional		
	Cuci 7 (maq y eq.)	Cuci 5, 6 y 8 (otros ind)	Unctad 05 (industria)	Cuci 7 (maq y eq.)	Cuci 5, 6 y 8 (otros ind)	Unctad 05 (industria)	Cuci 7 (maq y eq.)	Cuci 5, 6 y 8 (otros ind)	Unctad 05 (industria)
Países grandes									
Argentina	19.3	24.4	40.1	2.5	16.3	15.3	71.5	32.2	45.5
Brasil	46.0	33.5	72.6	10.6	17.6	24.3	48.6	29.4	39.4
México	16.6	37.9	49.9	4.8	6.4	10.2	19.5	29.6	25.6
Países medianos									
Colombia	11.4	59.0	69.3	0.6	9.2	9.7	80.1	55.7	58.3
Chile	3.5	55.6	18.3	0.8	56.1	2.9	57.7	23.4	65.8
Ecuador	4.7	8.9	13.3	0.1	0.5	0.5	93.9	81.8	85.4
Perú	6.1	58.0	41.7	0.6	34.7	6.2	73.5	30.8	64.1
Uruguay	10.2	37.6	46.0	1.4	30.7	32.1	81.4	42.1	46.0
Venezuela	0.7	5.2	3.1	0.2	3.1	0.5	37.7	18.0	43.4
Países pequeños									
Bolivia	2.9	8.8	5.7	0.0	34.7	3.8	99.2	12.2	45.0
Paraguay	0.1	19.5	19.5	0.0	5.0	5.0	91.6	77.5	77.5
Costa Rica	7.7	71.7	74.1	1.7	2.5	4.1	69.4	93.5	90.1
El Salvador	5.9	76.9	77.9	0.1	2.3	1.9	97.6	93.0	94.2
Guatemala	4.7	70.2	72.3	0.1	9.1	2.6	95.1	77.2	92.4
Honduras	0.0	72.2	70.3	0.0	4.3	4.4	0.0	69.0	68.4
Nicaragua	2.5	66.8	65.8	0.0	1.9	1.1	99.9	88.3	93.1
Panamá	0.7	37.0	34.8	0.0	3.1	3.0	100.0	72.7	72.0
Rep. Dominicana	1.3	11.3	12.5	0.5	24.5	8.2	28.3	6.9	19.8
Promedios									
Países grandes	33.6	31.4	59.5	7.0	13.1	17.5	46.1	30.0	37.9
Países medianos	4.3	31.4	22.9	0.3	14.0	3.1	70.2	30.1	58.3
Países pequeños	4.1	52.0	52.4	0.3	10.7	3.7	82.9	64.1	83.9
América Latina	17.9	34.3	44.0	3.8	13.3	10.6	48.4	33.8	45.3

Fuente: BID-INTAL, 1985 y 1987.

ochenta, la descomposición de los procesos de integración y la virtual incapacidad de los sistemas intrarregionales de pagos de financiar los desequilibrios comerciales que se habían acumulado en los años anteriores a la crisis condujeron a una caída sustancial de dicho comercio, en especial de su rubro más dinámico: el intercambio de manufacturas.

En efecto, según se aprecia en el Cuadro 8, poco menos de la mitad de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas estaban destinadas a mercados regionales en 1980. Esta dependencia era, además, mucho más marcada para los países medianos y pequeños —abrumadora en el caso de las economías centroamericanas— y para las exportaciones de maquinaria y equipo que pa-

ra otros tipos de manufacturas. En la década actual, este rubro del comercio se ha reducido a tres quintas partes de su nivel de pre-crisis. Además, para agravar este resultado, la caída ha sido algo más pronunciada para aquellos países y tipos de productos para los cuales la dependencia del comercio intrarregional era mayor al comienzo de la década. Así, por ejemplo, de acuerdo con los datos del Cuadro 10, mientras las exportaciones intrarregionales de manufacturas de los países pequeños se redujeron un 49% entre 1980 y 1985, las de los países medianos lo hicieron en un 45% y las de los grandes en un 35% (42% si la comparación se hace con el año 1981, cuando las exportaciones de estos países alcanzaron su nivel más alto). Por otra parte, de acuerdo con el Cuadro 9, mientras las exportacio-

CUADRO 9

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES SEGUN GRUPOS DE PAISES, CLASIFICACION CUCI, 1980-1986
(Millones de dólares)

		Comercio intrarregional					Comercio extrarregional				
		Agrícolas	Combustibles y minerales	Maquinaria y equipo	Otras industriales	Total	Agrícolas	Combustibles y minerales	Maquinaria y equipo	Otras industriales	Total
Países grandes	1980	1661	601	2179	2035	6476	19008	9814	2545	4742	36109
	1981	1602	1584	2452	2295	7933	20436	16044	2976	5372	44828
	1982	1471	1577	1435	1792	6275	17169	16756	3249	5148	42322
	1983	1233	1438	841	1463	4975	18739	15940	3449	7264	45392
	1984	1797	1341	1236	2053	6427	20973	17258	4082	10192	52505
	1985	1498	976	1153	1685	5312	18973	15946	4660	9235	48814
	1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5580	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	39425
Países medianos	1980	1937	1608	236	1727	5508	7005	17636	100	4020	28761
	1981	1017	2330	225	1378	4951	6092	18676	117	3597	28482
	1982	823	2732	159	1348	5063	5573	15815	96	3241	24724
	1983	1356	1378	92	796	3622	5823	14734	81	4103	24741
	1984	1602	1212	102	952	3869	6486	15748	69	3195	25498
	1985	1818	943	91	975	3828	6786	13637	67	3862	24351
	1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3118	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	20333
Países pequeños	1980	571	280	80	1009	1939	4588	101	16	564	5269
	1981	511	373	71	899	1853	3926	89	16	524	4555
	1982	508	429	61	715	1712	3351	99	26	403	3879
	1983	374	411	56	707	1548	3525	144	49	869	4588
	1984	389	410	48	627	1474	3935	48	48	593	4624
	1985	281	399	36	472	1187	3720	49	25	384	4178
	1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1331	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4581
Total América Latina	1980	4169	2489	2494	4771	13923	30600	27551	2662	9326	70139
	1981	3130	4287	2747	4572	14736	30454	34810	3108	9493	77865
	1982	2802	4738	1656	3856	13051	26092	32670	3370	8792	70924
	1983	2963	3226	989	2966	10144	28087	30818	3579	12236	74720
	1984	3789	2962	1386	3632	11769	31395	33054	4198	13980	82627
	1985	3597	2318	1280	3131	10327	29479	29632	4752	13481	77344
	1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10029	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	64339

Fuente: BID-INTAL, 1985 y 1987.

CUADRO 10
EVOLUCION DEL COMERCIO SEGUN GRUPOS DE PAISES. CLASIFICACION UNCTAD. 1980-1986
 (Millones de dólares)

		Comercio intrarregional					Comercio extrarregional				
		Agricultura	Minerales	Combustibles	Manufacturas	Total	Agricultura	Minerales	Combustibles	Manufacturas	Total
Países grandes	1980	1625	396	601	3854	6476	16765	3216	9814	6315	36109
	1981	1568	436	1584	4345	7933	17624	3969	16043	7191	44828
	1982	1359	448	1577	2892	6275	14741	3865	16756	6960	42322
	1983	1139	273	1437	2126	4975	16744	4044	15940	8663	45392
	1984	1707	523	1341	2857	6427	18659	5770	17258	10818	52505
	1985	1374	441	976	2520	5312	16693	5324	15946	10851	48814
	1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5580	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	39425
Países medianos	1980	1091	857	2298	1262	5508	5520	4701	17636	904	28761
	1981	911	568	2330	1142	4951	5074	3740	18676	992	28482
	1982	754	573	2733	1003	5063	4576	3312	15815	1021	24724
	1983	484	379	2167	592	3622	4619	4247	14734	1140	24741
	1984	556	467	2174	672	3869	5354	3480	15748	916	25498
	1985	542	476	2115	695	3828	5418	4101	13636	1197	24351
	1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3118	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	20333
Países pequeños	1980	523	122	279	1015	1939	4149	825	99	196	5269
	1981	452	143	376	882	1853	3643	585	90	237	4555
	1982	499	61	427	725	1712	3148	499	99	133	3879
	1983	366	65	412	705	1548	3645	498	145	299	4588
	1984	386	58	408	622	1474	3736	498	48	343	4624
	1985	284	55	401	518	1187	3503	369	48	191	4178
	1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1331	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4581
Total América Latina	1980	3239	1374	3178	6132	13923	26434	8742	27549	7414	70139
	1981	2930	1147	4290	6369	14736	26341	8294	34809	8421	77865
	1982	2612	1081	4737	4621	13051	22465	7675	32670	8114	70924
	1983	1988	717	4016	3423	10144	25009	8790	30819	10102	74720
	1984	2648	1048	3923	4151	11769	27749	9748	33054	12076	82627
	1985	2201	972	3492	3733	10327	25614	9794	29630	12239	77344
	1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10029	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	64339

Fuente: BID-INTAL, 1985 y 1987.

nes intrarregionales de maquinaria y equipo cayeron en un 49% entre estos dos años (64% entre su nivel pico de 1981 y su monto más bajo, en 1983), las de otras manufacturas lo hicieron en un 34% (38% entre el pico y el punto más bajo).

El colapso del comercio intrarregional de manufacturas fue, además uniforme a lo largo y ancho de la región. De hecho, según lo indica el Cuadro 11, Venezuela es la única excepción a esta regla. Además, para un número nada despreciable de países medianos y pequeños (Chile, Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay, El Salvador, Honduras y Nicaragua) dichas exportaciones se encontraban en 1985 en menos de la mitad de su nivel de precrisis. Por otra parte, mientras para la mayoría de los países medianos y grandes se había iniciado entonces una recuperación de las exportaciones intrarregionales de manufacturas en relación con los niveles extremadamente deprimidos de 1983 ó 1984, lo mismo no había acontecido con ninguno de los países pequeños.

La capacidad de compensar las pérdidas de los mercados regionales con exportaciones industriales hacia el resto del mundo —y, en especial, hacia los países desarrollados— ha sido muy limitada. Según lo indican los Cuadros 9 a 11, solamente los países grandes y, más en particular, Brasil y México, han sido capaces de expandir significativamente sus exportaciones de manufacturas hacia mercados extrarregionales. La enorme ventaja de contar con un aparato industrial sólido y dinámico, heredado del pasado (véase, al respecto CEPAL, 1981 y 1986) ha constituido, así, un enorme acervo durante la crisis reciente en estos países, en particular en Brasil. México ha podido, además, explotar su cercanía al mercado norteamericano. Por el contrario, los países medianos mantenían todavía en 1985 los mismos niveles de exportación de manufacturas de los años anteriores a la crisis o sólo habían logrado pequeños avances (especialmente en Colombia y Venezuela y, en forma muy inestable, Perú). Finalmente, los países pequeños no mostraban, en conjunto, ningún crecimiento, aunque algunos de

ellos habían logrado avances modestos (Costa Rica y Panamá y, en forma inestable, la República Dominicana).

IV. LAS OPCIONES DE POLÍTICA COMERCIAL

Las secciones anteriores muestran con claridad el complejo contexto en el cual se desenvuelve el comercio exterior latinoamericano en la actualidad. En particular, ante la depresión de los mercados de materias primas y el colapso del comercio intrarregional, la magnitud de la transformación estructural a la cual se enfrenta la región es colosal. Los países más grandes parecen ser los mejor preparados para esta tarea. Este hecho parece confirmar el papel crucial que juegan las economías de escala en el proceso de industrialización (véase, por ejemplo Ocampo, 1986 y Krugman, 1986) y constituyen una nueva comprobación de la conclusión del estudio reciente de Chenery y colaboradores (1986, Caps. 6 y 7), según la cual una base industrial amplia, construida en gran medida en torno al mercado interno, es un requisito para el éxito de una estrategia de exportación de manufacturas. Para estos países, existen además oportunidades importantes, asociadas a los reajustes previsibles de la economía internacional ante la devaluación del dólar, en especial la pérdida de competitividad de Europa y Japón en muchos sectores manufactureros (Fritsch y Franco, 1988). Las amenazas más importantes para el éxito de esta estrategia son, sin duda, el peligro de una nueva recesión internacional y de un acrecentamiento del proteccionismo en los países industrializados. Desde el punto de vista interno no son menos importantes los peligros que representan los niveles deprimidos de inversión de los últimos años y la inestabilidad de la política económica, en un contexto en el cual la crisis de la deuda no ha encontrado todavía una resolución definitiva.

Para los países medianos y pequeños (y quizás también para Argentina) los problemas estructurales son severos. El colapso de sus dos formas tradicionales de comercio

CUADRO 11
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS POR PAIS SEGUN CLASIFICACION UNCTAD
(Millones de dólares)

	Exportaciones intrarregionales						Exportaciones extrarregionales					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Países grandes												
Argentina	779	618	563	368	498	574	935	1029	943	799	685	913
Brasil	2595	3243	1954	1454	1876	1695	3983	4789	4616	5986	7077	7575
México	480	484	375	304	483	252	1397	1373	1402	1879	3055	2363
Países medianos												
Colombia	447	500	460	258	209	294	319	300	285	241	254	414
Chile	208	163	124	108	114	118	108	111	155	120	118	104
Ecuador	63	64	62	17	14	16	11	8	24	4	6	7
Perú	296	190	161	59	94	69	166	236	233	443	128	270
Uruguay	181	156	138	96	132	107	213	217	190	213	236	222
Venezuela	66	69	58	55	109	91	87	120	135	119	174	180
Países pequeños												
Bolivia	21	16	15	2	1	1	25	72	18	10	4	3
Paraguay	28	23	17	17	5	7	8	10	14	9	14	9
Costa Rica	249	255	184	199	173	157	27	24	30	32	41	41
El Salvador	239	167	148	139	130	131	15	13	14	18	17	16
Guatemala	325	295	260	253	230	170	27	16	12	12	19	21
Honduras	67	49	34	39	29	13	31	33	22	18	17	13
Nicaragua	52	44	28	25	25	14	4	1	1	4	2	1
Panamá	22	20	24	16	17	19	9	12	14	14	17	21
República Dominicana	12	14	14	16	12	6	50	55	8	181	212	66
Totales												
Países grandes	3854	4345	2892	2126	2857	2520	6315	7191	6960	8663	10818	10851
Países medianos	1262	1142	1003	592	672	695	904	992	1021	1140	916	1197
Países pequeños	1015	882	725	705	622	518	196	237	133	299	343	191
América Latina	6132	6369	4621	3423	4151	3733	7414	8421	8114	10102	12076	12239

Fuente: BID, INTAL, 1985 y 1987.

(la exportación de productos primarios hacia el centro y de manufacturas hacia otros países de la región) han tornado la tarea de transformación casi titánica, al tiempo que sus estructuras industriales muestran los efectos de las políticas económicas adelantadas desde mediados de la década del setenta (Bitar y Moneta, 1985). Algunos de ellos pueden, por supuesto, aumentar su penetración en mercados tradicionales de materias primas. Esta es, por ejemplo, la estrategia colombiana en los mercados de energéticos, la venezolana en los de acero y aluminio y la de algunos países centroamericanos en el del café. Aunque el impacto puede ser marginal en cada caso individual, el efecto global de políticas de esta naturaleza es, como es evidente, el de agudizar la tendencia a la sobreoferta de materias primas. En otros casos será posible encontrar "nichos" particulares en mercados no tradicionales de bienes primarios (camarones, flores, frutas, etc.), de servicios (turismo) o aún industriales, al amparo de preferencias específicas (la iniciativa de la Cuenca del Caribe, por ejemplo). A diferencia de la estrategia que busca penetrar en mercados tradicionales de materias primas, la explotación de estas oportunidades puede tener un efecto global positivo, siempre y cuando no se genere una sobrecompetencia en unos pocos reductos. Su impacto potencial para el desarrollo de la región es, por el contrario, mucho más incierto.

¿Qué papel pueden desempeñar en estas condiciones las medidas de liberación comercial? Estas políticas tienen, por supuesto, algunos méritos propios sobre los cuales existe un consenso relativamente amplio. El primero de ellos es la ventaja que representa la mayor transparencia de un régimen liberal de comercio exterior. Este hecho no deja de ser muy importante en contextos en los cuales el acceso a ciertos privilegios (las licencias de importación, en el caso que nos concierne) juega un papel clave en la fortuna de las empresas o de las personas y, por ende, su existencia lleva a unas y otras a destinar demasiados recursos a negociar o incluso a corromper las estructuras estata-

les. Quizás en razón de este solo hecho, pero también de otros resultados económicos ampliamente divulgados por los analistas ortodoxos, una estructura engorrosa de intervención es, en el largo plazo, un sustituto bastante imperfecto de un tipo de cambio más competitivo y/o estable. En el corto plazo la situación es diferente y aún algunos analistas ortodoxos reconocen que las "restricciones cuantitativas se pueden aplicar con provecho en situaciones de emergencia" (Balassa *et al.*, 1986, p. 99). En efecto, la agilidad de este instrumento y la certidumbre que existe sobre sus resultados lo hacen prácticamente insustituible en estas condiciones. Además, es un complemento necesario de otros instrumentos; así, por ejemplo, una devaluación real sustancial que se lleve a cabo por medio de minidevaluaciones, como la que realizó con exitoso resultado Colombia durante la crisis reciente, sería incomprensible sin el uso complementario del control de cambios y de importaciones. En tercer lugar, existe también un consenso creciente en muchos países en torno al carácter anacrónico de las estructuras de protección existentes, que habiendo sido diseñadas para etapas ampliamente superadas de la sustitución de importaciones, se han tornado en obstáculos a los cambios estructurales que se requieren en la actualidad. Por último, resulta obviamente un contrasentido, en un contexto en el cual se desean fomentar las exportaciones, establecer un cúmulo de restricciones administrativas al desarrollo de estas actividades. Nadie discute tampoco en estas condiciones la conveniencia de disponer de un cúmulo de instrumentos de promoción de exportaciones: sistemas de devolución de impuestos indirectos, servicios de información, facilidades especiales de crédito, infraestructura adecuada, etc. —instrumentos que, por lo demás, muchos países de la región habían diseñado o comenzado a diseñar mucho antes de la crisis de la deuda. La entrada libre de insumos destinados a los sectores de exportación cae también dentro de esta categoría, aunque en este caso es necesario un diseño adecuado para evitar que queden sin protección adecuada las "exportaciones indirectas", es

decir, la venta de insumos nacionales a los sectores de exportación.

Aún reconociendo las virtudes de la liberación, la controversia gira en torno a la conveniencia de medidas más radicales, como las que proponen el Banco Mundial (1987) y Balassa *et al* (1986), entre otros, y que, con algunas variantes, han sido aplicadas en Chile desde mediados de la década del setenta, en Bolivia en 1985, y de manera un tanto diferente, en México a comienzos de 1988. Estas medidas incluyen la eliminación de los controles directos a las importaciones y la reducción del nivel medio de protección y de la dispersión de los aranceles, dentro de un calendario predeterminado (o aún en forma instantánea). Esta reforma busca establecer un régimen "neutral" de incentivos para actividades de exportación y de sustitución de importaciones y eliminar los "sesgos antiexportadores" de la estructura de protección. Las versiones más completas de esta propuesta reconocen, obviamente, la necesidad de compensar estas medidas con una devaluación del tipo de cambio real y aún de mantener un sistema de protección a "industrias incipientes".

Resultaría demasiado largo ahondar aquí en un análisis del único experimento prolongado de este tipo que se ha aplicado en América Latina (y uno de los pocos en el mundo en desarrollo)⁶.

⁶ Según vimos en la sección I.B el experimento chileno ha mostrado una indiscutible capacidad para acelerar el crecimiento de las exportaciones en relación con el patrón histórico de dicho país, pero sus efectos sobre el crecimiento económico son más discutibles. Los analistas más ortodoxos tienden a atribuir este último resultado a las políticas macroeconómicas que acompañaron el experimento o al fracaso de las medidas de liberación financiera (véase, por ejemplo, Edwards, 1984 y 1985; Corbo, 1985; Corbo y de Melo, 1987). Tratadistas de corte estructuralista le otorgan un mayor énfasis a la liberación comercial (Ffrench-Davis, 1980 y Tokman, 1984). Aún los analistas del Banco Mundial (1986, Cap. 6; véase también Papageorgiou, *et al*, 1986) reconocen los efectos desfavorables sobre el nivel empleo de la liberación comercial chilena.

Para propósitos de este trabajo, resaltaremos más bien los argumentos de carácter teórico en contra de estas políticas. Por simplicidad los clasificaremos (sin duda en forma un tanto imperfecta) en dos tipos de consideraciones, que denominaremos respectivamente "estáticas" y "dinámicas".

Algunas de las primeras son bien conocidas, especialmente aquellas que se derivan de las rigideces de los precios y salarios en el corto plazo. En modelos keynesianos o de desequilibrio (véanse, por ejemplo, Bruno, 1982, Cuddington *et al.*, 1984, Ocampo, 1987 y Taylor, 1988), la liberación simplemente genera desempleo de los recursos antes destinados a la producción de sustitutos de importación, que se propaga a los sectores domésticos a través del multiplicador keynesiano tradicional. Si existen restricciones a la capacidad del país para financiar los déficit externos, el efecto recesivo es aún mayor, ya que la liberación tiende a ampliar inicialmente la brecha externa. Para evitar este último resultado y garantizar la expansión de los sectores de exportación, la liberación comercial debe estar acompañada de una devaluación del tipo de cambio. Sin embargo, esta última política puede acentuar los efectos recesivos iniciales o generar otros efectos macroeconómicos que estaban ausentes en la situación inicial (v.gr., encarece la inversión en países importadores de maquinaria y equipo y puede acentuar los desequilibrios fiscales, si el gobierno es deudor neto en moneda extranjera, o romper los equilibrios distributivos y poner en marcha una cadena de reajustes de precios).

Aún en un contexto neo-clásico, la presencia de imperfecciones de mercado de uno u otro tipo permite, además, justificar medidas proteccionistas como "óptimos de segundo orden" (second-best). En un trabajo reciente, por ejemplo, Buffie (1987) analiza cuál es la estructura arancelaria óptima cuando existe desempleo de la mano de obra. Bajo estas condiciones, los niveles óptimos de protección y subsidio a la exportación aumentan con la intensidad de mano

de obra de las distintas actividades, la elasticidad de la demanda de mano de obra al salario real y la complementariedad entre la mano de obra y los insumos importados, y se reducen si los precios del sector respectivo tienen un efecto marcado sobre el costo de vida. Además, si las finanzas públicas o los acuerdos internacionales imponen límites a los subsidios de exportación, aumenta relativamente la conveniencia de proteger las actividades sustitutivas. Es interesante observar que criterios de este tipo han sido aplicados en el pasado para derivar estructuras de protección y subsidios óptimos para países en desarrollo (véase, por ejemplo, el trabajo de Perry, 1978).

Los modelos de Lancaster (1984), Buffie y Spiller (1986) y Rodrik (1987), entre otros, han mostrado los efectos inciertos que tiene la liberación en condiciones de competencia imperfecta. El caso de industrias sujetas a competencia monopolística, como las que analiza Lancaster y otros autores (véase, al respecto, una reseña breve en Ocampo, 1986), puede ilustrar muy bien el dilema que enfrentan las autoridades económicas en los países en desarrollo y algunas "paradojas" que resultan incomprensibles a la luz de los análisis neo-clásicos corrientes. En este contexto, como lo resalta Stewart (1984), las autoridades económicas deben escoger entre variedad —número de diseños disponibles en el mercado— y la escala de producción de cada diseño. Puede acontecer —en industrias tradicionales, por ejemplo— que gracias a las economías de escala que permite el mercado doméstico, los precios que pagan los consumidores por los productores locales son razonables y aún inferiores a los de los diseños extranjeros (si se exportan o no los productos respectivos dependerá entonces de si los diseños nacionales corresponden a las "especificaciones" de los consumidores extranjeros). El arancel elevado o la prohibición para importar es aparentemente redundante en este caso, pero sólo en los términos neo-clásicos tradicionales, ya que su efecto más importante es precisamente reducir el número de diseños disponibles (y en ello residen, precisamente, las pérdidas de bienes-

tar). La liberación da acceso a los consumidores a una mayor variedad de productos pero puede *eleva*r los precios de los diseños nacionales, al reducir la escala de producción. Las "ganancias del comercio" están acompañadas, así, de un efecto redistributivo: los consumidores de los bienes extranjeros ganan a costa, en parte, de los que continúan usando diseños nacionales. Si los primeros son sectores de altos ingresos y los segundos los más pobres de la población, la recomendación de política puede bien ser la de mantener una prohibición estricta a las importaciones. En otros casos, en especial en aquellos sectores en los cuales las economías de especialización son muy importantes —la industria metalmeccánica, por ejemplo—, el resultado de la protección puede ser diferente: demasiados diseños nacionales con precios muy altos. La apertura comercial tiene en este caso beneficios evidentes, pero la naturaleza del socio comercial puede ser decisiva para maximizar las ganancias del comercio. Existen, en particular, ventajas de comerciar con socios cuyas "demandas representativas", en el sentido de Linder (1961), son similares a las de los consumidores nacionales. La apertura selectiva a este tipo de socios (comercio intrarregional) puede ser, así, la política recomendada si se desean acumular economías de escala en la producción de diseños regionales.

Desde un punto de vista dinámico, conviene reconocer, en primer término, que la relación entre crecimiento económico, dinamismo exportador y régimen de comercio exterior es confusa, según vimos en la parte I de este documento. Por otra parte, conviene recordar que las características centrales del crecimiento económico son la acumulación de capital y el cambio en la estructura productiva. En este contexto, como lo indican algunos modelos recientes (Buffie, 1986, Rodrik, 1986 y Taylor, 1988), la protección y aún la sobrevaluación del tipo de cambio pueden contribuir a acelerar uno y otro proceso. La relación entre estas variables es, sin embargo, cambiante a lo largo del tiempo y, por ello, las estrategias comerciales y cambiaría óptimas deben decidir-

se con referencia a la estrategia general de desarrollo que el país adopte en un momento determinado (Fishlow, 1985). Por otra parte, en un contexto dinámico, la decisión relevante en términos de asignación de recursos se refiere a las nuevas actividades económicas, más que a aquellas que se encuentran establecidas. La estructura *promedio* de incentivos puede ser, entonces, una señal inadecuada de la estructura *marginal*, que es aquella que guía la asignación de nuevos recursos productivos (Fernández, 1987). Por ello, puede acontecer que, pese a una estructura aparentemente proteccionista, existan incentivos en contra de nuevas actividades de sustitución de importaciones. La preferencia arancelaria y para-arancelaria con que cuentan las entidades públicas, las normas de compras estatales, los márgenes de preferencia en favor de la producción nacional que permiten los organismos multilaterales de crédito y la ausencia de mecanismos crediticios apropiados para la adquisición de bienes de capital domésticos pueden generar, en efecto, este resultado.

Las consideraciones dinámicas más interesantes son, sin embargo, aquellas que se desprenden de los análisis recientes en torno al proceso de adaptación y creación de tecnología en los países semi-industrializados (véanse, por ejemplo, Stewart, 1982; Katz, 1984; Katz y colaboradores, 1986; Teitel, 1984; Pack y Westphal, 1986; y Dalhman *et al.*, 1987). De acuerdo con estos trabajos, aunque el desarrollo de nuevos productos y procesos productivos no es una característica central del cambio técnico en estos países, existe un activo proceso de desarrollo tecnológico, asociado a la acumulación de conocimientos sobre el manejo de tecnologías extranjeras y su adaptación a las condiciones locales (v.gr., 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 éstas se desenvuelven. En cualquier caso, de acuerdo con estas teorías, la capa-

cidad tecnológica sólo se adquiere a través de la experiencia misma de la producción, otorgándole, así, un papel clave a las llamadas "economías dinámicas de escala". Sus implicaciones para el análisis del proceso de desarrollo y para el diseño de la política comercial son múltiples. En primer término, este tipo de análisis le da un contenido muy concreto al viejo concepto de "industria incipiente", ya que resalta la importancia del proceso de aprendizaje tecnológico en los nuevos sectores de la industria. Más aún, resalta la importancia clave que tiene en un contexto dinámico una política de sustitución de importaciones como base para el desarrollo de las futuras industrias de exportación. Este último argumento ha sido formalizado a nivel teórico por Krugman (1984) y corroborado en algunos estudios empíricos (Teitel y Thouni, 1986). Las implicaciones de este proceso para política comercial son, por lo demás, bastante heterodoxas: puede hacer aconsejable, por ejemplo, el establecimiento de niveles iniciales muy altos de protección, en conjunto con una política activa de promoción de exportaciones (aun si éstas adoptan en sus primeras etapas la forma de dumping), así como una activa intervención del gobierno en la selección de nuevas industrias (Westphal, 1982). Por último, este tipo de argumentos indica que hay ganancias especiales asociadas al comercio de productos intensivos en tecnología. Como la evidencia parece indicar que el comercio de manufacturas entre países en desarrollo es mucho más intensivo en conocimientos que las exportaciones industriales hacia los países del Norte, la política deseable es una promoción selectiva del comercio intrarregional (Amsden, 1980 y 1986).

De acuerdo con las consideraciones anteriores, aunque el mantenimiento de tipos de cambio competitivos y estables, la racionalización de la estructura de protección heredada del pasado y la creación de un contexto favorable al desarrollo exportador deben estar ciertamente en la agenda de las políticas económicas de la región, las propuestas ortodoxas más radicales no tienen un sustento adecuado en la teoría o en la

práctica. Un modelo "mixto", más afin a las concepciones latinoamericanas de los años setenta, que combine la promoción de exportaciones y el fomento del comercio intrarregional con la promoción de nuevas industrias de sustitución de importaciones, tiene, así, un apoyo mucho más firme en los nuevos desarrollos teóricos y en la práctica económica. No sobra agregar, además, que en un contexto internacional cada vez más incierto, el pragmatismo y la cautela deben inspirar a las autoridades económicas en cualquier reforma que comprometa el crecimiento económico o la posición de la balanza de pagos de la región. Las medidas de liberación comercial en los sectores tradicionales resultan, así, más adecuadas en un contexto de dinamismo exportador y de restablecimiento del crecimiento económico que como un paso previo para lograr uno y otro resultado.

Un segundo conjunto de conclusiones se relaciona con el atractivo relativo que tiene la apertura comercial para los países de distinto tamaño. En contra de los argumentos que se esgrimen corrientemente, este trabajo sugiere que la liberación comercial puede dar resultados más favorables en los países más grandes, ya que la estructura industrial heredada del pasado les permite integrarse a las corrientes dinámicas del comercio internacional. La tarea de transformación estructural que requieren los países medianos y pequeños para una inserción de esta naturaleza es, por el contrario, considerable. Ante la magnitud del shock que experimentaron sus dos formas tradicionales de comercio y la debilidad de sus estructuras industriales, las medidas de protección a la producción destinada al mercado interno —y, aún más, al regional— y las políticas más generales de fomento industrial adquieren, así, mayor realce.

Para estos países, el restablecimiento de flujos dinámicos de comercio intrarregional debería jugar el papel clave que para las naciones más grandes del continente desempeña la inserción en los mercados internacionales de manufacturas. La reconstrucción de estas redes de comercio es, sin embargo, una tarea compleja a la luz de la experiencia reciente. Sobre esta materia vale la pena hacer unas breves consideraciones finales. La primera de ellas es la importancia que tiene el restablecimiento de los flujos de comercio por encima de otros componentes de la integración, y aún el rol positivo que desde este punto de vista pueden jugar los acuerdos bilaterales en un contexto de desintegración del multilateralismo. Este último debe desempeñar, en cualquier caso, un papel fundamental en los acuerdos financieros que necesariamente deben adoptarse para restablecer el intercambio intrarregional. De hecho, los acuerdos de pagos parecen desempeñar en la coyuntura actual el papel crítico que en otra época se le otorgó a los convenios de desgravación o de complementación industrial. Además, como aconteció con la Unión Europea de Pagos en los diez o quince años posteriores a la segunda Guerra Mundial, el financiamiento externo puede desempeñar un papel crítico para hacer viables estos acuerdos, al establecer un mecanismo que permita financiar los "desequilibrios estructurales" que caracterizan las transacciones de algunos países en el comercio intrarregional. Por último, como uno de los componentes más importantes de dichos desequilibrios es precisamente la disparidad de las estructuras industriales heredadas del pasado, la apertura de los países más grandes a las importaciones de bienes primarios y de manufacturas livianas provenientes de las naciones de menor tamaño y desarrollo relativo desempeñará un papel clave en la recuperación del comercio intrazonal.

REFERENCIAS

- ALADI, 1983, *Evolución y estructura de intercambio de los países que integran la ALADI*, Buenos Aires.
- AMSDEN, Alice, 1980, "The industry characteristics of intra-Third World trade in manufactures", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 29, pp. 1-19.
- , 1986, "The direction of trade—past and present—and the learning effects' of exports to different directions", *Journal of Development Economics*, Vol. 23, pp. 249-274.
- BACHA, Edmar, 1986, *El milagro y la crisis: Economía brasileña y latinoamericana*, México: Fondo de Cultura Económica.
- BALASSA, Bela, 1978, "Exports and economic growth: further evidence", *Journal of Development Economics*, Vol. 5, pp. 181-189.
- , 1985, "Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock", *Journal of Development Economics*, Vol. 18, pp. 23-35.
- , BUENO, Gerardo M., KUCZYNSKI, Pedro Pablo y SIMONSEN, Mario Enrique, 1986, *Hacia una renovación del crecimiento económico en América Latina*, México: Colegio de México.
- BANCO MUNDIAL, 1987, *Informe sobre el desarrollo mundial*, Washington.
- , 1988, "Half-yearly revision of commodity price forecasts- December 1987", *Mimeo*, enero.
- y FMI, 1987, "Market prospects of raw materials", *Mimeo*, abril.
- BERG, Andrew y Jeffrey SACHS, 1988, "The Debt Crisis: Structural explanation of country performance", *Mimeo*, México, Primer Seminario Interamericano de Economía, marzo.
- BHAGWATI, Jagdish, 1978, *Anatomy and consequence of exchange control regimes*, Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- BID, 1986, *Commodity Export Prospects of Latin America*, Washington, junio.
- BID-INTAL, 1985, *Estadísticas de intercambio comercial de los países latinoamericanos, 1980-1984*, Buenos Aires.
- , 1987, *El comercio intra-latinoamericano en los años 80*, Buenos Aires.
- BITAR, Servio y Carlos J. MONETA, 1985, *Crisis financiera e industrial en América Latina*, Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- BRUNO, Michael, 1982, "Import Competition and Macroeconomic Adjustment under Wage-Price Rigidity", en Jagdish Bhagwati (ed.), *Import Competition and Response*, Chicago: University of Chicago Press, Cap. 2.
- BUFFIE, Edward, 1986, "Commercial Policy, Growth and the Distribution of Income in a Dynamic Trade Model", *Mimeo*, Universidad de Pennsylvania, febrero.
- , 1987, "Real wage rigidity and optimal commercial policy in less developed countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 26, pp. 321-341.
- , y Pablo T. SPILLER, "Trade liberalization in oligopolistic industries: The quota case", *Journal of International Economics*, Vol. 20, pp. 65-81.
- CEPAL, 1976, *América Latina: Relación de precios de intercambio*, Santiago.
- , 1978, *Series históricas de crecimiento de América Latina*, Santiago.
- , 1980, *Anuario estadístico de América Latina*, Santiago.
- , 1981, *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, Estudios e Informes, No. 3, Santiago.
- , 1986, *Problemas de la industria latinoamericana en la fase crítica*, Estudios e informes, No. 62, Santiago.
- , 1987a, *América Latina: Índices de comercio exterior, 1970-1984*, Santiago.
- , 1987b, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago.
- , 1988, *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1987: Síntesis preliminar*, Santiago, abril.
- CLINE, William, 1984, *International Debt: Systemic Risk and Policy Reform*, Washington: Institute for International Economics.

- CORBO, Vittorio, 1985, "Reforms and Macroeconomic Adjustments in Chile during 1974-84", *World Development*, Vol. 13, pp. 893-911.
- , y Jaime DE MELO, 1987, "Lessons from the Southern Cone Policy Reforms", *The World Bank Research Observer*, Vol. 2, pp. 111-142.
- CUDDINGTON, John T., Per-Olov JOHANSSON y Karl-Gustaf LOFGREN, 1984, *Desequilibrium Macroeconomics in Open Economies*, Oxford: Basil Blackwell.
- CHENERY, Hollis, Sherman ROBINSON y Moshe SYRQUIN, 1986, *Industrialization and Growth: A comparative study*, Nueva York: Oxford University Press.
- CHOW, Peter C. Y., 1987, "Causality between export growth and industrial development: Empirical evidence from the NICs", *Journal of Development Economics*, Vol. 26, pp. 55-63.
- DAHLMAN, Carls J., Bruce Ross-Larsen y Larry Westphal, 1987, "Managing technological development: Lessons from the Newly Industrializing Countries", *World Development*, Vol. 15, pp. 759-775.
- DIAZ-ALEJANDRO, Carlos F., 1986, "Algunos aspectos de la crisis del desarrollo en América Latina", en Rosemary Thorp y Laurence Whitehead (eds.), *La crisis de la deuda en América Latina*, Bogotá: Siglo XXI-FEDESARROLLO, Cap. 2.
- DORNBUSCH, Rudiger, 1985, "Policy and Performance Links between LDC Debtors and Industrial Nations", *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 2, pp. 303-356.
- EDWARDS, Sebastián, 1984, "The order of liberalization of the external sector in developing countries", *Princeton Essays in International Finance*, No. 156.
- , 1985, "Stabilization with liberalization: An evaluation of ten years of Chile's experiment with free-market policies, 1973-1983", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 33, pp. 223-254.
- EVANS, David, 1987, "The long-run determinants of North-South terms of trade and some recent empirical evidence", *World Development*, Vol. 15, pp. 657-671.
- FEDER, Gershon, 1983, "On exports and economic growth", *Journal of Development Economics*, Vol. 12, pp. 59-73.
- FERNANDEZ, Javier, 1987, "Política comercial y crecimiento económico", en José Antonio Ocampo y Eduardo Sarmiento (eds.), *¿Hacia un nuevo modelo de desarrollo? Un debate*, Bogotá: Tercer Mundo-FEDESARROLLO-Uniandes, Cap. II.
- FFRENCH-DAVIS, Ricardo, 1980, "Liberación de importaciones: la experiencia chilena en 1973-79", *Estudios CIEPLAN*, No. 4, pp. 39-78.
- FISHLOW, Albert, 1984, "Reciprocal trade growth: the Latin American experience", en Moshe Syrquin, Lance Taylor y Larry Westphal (eds.), *Economics, structure and performance: Essays in honor of Hollis Chenery*, Orlando: Academic Press.
- , 1985, "El estado de la ciencia económica Latina", en BID, *Progreso económico y social en América Latina*, Cap. 5.
- , 1986, "Brief comparative reflections on Latin American economic performance and policy", *Mimeo*, WIDER, agosto.
- FRITSCH, Winston y Gustavo H. B. FRANCO, 1988, "Investimento direto: tendencias globais e perspectivas para o Brasil", *Mimeo*, PUC-Rio de Janeiro, febrero.
- GRILLI, Enzo R. y Maw Cheng YANG, 1988, "Primary commodity prices, manufactured goods prices, and the terms of trade of developing countries: What the long run shows", *The World Bank Economic Review*, Vol. 2, pp. 1-47.
- HELLEINER, Gerald K., 1988, "Primary commodity markets: recent trends and research requirements", en Kimberly Ann Elliot y John Williamson (eds.), *World Economic Problems*, Washington: Institute for International Economics, Cap. 5.
- HELLER, Peter S. y Richard PORTER, 1978, "Exports and growth: An empirical reinvestigation", *Journal of Development Economics*, Vol. 5, pp. 191-193.
- JUNG, Woo S. y Peyton J. MARSHALL, "Exports, growth and causality in developing countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 18, pp. 1-12.
- KATZ, Jorge M., 1984, "Domestic technological innovations and dynamic comparative advantage: further reflections on a comparative case-study program", *Journal of Development Economics*, Vol. 16, pp. 13-37.

- , y colaboradores, 1986, *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana: El caso de la industria metalmeccánica*, Buenos Aires: CEPAL.
- KRUEGER, Ann O., 1978, *Liberalization Attempts and consequences*, New York: National Bureau of Economic Research.
- , 1983, *Trade and employment in developing countries, Vol. 3: Synthesis and conclusions*, Chicago: University of Chicago Press.
- , 1984, "Trade policies in developing countries" en Ronald W. Jones y Peter Kenen (eds.), *Handbook of International Economics*, Amsterdam: North Holland, Vol. I.
- KRUGMAN, Paul, 1984, "Import competition as export promotion", en Henryk Kierzkowski (ed.), *Monopolistic competition and international trade*, Oxford: Oxford University Press.
- , 1986, "New Trade theory and the less-developed countries", *Mimeo*, WIDER, agosto.
- LAL, Deepak, 1987, "After the debt crisis: Models of development for the longer run in Latin America", *Mimeo*, Universidad Católica de Chile, diciembre.
- , y Sarath RAJAPATIRANA, 1987, "Fostering trade regimes and economic growth in developing countries", *The World Bank Research Observer*, Vol. 2, pp. 189-217.
- LANCASTER, Kelvin, 1984, "Protection and product differentiation" en Henryk Kierzkowski (ed.), *Monopolistic competition and international trade*, Oxford: Oxford University Press.
- LINDER, Staffan Burenstam, 1961, *An essay on trade and transformation*, Uppsala: Almqvist & Wicksell.
- LITTLE, Ian, Tibor SCITOVSKY y Maurice SCOTT, 1970, *Industry and trade in some developing countries: A comparative study*, Nueva York: Oxford University Press.
- MAIZELS, Alfred, 1978, "Commodities in crisis: An overview of the main issues", *World Development*, Vol. 15, pp. 537-549.
- MCCARTHY, Desmond F., Lance TAYLOR y Cyrus TALATTI, 1987, "Trade patterns in developing countries, 1964-82", en Pranab Bardham, Albert Fishlow y Jere Behrman (eds.), *International trade, investment, macro-policies and history: Essays in memory of Carlos F. Díaz-Alejandro*, Amsterdam: North Holland, pp. 5-39.
- MICHAELY, Michael, 1977, "Exports and growth: An empirical investigation", *Journal of Development Economics*, Vol. 4, pp. 49-53.
- MICHALOPOULOS, Constantine y Keith JAY, 1973, "Growth of exports and income in the developing world: A neo-classical view", *AID Discussion Paper*, No. 28.
- OCAMPO, José Antonio, 1986, "New developments in trade theory and LDCs", *Journal of Development Economics*, Vol. 22, pp. 129-170.
- , 1987, "The macroeconomic effect of import controls: A Keynesian analysis", en Pranab Bardham, Albert Fishlow y Jere Behrman (eds.), *International trade, investment, macro policies and history: Essays in memory of Carlos F. Díaz-Alejandro*, Amsterdam: North Holland, pp. 285-305.
- PACK, Howard y LARRY E. Westphal, 1986, "Industrial strategy and technological change: theory versus reality", *Journal of Development Economics*, Vol. 22, pp. 87-128.
- PAPAGEORGIOU, Demetris, Michael MICHAELY y Armeane M. CHOSKI, 1986, "The phasing of a trade liberalization policy: preliminary evidence", *Mimeo*, American Economic Association, diciembre.
- PERRY, Guillermo, 1978, "Políticas selectivas de promoción a las exportaciones", *Coyuntura Económica*, Vol. VIII, No. 4, pp. 141-166.
- PREBISH, Raúl, 1964, *Nueva política comercial para el desarrollo*, México: Fondo de Cultura Económica.
- RODRIK, Dani, 1986, "Disequilibrium exchange rates as industrialization policy", *Journal of Development Economics*, Vol. 23, pp. 89-106.
- , 1987, "Imperfect competition, scale economies and trade policy in developing countries", *Mimeo*, National Bureau of Economic Research, febrero.
- SACHS, Jeffrey, 1985, "External debt and macroeconomic performance in Latin America and East Asia", *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 2, pp. 523-564.
- SPRAOS, John, 1983, *Inequalising trade?*, Oxford: Clarendon Press.

- STEWART, Frances, 1982, "Industrialization, technical change and the international division of labor", en Geral K. Helleiner (ed.), *For good or evil: economic theory and North-South negotiations*, Toronto: University of Toronto Press, pp. 83-100.
- , 1984, "Recent theories of international trade: some implications for the South", en Henryk Kierzkowski (ed.), *Monopolistic competition and international trade*, Oxford: Oxford University Press.
- SYRQUIN, Moshe, 1986, "Growth and structural change in Latin America since 1960: A comparative analysis", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 34, pp. 433-454.
- TAYLOR, Lance, 1988, "Economic openness - Problems to the century's end", *WIDER Working Papers*, No. 41, abril.
- TEITEL, Simon, 1984, "Technology creation in semi-industrial economies", *Journal of Development Economics*, Vol. 16, pp. 39-61.
- y Francisco THOUMI, 1986, "From import substitution to exports: the manufacturing experience of Argentina and Brazil", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 34, pp. 455-490.
- THOUMI, Francisco, 1984, "Crecimiento, composición y destino de las exportaciones intra-latinoamericanas y del Caribe", *Mimeo*, BID, julio.
- TOKMAN, Víctor E., 1984, "Monetarismo global y destrucción industrial", *Revista de la CEPAL*, No. 23, pp. 111-125.
- TYLER, William G., 1981, "Growth and export expansion in developing countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 9, pp. 121-130.
- WESTPHAL, Larry, 1982, "Fostering technological mastery by means of selective infant-industry protection", en Moshe Syrquin y Simon Teitel (eds.), *Trade, stability, technology and equity in Latin America*, Nueva York: Academic Press, pp. 255-279.