



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



05715-3



Distr. LIMITADA

ID/31.176/7

13 septiembre 1974

ESPAÑOL

Original: INGLES

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión sobre las estrategias y políticas de
desarrollo industrial en países pequeños

Viena, 23 - 27 septiembre 1974

already in E

ESTRATEGIA Y POLITICAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL EN PAISES PEQUEÑOS:
EXAMEN DE LA EXPERIENCIA DE DIEZ PAISES DETERMINADOS

preparado por

la Secretaría de la ONUDI

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards, even though the best possible copy was used for preparing the master fiche.

INDICE

	<u>Página</u>
I. Análisis comparativo de los adelantos logrados en materia de desarrollo económico e industrial	3
II. Las condiciones previas y los obstáculos al desarrollo industrial	5
III. La estrategia de desarrollo económico e industrial elegida	9
IV. Las políticas y las medidas adoptadas en la esfera industrial	12
V. Las instituciones y la industrialización	16
<u>Anexo</u>	
Cuadro 1. Algunos datos económicos básicos sobre 10 países pequeños	20
Cuadro 2. Tasa de crecimiento anual media estimada del PIB y de la producción agrícola y manufacturera en 10 países pequeños, 1950-1960 y 1960-1970	21
Cuadro 3. Contribución de los principales sectores al crecimiento del PIB en diez países pequeños, 1950-1960 y 1960-1970	22
Cuadro 4. Contribución de los principales sectores de la economía al PIB en diez países pequeños, 1950, 1960 y 1970	23
Cuadro 5. El empleo en el sector manufacturero de diez países pequeños	24
Cuadro 6. Valor agregado en el sector manufacturero de 10 países pequeños, en moneda local y en dólares EE.UU.	25
Cuadro 7. Exportaciones de todos los productos y de los manufacturados en 10 países pequeños, 1950, 1960 y 1970	26

ESTRATEGIA Y POLITICAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL EN DIEZ PAISES PEQUEÑOS

Introducción

La reunión proporciona una oportunidad para comparar los adelantos en materia de desarrollo industrial logrados por diez países pequeños durante el período 1950-1970 y para examinar, respecto de cada país, cómo se relaciona ese adelanto con los siguientes aspectos:

- 1) las condiciones previas y los obstáculos al desarrollo industrial;
- 2) la estrategia de desarrollo económico e industrial elegida;
- 3) las políticas y las medidas adoptadas en la esfera industrial; y
- 4) las instituciones utilizadas para promover y apoyar el desarrollo industrial.

En primer lugar, se hará un análisis comparativo de los adelantos logrados, haciendo la salvedad de que las estadísticas disponibles constituyen sólo una guía aproximada. En secciones subsiguientes de este documento se examinará la influencia que han ejercido estos cuatro factores.

I. Análisis comparativo de los adelantos logrados en materia de desarrollo económico e industrial

Para el primer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo (1961-1970), se fijó como objetivo un aumento anual medio del 5% en la producción nacional real; se consideró que para esto se requeriría un aumento medio de por lo menos el 3% anual en la producción manufacturera, así como un aumento del 4% anual en la producción agrícola.

De los diez países cuyas experiencias se examinan en la reunión, cinco sobrepasaron este objetivo de crecimiento económico en el decenio de 1960 y los otros cinco no lo alcanzaron (véase el cuadro 1).

Los cinco países con crecimiento económico más rápido (es decir, los que excedieron el objetivo del 5% en el decenio de 1960) fueron Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Irak y la República Árabe Siria. Los países con crecimiento económico más lento fueron Ghana, Guyana, Haití, la República Dominicana y Uruguay.

La producción manufacturera aumentó en más del 7% anual en cuatro de los cinco países con crecimiento económico más rápido^{1/} y en sólo uno de los países con crecimiento económico más lento^{2/}. La producción agrícola aumentó en más del 3% anual en cuatro de los cinco países con crecimiento económico más rápido y en uno de los cinco países con crecimiento económico más lento (véase el cuadro 2). Es decir que, según lo indica la experiencia, para alcanzar una tasa de crecimiento del 5% en la economía en general se requiere un crecimiento rápido y sostenido de ambos sectores, el agrícola y el manufacturero. Bolivia fue la única excepción por que la expansión de sus sectores minero y manufacturero en el decenio de 1960 fue suficientemente rápida como para compensar las consecuencias del estancamiento del sector agrícola.

En el cuadro 3 se analiza la contribución de los sectores agrícola, manufacturero y del petróleo y la minería al aumento del producto interno bruto registrado en el período 1960-1970. El aporte del sector manufacturero fue mayor que el del sector agrícola en cinco países y casi igual en otros dos; fue marcadamente inferior sólo en Irak y en la República Árabe Siria (donde la producción agrícola aumentó el 3,3% y el 6,5% respectivamente), y también en Haití, que al comienzo del período tenía un sector industrial pequeño.

En el cuadro 4 se analizan los cambios en la estructura de la economía registrados durante el período 1950-1970. De este cuadro se deduce que sólo en tres países (Costa Rica, Ghana y la República Árabe Siria) el sector manufacturero aumentó su aporte en forma realmente importante, es decir, el 25% o más en un período de 20 años.

1/ La excepción fue la República Árabe Siria, donde la elevada tasa de crecimiento del producto interno bruto en el período 1960-1969 se debió al rápido crecimiento anual medio de la producción agrícola (5,6%). La elevada tasa de crecimiento alcanzada por el sector agrícola se explica por el hecho de que en el año tomado como base (1960) se obtuvo una cosecha muy pobre.

2/ Ambas conclusiones son provisionales dado que no se dispone de datos sobre la producción de los sectores manufacturero y agrícola a precios constantes para todos estos países.

En el cuadro 5 se analizan datos estadísticos relativos al tamaño del sector manufacturero. En la mayoría de los diez países, el sector manufacturero emplea entre 100.000 y 300.000 personas. Entre un tercio y dos tercios de los puestos que proporciona el sector manufacturero provienen de industrias que emplean a más de diez personas. La mayoría de los establecimientos industriales trabajan en pequeña escala, sólo en dos países (Ghana y Uruguay) el número de empresas manufactureras que emplean a más de 100 personas excede de 50.

En 1970, el valor agregado en el sector manufacturero osciló entre 150 y 350 millones de dólares EE.UU. en siete países (véase el cuadro 6). Fue mucho menor en Bolivia y Haití (los dos países cuyo ingreso por habitante en 1970 fue inferior a 200 dólares EE.UU.) y en Guyana (el único país con una población inferior a un millón de habitantes).

II. Las condiciones previas y los obstáculos al desarrollo industrial

En 1950, los diez países más pequeños, cuyas experiencias se considerarán en la reunión, estaban en diferentes etapas de desarrollo económico y social. Uruguay ya había alcanzado una etapa bastante avanzada, en Haití, el proceso de industrialización apenas había comenzado y en 1970 este país estaba clasificado como uno de los países en desarrollo menos adelantados.

A) Limitaciones impuestas por el tamaño pequeño del mercado interno

En la mayoría de los países, el bajo poder adquisitivo de los consumidores ha sido un obstáculo importante para la industrialización, el nivel de los salarios ha sido bajo (particularmente en las zonas rurales) y la distribución de los ingresos y de la riqueza ha sido despareja. Sin embargo, la población ha crecido rápidamente (en algunos países se duplicó entre 1950 y 1970) y el ingreso por habitante también ha aumentado. En consecuencia, el mercado interno ha sido lo suficientemente grande como para absorber una amplia gama de industrias productoras de bienes de consumo.

Solamente en el caso del Uruguay y de Costa Rica se agotaron totalmente las posibilidades de sustituir las importaciones. Un efecto más grave tuvo la decisión de instalar fábricas pequeñas y su repercusión sobre los costos y la eficiencia. Debido a la pequeñez del mercado, muchas industrias se desarrollaron con características de monopolio; en muchos casos, no se permitió la competencia extranjera ni siquiera para reemplazar a una competencia interna inexistente, en consecuencia, no hubo incentivos para aumentar la eficiencia y estas empresas pudieron obtener ganancias monopolísticas salvo en los casos en que el gobierno impuso controles de precios.

Para tratar de superar esta limitación, algunos de los diez países pequeños se unieron a grupos subregionales para contar con un mercado más grande que sirviera de base al desarrollo industrial. Uruguay sacó provecho de su participación en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), a la que se unió en 1960; Costa Rica obtuvo beneficios considerables de incorporación al Mercado Común Centroamericano (MCCA), en 1962; Bolivia y Ecuador aprovecharon su participación en el Grupo Andino, al que se unieron en 1968 y en donde se les hicieron concesiones especiales que tenían en cuenta su situación de países menos adelantados; Guyana está comenzando a sacar algún provecho de la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), creada en 1968 y que en 1974 se convirtió en un mercado común. Irak y la República Árabe Siria obtuvieron algunas ventajas de sus vinculaciones con otros países árabes pero, hasta ahora, éstas se relacionaron con la exportación de productos agrícolas más que de bienes manufacturados. Hasta la fecha, sólo en el caso de Costa Rica las empresas manufactureras locales pudieron aprovechar al máximo la posibilidad de abastecer los mercados de países vecinos.

B) Transporte y comunicaciones; suministro de agua y energía eléctrica; emplazamientos industriales.

En 1950, los transportes y las comunicaciones eran insuficientes en la mayoría de los países; en los últimos 20 años esta situación ha mejorado y en la actualidad la mayoría de los países cuentan con carreteras adecuadas entre sus principales centros urbanos. Por el contrario, el sistema de carreteras secundarias a las zonas rurales continúa siendo insuficiente en la mayoría de los países. A raíz de esto último, no se ha producido una integración adecuada del sector rural en la economía nacional y se ha observado una marcada tendencia de las industrias a ubicarse en los principales centros urbanos.

En varios países, el suministro insuficiente e inseguro de energía eléctrica y de agua ha desalentado el establecimiento de nuevas industrias. Aunque se han hecho algunos progresos hacia el establecimiento de fuentes de suministro más grandes y seguras sobre la base de un sistema nacional interconectado, un elevado porcentaje de las empresas industriales existentes continúan produciendo su propia energía eléctrica.

.....
3/ Por ejemplo, la mitad de la energía que consume la industria en la República Árabe Siria y un tercio de la que consume en el Ecuador.

La disponibilidad de energía eléctrica y la falta de agua ha llevado a las industrias a ciertos emplazamientos en los centros urbanos existentes y ha constituido un obstáculo al desarrollo de las pequeñas industrias en zona rurales. En un país (Uganda), la escasez de agua ha alcanzado un punto crítico.

Algunos países han desarrollado parques o zonas industriales para superar estas dificultades y alentar el emplazamiento de industrias en otras zonas. En otros países, donde la industria se concentra en gran parte en la ciudad capital, se ha mejorado el control sobre el emplazamiento de las industrias recurriendo a la planificación municipal. En general, pareciera haberse prestado muy poca atención a la oportunidad de promover el desarrollo industrial proporcionando emplazamientos industriales ya preparados; en particular, se ha observado que ningún país ha desarrollado instalaciones especiales para industrias orientadas hacia la exportación.^{1/}

La forma en que se ha desarrollado la infraestructura en los últimos dos decenios ha resultado en la concentración de los beneficios del desarrollo en unos pocos centros urbanos. Esta conclusión es sorprendente, ya que cabría esperar que los países con poblaciones más pequeñas (menos de diez millones) tuvieran menos dificultades para distribuir los beneficios con más amplitud.

C. Utilización de materias primas locales

En varios países, la industrialización se ha basado hasta ahora, en gran parte, en industrias que utilizan materias primas locales. Aunque esto refleja en parte la estructura de la demanda (alimentos, vivienda y vestimenta), quizá se deba a que las industrias de este tipo son más fáciles de desarrollar y, tal vez, más rentables. No obstante, en varios casos hubo que aplazar el aprovechamiento de las materias primas locales (y por lo tanto, el desarrollo de las industrias basadas en ellas) hasta que se desarrollaran los medios de transporte necesarios.

La mayoría de los países han evitado poner obstáculos a la importación de las materias primas necesarias para el sector industrial; pero algunos países, que deben hacer frente a graves dificultades en su balanza de pagos, han sometido esos productos a licencias de importación. El elevado costo de los transportes en los países sin litoral (por ejemplo, en Bolivia), ha desalentado a las industrias muy dependientes de materias primas importadas.

4/ En la primera reunión, se señaló el éxito alcanzado por Barbados, Mauricio y Singapur en su esfuerzo por atraer industrias orientadas hacia la exportación ofreciéndoles emplazamientos ya preparados en parques industriales; Chipre ha logrado hasta ahora desarrollar las industrias orientadas hacia la exportación sin proporcionarles dichas facilidades.

D. Aptitudes profesionales y capacitación

En la mayoría de estos diez países, la falta de mano de obra calificada ha sido el principal obstáculo a la industrialización. La excepción principal es Uruguay, que cuenta con una población bien educada y parcialmente compuesta por inmigrantes. En muchos de los diez países se ha avanzado considerablemente en los últimos 20 años pero todavía hay diversos grados de escasez a nivel de mundos superiores y medios, ingenieros, contadores, supervisores (capataces) y trabajadores calificados. Aunque en algunos países los gobiernos han reconocido que esto constituye una esfera importantísima que requiere la adopción de medidas, en otros (por ejemplo, en Haití) hay muy poca conciencia de que esto constituye un obstáculo al desarrollo industrial continuado.

En muchos países, los empresarios provienen de las filas de los importadores que han decidido producir localmente lo que antes importaban. Otra fuente ha sido la transformación de empresas artesanales y en pequeña escala en grandes empresas. Por lo general, la propiedad ha estado en manos de familias y de pequeños grupos de inversionistas, y la falta de un mercado de capitales que permitiese promover una mayor distribución de la propiedad industrial, ha dificultado la financiación de empresas en gran escala. En algunos países (por ejemplo, en Irak y la República Árabe Siria), el gobierno ha tomado a su cargo la creación de todas o de la mayoría de las nuevas empresas en gran escala; en otros países, se ha recurrido extensamente (y según algunos autores, en forma excesiva) a los inversionistas extranjeros. Los empresarios locales se han limitado a formar empresas más pequeñas y no han participado en el esfuerzo de industrialización en la medida suficiente para lograr que dicho proceso fuese autogenerador.

E. Recursos financieros disponibles para la industrialización

La mayoría de los diez países pequeños carecen de un mecanismo institucional satisfactorio para movilizar el ahorro interno como capital de riesgo y de préstamos para las nuevas empresas industriales (tanto grandes como pequeñas). Por lo general, los inversionistas han preferido las esferas privadas más seguras, tales como el comercio y la propiedad inmueble, en lugar de la industria manufacturera. Aunque en algunos países se han creado instituciones para proporcionar capital de riesgo y de préstamos a las empresas industriales existentes y nuevas, no todas ellas lograron reunir fondos suficientes recurriendo a la movilización intensiva del ahorro interno. Los términos y las condiciones de los préstamos ofrecidos por los bancos comerciales no siempre han sido adecuados para promover la creación de pequeñas empresas industriales con posibilidades de éxito; en la mayoría de estos diez países es necesario desarrollar instituciones que pueden proporcionar financiación en condiciones más favorables (incluido un servicio de asesoramiento a los receptores de préstamos).

III. La estrategia de desarrollo económico e industrial elegida

La estrategia de desarrollo de los diez países difiere mucho, por lo que resulta difícil extraer conclusiones generales. En consecuencia, el enfoque adoptado en esta sección consiste en resumir algunas de las observaciones hechas por los autores de las monografías en donde se describe la experiencia de cada país. Se hace hincapié en la estrategia de desarrollo seguida durante el decenio de 1960. En primer lugar, se examinan los países con un crecimiento lento de la producción manufacturera.

El lento crecimiento de la producción manufacturera del Uruguay, en el decenio de 1960, se atribuye a la falta de crecimiento de los ingresos personales, al estancamiento del sector agrícola, a la escasez de divisas y al fracaso del intento de adaptar las políticas a una situación en que se habían agotado las posibilidades de sustituir las importaciones. Las prioridades establecidas eran demasiado amplias y la política escogida no logró orientar las inversiones hacia esferas en las que el país tenía una ventaja competitiva y en donde existían posibilidades para un mayor crecimiento industrial. La inflación era endémica y había una importante fuga de capitales.

El lento crecimiento de la producción manufacturera de Haití, en los decenios de 1950 y 1960, refleja la inexistencia de una estrategia de desarrollo industrial. Aunque en el plan de desarrollo para el período 1964-1974 se identificaron 50 nuevas industrias posibles, sólo se llegaron a concretar unas pocas debido a la existencia de una infraestructura inadecuada, a la escasez de mano de obra capacitada y a la falta de fuentes de financiación satisfactorias. Se recurrió a inversionistas privados, locales y extranjeros; la participación del Estado en la ejecución de proyectos (tanto directa como indirecta) fue más bien escasa.

En el decenio de 1960, la tasa de crecimiento de la producción manufacturera de Siria fue moderada debido a que ni el sector público ni el sector privado pudieron alcanzar los objetivos de inversión que se les había asignado. En el decenio de 1950, el principal esfuerzo de industrialización provino de la iniciativa del sector privado local; en el decenio de 1960, la iniciativa correspondió al Gobierno. El crecimiento de la producción manufacturera fue más lento a principios de los años 60, cuando las nuevas inversiones se concentraron principalmente en la expansión de las industrias existentes. Una planificación más detallada y mayores recursos para inversiones contribuyeron a un crecimiento industrial más rápido a fines del decenio de 1960.^{5/} ^{6/}

5/ En el bienio 1970-1972 se alcanzó un incremento anual medio del 13,7% en la producción manufacturera.

6/ En el plan de desarrollo para el período 1971-1975 se prevé que la inversión del sector público alcanzará al 90% del total de las nuevas inversiones en el sector manufacturero, en comparación con el 70% previsto en el plan para el período 1961-1965.

En Chana, la política actual se orienta hacia la autosuficiencia mediante el establecimiento de nuevas industrias por el sector público, el sector privado y como empresa conjunta de ambos. En la segunda mitad del decenio de 1960, y por primera vez desde mediados de los años 50, la iniciativa privada volvió a asumir importancia. Las inversiones realizadas durante el período comprendido en el plan de desarrollo 1964-1970 alcanzaron la cifra objetivo, pero el aumento de la producción manufacturera fue inferior al fijado por el plan^{7/}. El 60% de la producción industrial correspondió a las industrias basadas en los recursos y se exportó alrededor del 10% de la producción manufacturera.

En Guyana, la producción manufacturera aumentó mucho más rápidamente en los años 60 que en los años 50. Con arreglo al plan de desarrollo 1965-1971, que fue el primero después de la independencia, se requirió un esfuerzo especial del sector privado y del Gobierno para volver a poner en marcha la economía. Se identificaron proyectos industriales concretos; el sector público comenzó a ejecutar algunos proyectos industriales y se hizo cargo de la administración de los servicios públicos; posteriormente, el Gobierno adquirió la propiedad de algunas empresas relacionadas con la explotación de los recursos naturales del país.

En el Ecuador, la producción manufacturera también creció más rápidamente en los años 60 que en los años 50. El aporte principal provino de las inversiones privadas nacionales, a las que se estimuló otorgando incentivos a industrias prioritarias (seleccionadas de entre una lista o con arreglo al criterio específico preparado por el Gobierno). En 1963, más del 80% del empleo y el 50% de la producción se originaba en el sector de las industrias familiares, con muy baja productividad por obrero; este ha sido uno de los principales problemas del desarrollo industrial en los últimos 20 años.

En la República Dominicana la producción manufacturera creció más rápidamente en los años 60 que en los años 50. Luego de la caída de Rafael Leónidas Trujillo Molina en 1961, las empresas industriales que pertenecían a la familia Trujillo fueron transferidas al sector público. Se establecieron nuevas industrias por iniciativa del sector privado y de inversionistas extranjeros; estas industrias produjeron bienes de consumo -principalmente alimentos elaborados y textil- y materiales para la floreciente industria de la construcción. Se estableció una gran fábrica de ferroníquel. En 1970, la elaboración del azúcar contribuía el 25% de la producción manufacturera, en comparación con el 36% en 1960.

.....
7/ Durante el decenio 1960-1970, se produjo un aumento medio del 5% anual, en comparación con el 6,33 para el período 1950-1960.

En Costa Rica, la producción manufacturera creció rápidamente en los años 50 y en los años 60. El esfuerzo principal estuvo a cargo del sector privado, que basó sus actividades en la planificación indicativa del Gobierno y recibió estímulo en forma de préstamos y otros incentivos. Los inversionistas extranjeros hicieron una contribución importante, principalmente en forma de empresas conjuntas. El ingreso al Mercado Común Centroamericano proporcionó un mercado más amplio para muchas industrias, pero la participación en una política subregional limitó la promoción de algunas otras asignadas a otros países.

En Bolivia, la producción manufacturera creció rápidamente en los años 60, luego de pasar por un período de estancamiento en los años 50, en los que se produjo la revolución de 1952, la nacionalización de las minas de estaño y la reforma agraria. El esfuerzo principal provino del sector privado, donde un pequeño grupo de empresarios controla muchas de las empresas más grandes. Se han ejecutado la mayoría de los proyectos industriales preparados como parte del proceso de planificación; el sector público debió ejecutar algunos proyectos que no interesaron al sector privado. Se hizo hincapié en las industrias de bienes de consumo no duraderos, basadas en la agricultura. El elevado costo del transporte y la escasez de divisas (hasta que se comenzó a producir petróleo) constituyeron limitaciones temporales.

En la reunión será necesario examinar las siguientes cuestiones, de las que tratan las monografías en donde se describe la experiencia de estos 10 países pequeños^{8/}:

- a) ¿Sirvió la planificación industrial para indicar satisfactoriamente esferas y proyectos de prioridad para nuevas inversiones?
- b) ¿Se estableció la debida vinculación entre la estructura político-administrativa y esos planes, a fin de asegurar su ejecución?
- c) ¿Fue la estrategia de desarrollo suficientemente orientada hacia el exterior y se lograron exportaciones considerables de manufacturas?
- d) ¿Sirvió la estructura político-administrativa para promover la utilización adecuada de tecnologías que ahorran capital y un desarrollo suficiente de las aptitudes profesionales?
- e) ¿Se prestó suficiente atención a la industrialización de zonas atrasadas y rurales?
- f) ¿Se adoptaron medidas necesarias para crear una organización nacional capaz de seleccionar, desarrollar y adaptar tecnologías adecuadas a las circunstancias del país?

3/ El examen que se haga en la reunión respecto de la estrategia de desarrollo industrial, no se limitará a estos temas que afectan a todos los países en desarrollo; se prevé que en el transcurso de los debates se identificarán los problemas especiales de los países pequeños, así como diversas formas de solucionarlos.

IV. Las políticas y las medidas adoptadas en la esfera industrial.

La determinación del nivel de protección arancelaria que ha de concederse a la industria local plantea una tarea difícil a los países pequeños. Si la protección arancelaria es demasiado alta, puede conducir al establecimiento de industrias ineficientes y de altos costos; si se mantiene permanentemente a un nivel alto, o si se imponen controles a la importación, los beneficios de la industria pueden ser excesivos; si la protección es amplia, sus efectos a largo plazo pueden equivaler a subvencionar la industria a expensas de la agricultura. En contrapartida, si se fija un nivel de protección arancelaria demasiado bajo, puede frustrarse el establecimiento de industrias locales.

Pocas de las monografías que describen la experiencia de los respectivos países precisan con detalle el nivel de la protección arancelaria. La política arancelaria más explícita se halló en el Irak, donde los derechos de importación sobre las materias primas eran de hasta el 15%, los aplicados a otros bienes del 15% al 50% y los aplicados a los artículos suntuarios del 50% al 100%. En el Uruguay, los niveles arancelarios aplicados a los bienes que competían con los productos locales representaban de un 40% a un 75% y los aplicados a los bienes suntuarios un 150%. En Costa Rica, los niveles arancelarios fueron establecidos con arreglo a la política del MCCA, que en los años 60 impuso un recargo de un 15% o de un 30% sobre muchos productos y un impuesto de estabilización económica de un 30% más. Bolivia recurrió a los controles de importación sobre algunos productos. En Ghana y Guyana, los aranceles se mantuvieron, en su mayor parte, al nivel fijado a los fines de la recaudación fiscal, teniéndose muy poco en cuenta la necesidad de promover la industrialización.

La impresión que saca el lector, por consiguiente, es que la política proteccionista de casi todos los 10 países no ha sido reexaminada para comprobar si se adapta o no a las metas del desarrollo industrial. Los niveles arancelarios se han elevado para acomodar la ineficiencia y las industrias de altos costos; rara vez se han rebajado para estimular una mayor eficiencia y unos menores costos o para colocar a las empresas manufactureras en condiciones de competir en los mercados de exportación. Donde no han habido principios rectores para determinar los niveles de la protección arancelaria, las decisiones improvisadas han empezado a crear una estructura de niveles arancelarios que

dista mucho de ser uniforme^{9/}, ya que concede demasiados incentivos a algunas industrias y demasiado pocos a otras, como las que producen bienes intermedios y de capital y las que dependen en una parte muy considerable de suministros importados^{10/}.

En la mayoría de los países, los efectos de la estructura del arancel aduanero se modifican mediante el otorgamiento de concesiones a la importación de a) maquinaria y demás equipo y b) materias primas y otros suministros. Solamente en algunos países se hacían tales concesiones por un período limitado; pero, por regla general, las concesiones se administraban de forma que no frenasen el desarrollo de las industrias locales que suministraban dichos productos.

Los aranceles aduaneros y el control de las importaciones se utilizaron para promover la industria y contrarrestar la demanda de importaciones de la economía; de resultas de ello, se descuidó, a menudo, el tipo de cambio en cuanto instrumento de política, y las ventas en el mercado nacional permanecieron mucho más rentables que las exportaciones. Algunos países reembolsaron los derechos de importación y los impuestos locales pagados por la producción de manufacturas que posteriormente se exportaron, pero esas medidas no alcanzaron a compensar los altos costos de producción a que la protección había dado lugar en la mayoría de las industrias. Así, pues, el entramado de políticas estimuló una modalidad de industrialización orientada hacia el interior, incluso en países en los que la exportación era una meta declarada.

^{9/} Es posible que la aplicación de altos niveles arancelarios, en lugar de impuestos al consumo sobre los bienes producidos localmente y sobre los importados, haya estimulado la producción local de bienes suntuarios.

^{10/} Según puede verse en la monografía que describe la experiencia del Uruguay, la tasa efectiva de protección aplicada a la parte del proceso total de fabricación que se realiza en el país puede ser mucho mayor que la tasa nominal de protección arancelaria, sobre todo cuando el valor agregado es bajo.

Las políticas proteccionistas fueron las que más influyeron en la determinación del precio de venta de las manufacturas en el mercado nacional, en la mayoría de las industrias, la competencia interna no era lo suficientemente fuerte como para provocar una reducción de precios. Ese fue, a menudo, el caso en países en los que predominaba la propiedad privada y tendió a serlo también en las economías mixtas, en que coexistían los dos tipos de propiedad. Sin embargo, en las economías en que predominaba la propiedad pública, el Estado ejerció frecuentemente un control sobre los precios de venta, aunque, en algunos casos, esta práctica estimulaba una mayor eficiencia, las más de las veces tenía el efecto de dejar a las empresas sin fondos suficientes para efectuar inversiones con fines de modernización y expansión.

La tributación habría repercutido adversamente en la promoción del desarrollo industrial de la mayoría de los países de no haberse recurrido a los estímulos fiscales en gran escala^{11/}. Las tasas impositivas alcanzaban hasta un 50%, y pocos países previeron exenciones para las utilidades reinvertidas o redujeron esas tasas en favor de las empresas pequeñas. El tipo de incentivo más comúnmente ofrecido fueron las exoneraciones temporales de impuestos que eximían, total o parcialmente, del impuesto sobre los ingresos por un período de cinco años o, en casos especiales, de hasta diez años. En los países que habían alcanzado una etapa de industrialización más avanzada, esos beneficios se concedían solamente a los proyectos industriales prioritarios o, en el caso de un país (Bolivia), solamente a aquellas empresas que se instalaban en las zonas menos desarrolladas.

Solamente en unas pocas monografías se hace una evaluación de los incentivos a la inversión. En Costa Rica, donde se conceden incentivos a la reinversión, éstos parecen haber contribuido al crecimiento industrial rápido y sostenido. Es probable que hayan sido también muy útiles en otros países. Sin embargo, en un país (Uruguay), se reconoce que los incentivos tienen escasos efectos cuando el clima de inversión se ha vuelto desfavorable como consecuencia del fracaso de la estrategia global de desarrollo. También fueron menos efectivos en otro país (Haití), donde no existían algunas de las condiciones previas más importantes exigidas por el progreso industrial.

^{11/} Los sectores industrial y comercial, donde la recaudación de los impuestos resulta sumamente fácil, soportaron una parte excesiva de la tributación.

En los países en que la política estatal admitía las inversiones extranjeras, éstas recibían, generalmente, el mismo trato que las inversiones privadas nacionales. Sin embargo, salvo en raras ocasiones, esta política no fue muy explícita en cuanto a las esferas en las que las inversiones extranjeras seían bienvenidas, ni en cuanto al trato que recibirían; pocos países promulgaron una ley de inversiones extranjeras, y en varios países, los cambios políticos motivaron drásticos cambios de política que excluyeron las inversiones extranjeras o condujeron a la nacionalización de empresas privadas, tanto de inversionistas nacionales como extranjeros.

En ninguna de las monografías se discute en detalle el papel de las exportaciones exteriores de tecnología. Sin embargo, es una cuestión de vital importancia que tal vez pudiera examinarse más a fondo en la reunión misma, a la que asisten personas procedentes de países que han adoptado un espectro amplísimo de diferentes sistemas económicos y sociales^{12/}.

En último análisis, las políticas y medidas industriales han de ser juzgadas por su repercusión en el proceso de desarrollo industrial a lo largo de un período de 20 años. Hay testimonios, en las monografías, de que tanto la formulación de políticas como el mecanismo de aplicación de las mismas han mejorado considerablemente en este período. La reunión tal vez podría considerar cuáles han sido las mejoras más notables que se han conseguido y cuáles los factores que han acelerado el desarrollo industrial en ciertos países a finales del decenio de 1960 y principios del decenio de 1970.

La reunión podría considerar también si las políticas y medidas industriales se han adaptado bien a los objetivos sociales y económicos de cada país. La distribución de los ingresos y de la riqueza no ha mejorado en algunos de los países cuya experiencia se examina, y algunos autores han señalado que la gama de propietarios de industrias no se ha ampliado mucho. El empleo en el sector industrial sigue siendo reducido en la mayoría de los países, y se ha sostenido que las bajas tasas de interés, las concesiones a las importaciones de equipo y determinadas formas de incentivos fiscales (como la depreciación acelerada) han estimulado desproporcionadamente las tecnologías que requieren menos mano de obra. Finalmente, incluso en los países más pequeños, la evolución registrada desde 1950 parece haber beneficiado más a los habitantes de las zonas urbanas que a la mayoría de la población.

^{12/} Como ésta es una reunión de expertos, los participantes expresan puntos de vista personales; no se supone, ni debe esperarse, que representen, necesariamente, el punto de vista de sus respectivos gobiernos. Lo que se requiere es una discusión positiva y objetiva de los diversos aspectos del proceso de industrialización de los países en desarrollo más pequeños.

7. Las instituciones y la industrialización

Solamente algunos de los 10 países elaboraron planes de desarrollo en el decenio de 1950 y en la mayoría de los manegreños se reconoce la falta de una estrategia de desarrollo industrial en dicho período. A finales del decenio de 1950, la mayoría de los países contaban con mecanismos oficiales de planificación, que en muchos países recibían orientación de un consejo nacional dotado de considerable poder político.

En siete de los 10 países se creó un Ministerio de Industria (o de Industria y Comercio) separado, tan sólo Guyana, Irán y la República Dominicana parecen no haber adoptado esta forma de organización. Cuando el Ministerio de Industria es técnicamente competente (y políticamente poderoso) puede contribuir a los planes nacionales de desarrollo económica con un plan priorizado relativo al sector industrial. Pero no en todos los países tiene fuerza el Ministerio de Industria, y por lo menos en uno de ellos se ha contemplado la posibilidad de proceder a una reorganización a fondo de sus funciones (aunque no se le ha llevado a cabo). En Irak y Siria, países en que durante el decenio de 1960 la ejecución de la mayoría de los proyectos importantes estuvo a cargo del sector público, el Ministerio de Industria delegó el control sobre la ejecución y el funcionamiento de los proyectos en una serie de organismos responsables de un grupo de empresas en un determinado sector o rama de la industria. En países con economía mixta, como Ghana, Guyana y la República Dominicana, las empresas estatales de diferentes ramas de la industria estaban controladas por una única sociedad estatal de cartera. Así, pues, en ninguno de los países el Ministerio asumió directamente la responsabilidad de la ejecución y el funcionamiento de empresas industriales.

En los países en que el sector privado ejecutó la mayoría de los proyectos industriales, el Ministerio de Industria y Comercio ejercía control, bien directamente, mediante la aprobación de nuevos proyectos de inversión y el otorgamiento de licencias para importar el equipo que necesitaban, o bien indirectamente, mediante la concesión de incentivos a las inversiones. No obstante, de ordinario, el Ministerio de Industria y Comercio se encontraba tan sólo en situación de hacer recomendaciones al Ministerio de Hacienda respecto de la modificación del nivel de la protección arancelaria. En Costa Rica y Ecuador, corresponde al Ministerio la función adicional especial de supervisar el cometido del desarrollo industrial en el programa de integración económica con países vecinos.

En la mayoría de los países el organismo nacional de planificación coordina las políticas económicas. En Ecuador, existe también un Comité Interministerial de Fomento Industrial. Pero en otros países parece ser menos formal el mecanismo de coordinación de las políticas que afectan a la industria. En algunos países, hay comités interdepartamentales que controlan la concesión de incentivos a la inversión, en Ecuador y Ghana, se ha delegado en una institución separada la autoridad para conceder incentivos.

Varios países han reconocido que la existencia de un Centro de Desarrollo Industrial (o Corporación de Desarrollo), de carácter autónomo, puede intensificar los esfuerzos nacionales para preparar y financiar nuevos proyectos industriales, no obstante, parece que casi en la totalidad de los 10 países, dichas corporaciones carecían de la competencia técnica y del apoyo político necesarios para ejercer una influencia importante en las actividades de industrialización del país.

En algunos países, ha sido bastante tardío el desarrollo de instituciones financieras especializadas en la prestación de financiación a largo plazo para el sector industrial. No obstante, un país (Ecuador) utilizaba a mediados del decenio de 1960 cinco diferentes instituciones de financiación, entre las que había corporaciones de fomento regionales y una corporación financiera privada. Haití ha utilizado ingresos procedentes de gravámenes sobre importaciones y exportaciones para proporcionar fondos de inversión a su Instituto de Desarrollo Agrícola e Industrial. Aun en los casos en que se han desarrollado con éxito instituciones de financiación, parece que las operaciones de préstamo de éstas han dependido menos de fuentes exteriores de crédito que los de los bancos de desarrollo industrial de algunos países en desarrollo de mayor tamaño.

Instituciones auxiliares especializadas

La mayoría de los países han llegado a una etapa de industrialización en que ha resultado útil la creación de una serie de instituciones auxiliares especializadas.

La mayor parte de los países han creado organismos encargados de elaborar normas industriales y supervisar su aplicación. No obstante, hasta ahora tan sólo unos pocos países han establecido una o más instituciones de investigación industrial y dependen, en cambio, de los laboratorios gubernamentales y de los servicios de las universidades para seleccionar y adaptar tecnologías de conformidad con las necesidades nacionales. Tal vez se puedan examinar en la reunión los problemas especiales que encuentran los países pequeños al crear y poner en funcionamiento estos dos tipos de instituciones, que en ocasiones están combinados.

Algunos países han creado centros de promoción de las inversiones (o institutos de comercio exterior). Pero aparte de los existentes en Costa Rica, no se las reconoce hasta ahora ningún éxito notable. Tal vez la reunión pueda examinar si ello se debe a que no se han adoptado políticas o pasos de hacer que la venta en mercados de exportación sea suficientemente rentable para el funcionamiento del propio centro de promoción. Unos pocos países han creado centros de promoción de las inversiones, pero no consta que se hayan establecido en los países desarrollados oficinas encargadas de fomentar las inversiones extranjeras. Tal vez la reunión pueda examinar si la escasa importancia atribuida a tales esfuerzos de promoción es consecuencia de una falta de interés por las inversiones extranjeras y las fuentes exteriores de tecnología en general, o por otras razones concretas (como escasez de fondos presupuestarios).

La mayoría de los países que han conseguido un desarrollo industrial más acelerado han creado a) instituciones de capacitación industrial encargadas de formar a los técnicos y a los obreros especializados que necesita la industria de manufacturas y b) instituciones de formación de mandos encargadas de perfeccionar las aptitudes profesionales del personal directivo a nivel medio y superior. La reunión debería examinar cuáles han sido los tipos de disposiciones e instituciones que han tenido mayor éxito, como base para formular recomendaciones que puedan tener en cuenta otros países pequeños.

El plan para los estudios sobre la experiencia de estos 10 países pequeños preguntaba si existía un solo organismo gubernamental que asumiese la responsabilidad global de la eficaz promoción y dirección del proceso de industrialización. La impresión obtenida es que en la mayoría de los países existe un mecanismo institucional adecuado para formular un plan de desarrollo industrial, no obstante, en algunos países no se han formulado con suficiente frecuencia planes nacionales de desarrollo, y los planes destinados al sector industrial no siempre han sido suficientemente permeabilizados ni se han integrado en la medida adecuada con el crecimiento previsto para otros sectores de la economía. Aunque la formulación y el examen periódico de los planes nacionales de desarrollo proporcionan una oportunidad para pasar revista a la eficacia de las políticas y medidas industriales con respecto a la ejecución satisfactoria del plan, no siempre se ha aprovechado plenamente esa oportunidad.

Los gobiernos de la mayoría de los países en desarrollo han reconocido la creciente importancia del desarrollo industrial creando un ministerio, departamento u otro órgano separado, encargado del desarrollo industrial. Aunque, por lo general, el Ministerio es responsable en última instancia de la adelanta en materia de desarrollo industrial, su

influencia debe hacerse sentir en el marco de objetivos y políticas comunes y en los más amplios. Quienes se encargan en cada país de administrar el proceso de industrialización nunca cuentan con una libertad completa para determinar las circunstancias y normas que influyen directamente en el desarrollo industrial, en algunos casos, no siempre consiguen obtener apoyo para los planes y las políticas que son un juicio necesario para un cabal desarrollo industrial. Hay importantes decisiones que están condicionadas por consideraciones y presiones de índole política, los frecuentes que otros ministerios u órganos adopten decisiones que afectan al desarrollo industrial. Al reconocer estas realidades, la reunión debería examinar las medidas que se podrían adoptar para mejorar la formulación y ejecución de la política industrial en los países pequeños.

La simplificación del mecanismo institucional es competencia directa del gobierno. Si bien algunos de los 10 países contaban con un conjunto sencillo de instituciones relacionadas con el desarrollo industrial, en otros, las funciones más importantes que afectaban al establecimiento de nuevas empresas corrían a cargo de una serie de organizaciones desperdigadas por toda la estructura estatal y por el sector privado. Sólo respecto de unos pocos países puede decirse que hay un único ministerio u organismo que ejerce una influencia suficientemente decisiva en el proceso de industrialización como para adquirir una importancia simbólica, tanto dentro como fuera del país.

El poder del ministerio u organismo responsable del desarrollo industrial no siempre ha aumentado en proporción a la creciente importancia de la aportación que la industrialización hace al desarrollo económico. En algunos casos, el ministerio u organismo ha carecido del número suficiente de personal técnico competente, pero, en otros casos, no se ha dado apoyo político a las nuevas medidas y políticas que afectan al desarrollo industrial.

Se reconoce la dificultad de coordinar los esfuerzos de un creciente número de instituciones auxiliares. Tal vez la reunión pueda examinar cuáles han sido las disposiciones institucionales (tales como comités de desarrollo industrial con una amplia base nacional) que han conseguido coordinar toda la gama de actividades que, según muestra la experiencia, necesitan emprender la mayoría de los países para fomentar y sostener el desarrollo industrial.

Cuadro 1.

Algunos datos económicos básicos sobre 10 países pequeños

	Población (millones)	PIB por habitante	PIB	Aumento anual del PIB real	
		1970 (dólares EE.UU.)	1970 (millones de dólares EE.UU.)	1960-1970 (porcentaje anual)	1950-1960
<u>Países con crecimiento económico más rápido^{1/}</u>					
República Árabe Siria	6,09	290	1.750	7,1 ^{a/}	2,6 ^{c/}
Costa Rica	1,72	550	970	6,8	4,8 ^{c/}
Irak	9,67	320	3.090	6,5 ^{a/}	6,3 ^{c/}
Bolivia	4,93	180	870	5,6	0,2
Ecuador	6,09	290	1.740	5,2	4,9
<u>Países con crecimiento económico más lento^{2/}</u>					
República Dominicana	4,06	350	1.430	3,7	5,9
Guyana	0,71	280	370	2,9 ^{b/}	3,7
Ghana	3,64	310	2.640	2,6	4,8
Haití	4,86	110	520	1,6	1,9
Uruguay	2,83	820	2.370	1,1	2,1

Fuentes: Para la población y el PIB: Atlas del Banco Mundial, 1972.
Para el aumento del PIB: United Nations Handbook of International Trade and Development Statistics, 1972, cuadro 6.2.

1/ Países que en el decenio de 1960 alcanzaron un crecimiento en el PIB real superior al 5% anual.

2/ Países que en el decenio de 1960 alcanzaron un crecimiento en el PIB real inferior al 5% anual.

- a) 1960-1969.
- b) 1960-1968.
- c) 1953-1960.

Cuadro 2

Tasa de crecimiento anual media estimada del PIB y de la producción agrícola y manufacturera en 10 países pequeños, 1950-1960 y 1960-1970

		PIB	Agricultura	Manufacturas
<u>Países con crecimiento económico más rápido</u>				
República Árabe Siria	1950 - 60 ^{a/}	1,3	-1,0	7,2
	1960 - 70	6,6	6,5	5,3
Costa Rica ^{1/}	1950 - 60	7,3	3,3	2,2 ^{1/}
	1960 - 70	8,5	7,9	9,8 ^{1/}
Irak ^{1/}	1950 - 60			
	1960 - 70	7,7	3,3	7,9
Bolivia	1950 - 60 ^{b/}	-0,6	0,9	-1,3
	1960 - 70	5,5	-1,1	7,4
Ecuador	1950 - 60	4,9	4,4	4,7
	1960 - 70	5,4	3,6	7,1
<u>Países con crecimiento económico más lento</u>				
República Dominicana ^{1/}	1950 - 60	6,1	5,1	6,2
	1960 - 70	7,3	5,7	8,1
Guyana ^{1/}	1950 - 60	6,8	7,6	2,3
	1960 - 70	5,9	2,7	7,7
Ghana	1950 - 60	6,3	6,7	6,3
	1960 - 70	2,7	1,2	5,4
Haití	1950 - 60	1,7	1,3	0,6
	1960 - 70	1,5	1,1	2,6
Uruguay	1950 - 60	2,1	-0,1	3,9
	1960 - 70	1,4	1,7	1,5

Fuente: Monografías sobre la experiencia de cada país.

1/ Estas cifras se basan en cálculos del PIB a precios corrientes; para los otros países, los cálculos se han hecho a precios constantes.

- a) 1953 - 1960
- b) 1952 - 1960
- c) Incluye minería y explotación de canteras.

Cuadro 1

Contribución de los principales sectores al crecimiento del
PIB en diez países pequeños, 1950-1960 y 1960-1970
(en porcentaje)

		<u>Agricultura</u>	<u>Manufactura</u>	<u>Petróleo y minería</u>	<u>Otros sectores</u>
<u>Países con crecimiento económico más rápido</u>					
República Árabe Siria	1950-60	✓	27	-	73
	1960-70	20	15	5	60
Costa Rica*	1950-60	0	20	-	71
	1960-70	22	21	-	57
Irak*	1950-60				
	1960-70	19	10	25	46
Bolivia	1950-60				
	1960-70	✓	17	14	69
Ecuador	1950-60	34	15	-	51
	1960-70	23	22	-	55
<u>Países con crecimiento económico más lento</u>					
República Dominicana*	1950-60	16	17	4	63
	1960-70	13	20	1	66
Guyana*	1950-60	80	4	20	48
	1960-70	10	14	32	46
Ghana	1950-60	54	21	2	23
	1960-70	22	40	a/	30
Haití	1950-60	38	4	7	51
	1960-70	32	18	5	55
Uruguay	1950-60	-	39	-	61
	1960-70	18	26	-	56

Fuente: Monografías sobre la experiencia de cada país.

a/ En este período se registró una disminución de la contribución de este sector al PIB; por lo tanto, la contribución de cada uno de los otros sectores se da como proporción de la contribución total de los restantes sectores que hicieron un aporte positivo al aumento del PIB.

* Estas cifras se basan en cálculos del PIB a precios corrientes; para los otros países, los cálculos se han hecho a precios constantes.

Cuadro A

Contribución de los principales sectores de la economía al PIB en diez países pequeños, 1950, 1960 y 1970 (en porcentajes)

	Agricultura			Manufactura			Petróleo y minería		
	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970
<u>Países con crecimiento económico más rápido</u>									
República Árabe Siria	37 ^{a/}	21	21	12	18	16	-	-	-
Costa Rica	41	24	23	14	17	19	-	-	-
Irak		17	18		10	10		37	31
Bolivia	32	31	16	14	12	14	25	12	13
Ecuador	39	37	31	16	16	18	-	-	-
<u>Países con crecimiento económico más lento</u>									
República Dominicana	21	18	16	17	17	18	2	2	2
Guyana	24	26	19	16	10	12	10	11	20
Ghana	49	51	43	21	21	31	8	5	3
Haití	52	50	48	11	10	11	1	1	2
Uruguay	19	14	15	20	23	23	<u>b/</u>	<u>b/</u>	<u>b/</u>

Fuente: Monografías sobre la experiencia de cada país.

a/ 1953.

b/ Estas cifras están incluidas en las de las manufacturas.

Cuadro 5

El empleo en el sector manufacturero de diez países pequeños

Países con crecimiento económico más rápido	Año del censo industrial	Empresas		Empleo total en la industria (estimado) ^{c/}	Número de establecimientos que emplean más de 10 personas			
		más grandes ^{a/}	más pequeñas					
		Total		personas año				
Países con crecimiento económico más lento	República Árabe Siria	36.000 ^{b/}	61.000	107.000	172.000	1971	363	42
	Costa Rica	3.000	15.000	23.000	105.000	1972	542	55
	Irán	64.000	59.000	143.000	153.000	1970	1.224	ND
	Bolivia	33.000	112.000	145.000	176.000	1972	414	44
	Ecuador	39.000	49.000	88.000	273.000	1972	772	72
Países con crecimiento económico más lento	República Dominicana	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Guyana	ND	ND	ND	25.000	1972	239	40
	Ghana	63.000	106.000	254.000	562.000	1970	1.257	110
	Haití	ND	ND	ND	55.000	1950	ND	ND
	Uruguay	100.000	69.000	169.000	267.000	1970	1.425	20

ND: no hay datos.

a/ Empresas que emplean a más de 10 personas.

b/ Empresas que emplean a más de 100 personas.

c/ Los cálculos se basan en censos de población que incluyen a trabajadores por cuenta propia, industrias artesanales, etc.

Fuente: Monografías sobre la experiencia de cada país.

- 2 -

Cuadro 6

Valor agregado en el sector manufacturero de 10 países pequeños,
en moneda local y en dólares E.U.U.

	Valor agregado en el sector manufacturero, en dólares de E.U.U.			Valor agregado en el sector manufacturero, en moneda local			Año base para el cálculo del valor agregado	Tipo (o tipos) de cambio utilizados para la conversión
	1950	1960	1970	1950	1960	1970		
Uruguay	210	306	355	2.376	3.464	4.030	1961	1961
Irak		153	326		98	219	corriente	corriente
Ghana	86 ^a	160	273	108	200	340	1960	1960
Ecuador	118	173	238	1.922	3.052	6.040	corriente	corriente
República Árabe Siria	79	137	235	303	521	895	1963	1963
República Dominicana	57	104	228	69	125	274	1970	1970
Costa Rica	25	67	173	185	477	1.211	corriente	corriente
Bolivia	39	34	70	466	409	835	1958	1960
Haití	29	31	40	146	155	200	1955	1955
Guyana	11	13	28	22	27	57	corriente	corriente

Fuente: Monografía sobre la experiencia de cada país.

^a 1953.

Cuadro 7.

Exportaciones de todos los productos y de los manufacturados
en 10 países pequeños, 1950, 1960 y 1970.

(en dólares EE.UU.)

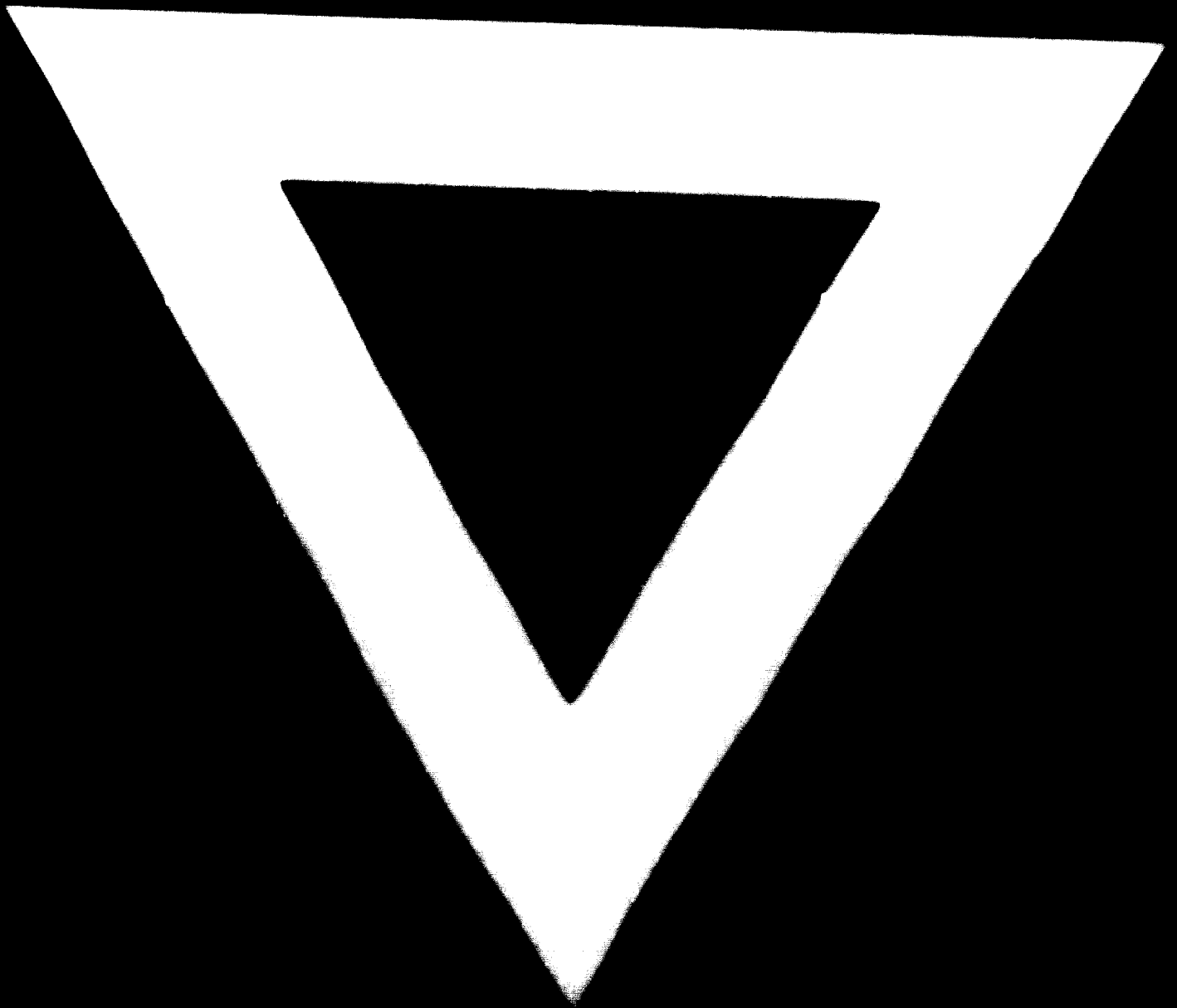
	Todos los productos			Productos manufacturados		
	1950	1960	1970	1950	1960	1970
Bolivia	93	68	231	0,4	0,5	1,5
Costa Rica			231			87,0
Ecuador		95	183		5,3	22,0
Ghana	155	232	467	8,8	18,8	80,0
Guyana	25	62	131		2,6	3,2
Haití	38	38	37 ^{a/}	10,4	12,8	13,8 ^{a/}
Irak	143 ^{b/}	780 ^{b/}	1.240 ^{b/}	6,5	6,5	47,0
República Árabe Siria	105 ^{c/}	107	180	14,2	28,6	16,5
República Dominicana	87	174	214	3,4	4,5	5,9
Uruguay	254	129	232	186,3	82,3	172,0

Fuente: Monografías sobre la experiencia de cada país.

a/ 1969.

b/ Incluye las exportaciones de petróleo crudo.

c/ 1953.



74. 11. 27