



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> 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.

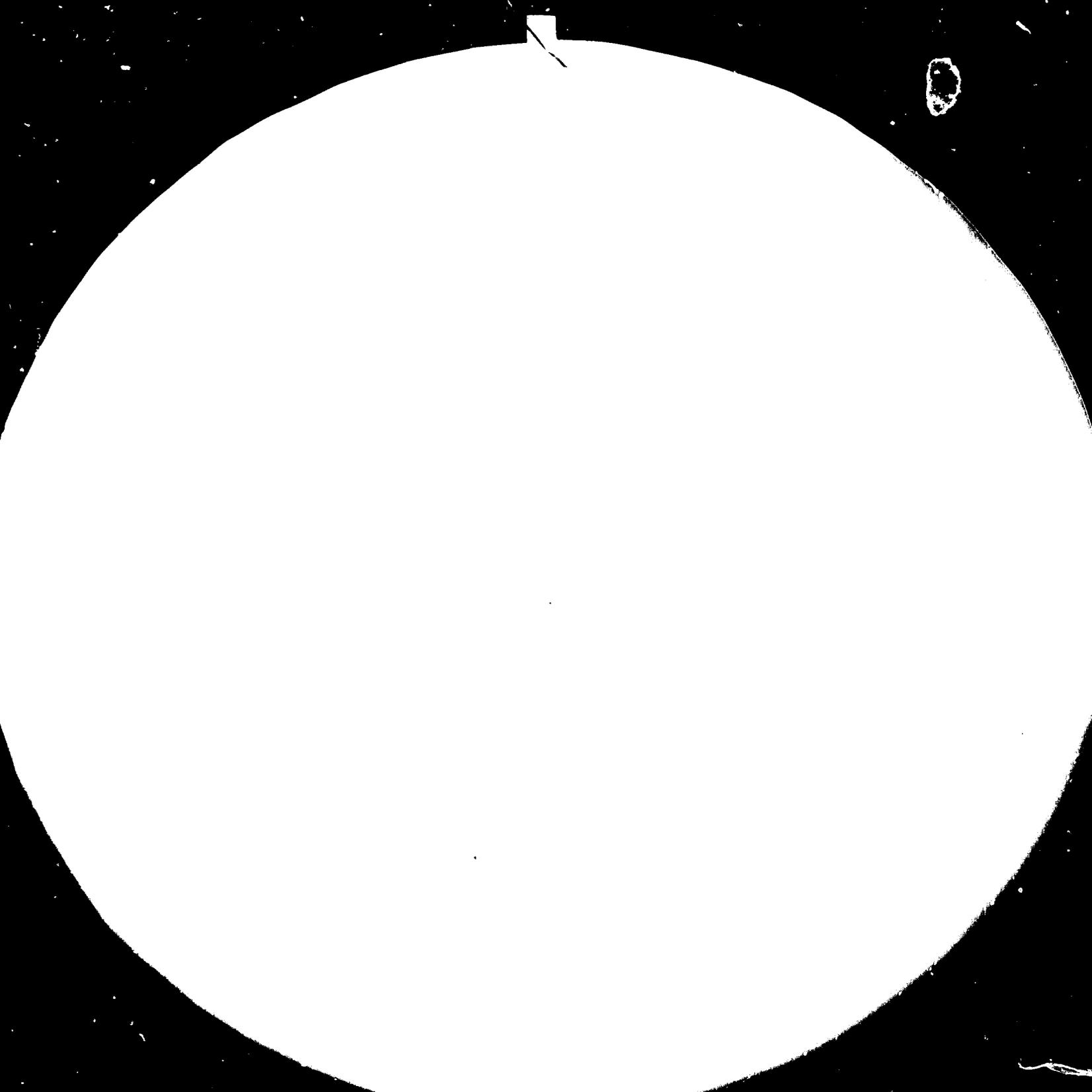
## FAIR USE POLICY

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](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)





3.6

4



MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

NATIONAL BUREAU OF STANDARDS  
STANDARDS REFERENCE MATERIAL NUMBER  
ANSI Z39.48-1963 TEST CHART NO. 2

**INDUSTRIA Y DESARROLLO**

**Núm. 8**

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL  
Viena

# INDUSTRIA Y DESARROLLO

Núm. 8



NACIONES UNIDAS  
Nueva York, 1983

Los artículos firmados que se incluyen en esta publicación sólo expresan las opiniones de sus autores, y no reflejan necesariamente el punto de vista de la Secretaría de las Naciones Unidas. El material publicado en *Industria y Desarrollo* puede citarse o reproducirse sin restricciones, siempre que se indique el origen y se remita a la Secretaría un ejemplar de la obra en que aparezca.

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

La mención de empresas o productos comerciales no entraña respaldo alguno de las Naciones Unidas.

### FINALIDAD Y ALCANCE DE *INDUSTRIA Y DESARROLLO*

La publicación *Industria y Desarrollo* tiene por objeto establecer un nexo entre quienes se ocupan de los aspectos teóricos y prácticos de las cuestiones económicas y afines de la industrialización. Se analizarán principalmente temas relacionados con la economía aplicada, en particular en esferas a las que se concede prioridad en la Declaración y Plan de Acción de Lima en materia de desarrollo industrial y cooperación.

La revista se publicará dos veces al año en español, francés e inglés, como parte del programa de trabajo de la *División de Estudios Industriales* de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. Su preparación estará a cargo de un panel de supervisión integrado por funcionarios de la División y presidido por el Jefe de la Subdivisión de Estudios Mundiales y Conceptuales. La supervisión detallada de cada número se asignará, por rotación, a los distintos miembros del panel. El funcionario encargado del presente número es el Sr. J. Cody.

El Panel de Supervisión de *Industria y Desarrollo* se complacerá en recibir las opiniones y comentarios de los lectores.

ID/SER.M/8

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS  
Número de venta: S.83.II.B.1  
01060P

## PREFACIO

Tanto en el presente como en el próximo número de Industria y Desarrollo el interés está centrado en los problemas de industrialización de los países en desarrollo de Africa Subsaharianos y de los países menos adelantados.

Los países incluidos en estos grupos coinciden en gran medida. De los 31 países designados por las Naciones Unidas como menos adelantados, 21 son africanos.<sup>1</sup> Los países de ambos grupos figuran entre los más pobres y menos industrializados del mundo, generalmente carecen de conocimientos especializados, de capital y de recursos naturales, y las distancias entre ellos y otros países en desarrollo han aumentado. Por lo que respecta a 44 países en desarrollo subsaharianos (de ellos, 19 países menos adelantados) y cinco países menos adelantados de otras zonas para los que existen datos, las tasas medias de crecimiento anual del producto nacional bruto real (PNB) per cápita durante el período 1970-1979 fueron claramente negativas en 20 casos, entre 0 y 1 por ciento en 11 casos, entre 1 y 3 por ciento en 9 casos, y mayores del 3 por ciento en otros 9 casos.<sup>2</sup> Además la situación se ha empeorado en términos generales en los últimos años.<sup>3</sup>

Esos países atraen cada vez más el interés de los donantes de ayuda y de las organizaciones multinacionales para el desarrollo y, en consecuencia, ha aumentado la prioridad que se les concede en el programa de trabajo de la ONUDI.

En el artículo titulado "Evolución del papel de las manufacturas en el desarrollo económico de Africa: tendencias, perspectivas y problemas", preparado para una conferencia de examen del Plan de Acción de Lagos para la Estrategia de Monrovia para el Desarrollo Económico de Africa, se analiza el desarrollo del sector manufacturero en Africa durante el período 1970-1980. El artículo muestra que: a) si bien algunos países, especialmente los países exportadores de petróleo y algunos países de Africa meridional, obtuvieron buenos resultados durante el decenio, el crecimiento industrial en los países más pobres y menos adelantados fue en general lento, y en los países menos adelantados el valor agregado industrial (VAI) per cápita en 1980 fue, por término medio, bastante inferior al de 1970; b) en muchos países, el crecimiento del sector manufacturero fue con frecuencia inferior al del producto nacional bruto (PNB), especialmente durante la segunda mitad del decenio; c) los cambios en los precios y en los tipos de cambio han afectado considerablemente a la participación a precios corrientes de muchos países en el total de las manufacturas africanas; y d) las participaciones de productos agrícolas elaborados y textiles y vestido en el total de productos manufacturados han disminuido, mientras que las participaciones de metales, productos basados en metales y productos químicos han aumentado.

---

<sup>1</sup>El Consejo Económico y Social, en su Resolución 1982/41, de 27 de julio de 1982, ha recomendado a la Asamblea General la inclusión de otros 5 países africanos en la lista de países menos adelantados.

<sup>2</sup>En el resto del mundo en desarrollo unas tasas de crecimiento tan bajas sólo se registraron en partes de la zona del Caribe, pero referidas a un PNB mucho más elevado (véase 1981 World Bank Atlas).

<sup>3</sup>La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo ha calculado que el crecimiento del producto real (no per cápita) en los países menos adelantados disminuyó de una tasa media anual del 3,9 por ciento durante el período 1975-1980 a una tasa estimada del 2,8 por ciento en 1981. (Véase Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1982, anexo, cuadro A.1).

Se examina la relación entre producción manufacturera y varios fenómenos característicos del decenio de 1970 tales como el declive del sector agrícola, el incremento de los déficits comerciales de los países importadores de petróleo y el rápido crecimiento del gasto público, y se evalúan los efectos desalentadores de los bajos precios de los productos agrícolas, las políticas comerciales altamente restrictivas basadas en controles cuantitativos y la proliferación de empresas públicas. Se sugiere que se conceda mayor prioridad a las concatenaciones regresivas y progresivas entre la industria y la agricultura, especialmente los cultivos a pequeña escala, y que es necesario hacer mayor hincapié en la producción de bienes de consumo básicos y productos generadores o ahorradores de moneda extranjera así como en el desarrollo de tecnologías apropiadas a los recursos locales.

El artículo titulado "Los pobres se quedan rezagados: evaluación de la industria en los países menos adelantados" fue preparado para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados, celebrada en París del 1 al 14 de septiembre de 1981. Contiene datos relativos a los decenios de 1960 y 1970, que indican que en casi todos los países menos adelantados la situación económica ha empeorado durante el decenio de 1970 y que el sector manufacturero creció menos rápidamente que en otros países en desarrollo. Se sostiene que esta tendencia probablemente se mantenga a menos que se reciba mucha más ayuda internacional y que se formulen políticas internas para integrar las inversiones en el sector manufacturero dentro de programas de desarrollo que mejoren la utilización de recursos agrícolas y otros recursos naturales, así como la infraestructura, incrementen los ahorros y la disponibilidad de divisas y proporcionen más productos de consumo básicos, empleo y capacitación. Aparte de la necesidad de obtener mayores corrientes de ayuda en condiciones concesionarias de los países más ricos y de los organismos multilaterales y la consecuente mejora de las condiciones de financiación (por ejemplo, alivio de la carga de la deuda), los países menos adelantados necesitarán ayuda para incrementar su capacidad para absorber una mayor financiación externa a través del desarrollo de conocimientos especializados y tecnología así como del reforzamiento de la administración gubernamental, especialmente en las esferas de la planificación y de la adopción de decisiones, de estadísticas y de procedimientos para las inversiones en proyectos.

"La estrategia de desarrollo industrial para los países pequeños, de escasos recursos y menos adelantados" hace especial hincapié en la diversidad de políticas comerciales. En particular, se distingue entre industrialización orientada al mercado interno e industrialización destinada a la exportación, y se sostiene que, especialmente en el caso de pequeños países, conviene optar lo antes posible por la segunda alternativa. Se examinan los problemas de la transición de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones y se ponen en relación con cuestiones tales como la transferencia de tecnología y el papel del gobierno. El artículo concluye con una serie de recomendaciones en materia de políticas.

La balanza de pagos de los países menos adelantados, al igual que la de la mayoría de los demás países importadores de petróleo, se ha visto gravemente afectada por los grandes incrementos de los precios energéticos en el decenio de 1970. La principal diferencia entre los países menos adelantados y los otros países es, lógicamente, que los primeros están en peores condiciones para soportar esta carga adicional. Los efectos de esos incrementos se analizan en el artículo titulado "Las repercusiones del aumento de los precios de la energía en la industrialización de los países en desarrollo, con especial referencia a los menos adelantados". En él se muestra que aunque todos los países importadores de petróleo sufrieron un deterioro en sus relaciones de

intercambio como resultado de los incrementos del precio del petróleo en 1973-1974 y 1979-1980, las consecuencias para los países menos adelantados fueron comparativamente mayores que para los países en desarrollo de ingresos intermedios. Para equilibrar las deterioradas relaciones de intercambio, los países en desarrollo de ingresos intermedios incrementaron fuertemente sus exportaciones, mientras que las exportaciones de los países menos adelantados, al estar concentradas en unos pocos bienes de demanda inelástica, aumentaron de forma mucho más lenta. Para financiar los déficits cada vez mayores de sus balanzas de pago, así como las nuevas inversiones, los países importadores de petróleo de ingresos intermedios tomaron prestado en grandes cantidades de fuentes comerciales internacionales, pero los países menos adelantados, carentes de clasificaciones crediticias adecuadas, tuvieron que depender de la ayuda oficial al desarrollo, que sólo aumenta lentamente. El artículo concluye con algunas estimaciones sobre las necesidades de capital de varios grupos de países durante el decenio de 1980.

El artículo "El desarrollo industrial de Zimbabwe" es parte de una serie de resúmenes por países preparada por la Secretaría de la ONUDI.<sup>4</sup> En su calidad de país africano que más recientemente ha obtenido la independencia, rico en recursos, pero hostigado por los problemas de la transición, Zimbabwe representa un caso interesante de estudio. En el momento de la declaración unilateral de independencia efectuada por la minoría blanca en 1965, Zimbabwe era uno de los países más industrializados de África. La economía continuó creciendo rápidamente hasta aproximadamente 1975, fecha a partir de la cual las operaciones militares de la guerrilla y las sanciones económicas causaron profundas perturbaciones. En el artículo se analiza el desarrollo del sector manufacturero desde 1970 a la fecha de la independencia, 1980. Se sostiene que las perspectivas del sector en el decenio de 1980 dependerán en gran medida de la posibilidad de conciliar los objetivos contrapuestos de conseguir una mayor igualdad en la distribución de ingresos y el poder de negociación y de conservar los conocimientos especializados y los recursos de capital de la minoría blanca, de la que depende en gran medida la economía. Las políticas industriales necesitarán centrarse en la sustitución de maquinaria obsoleta y gastada, en la capacitación de nueva mano de obra especializada y de directores, la consecución de mayores cantidades de divisas para pagar los suministros industriales, el reforzamiento de la industria a pequeña escala y la eliminación de industrias no competitivas, a las que se permitió desarrollarse durante la fase de protección del mercado anterior a la independencia.

---

<sup>4</sup>Esos resúmenes hacen hincapié en el análisis de recientes estadísticas industriales y otras estadísticas económicas. La serie abarca la mayoría de los países africanos y menos adelantados. Pueden obtenerse ejemplares de la ONUDI si se solicita.

## NCTAS EXPLICATIVAS

Salvo indicación en contrario, la palabra "dólares" o el símbolo (\$) se refieren a dólares de los Estados Unidos de América.

La palabra "tonelada" se refiere a la tonelada métrica, salvo indicación en contrario.

La raya inclinada (/) entre cifras que expresen años (por ejemplo, 1970/71) indica un ejercicio financiero o un año académico.

El guión puesto entre cifras que expresen años (por ejemplo, 1960-1964) indica que se considera el período completo, ambos años inclusive.

En los cuadros se han empleado los siguientes signos:

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

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

Un espacio en blanco indica que el concepto de que se trata no es aplicable.

Puede suceder que la suma de las partes no coincida con el total, por haberse redondeado las cifras.

En la presente publicación se han utilizado las siguientes abreviaturas:

ACP	Estados de Africa, del Caribe y del Pacífico
AOD	Asistencia oficial para el desarrollo
CAD	Comité de Asistencia al Desarrollo
CCDSM	Conferencia de Coordinación del Desarrollo del Africa Meridional
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPA	Comisión Económica para Africa
c.i.f.	costo, seguro y flete
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
DUI	Declaración unilateral de independencia
f.o.b.	franco a bordo
IAP	Instituto Americano del Petróleo
IIASA	Instituto Internacional de Análisis de Sistemas Aplicados
LIBOR	tasa de oferta interbancaria de Londres
OUA	Organización de la Unidad Africana
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PIB	producto interno bruto
PNB	producto nacional bruto
RICP	relación incremental capital-producción
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
VAM	valor agregado manufacturero
ZANU	Unión Nacional Africana de Zimbabwe
ZAPU	Unión del Pueblo Africano de Zimbabwe

**EVOLUCION DEL PAPEL DE LAS MANUFACTURAS EN EL DESARROLLO ECONOMICO  
DE AFRICA: TENDENCIAS, PERSPECTIVAS Y PROBLEMAS\***

Secretaría de la ONUDI

---

**Introducción**

"La industrialización es la principal esperanza de la mayor parte de los países pobres que tratan de aumentar sus niveles de ingresos" [1]. Esta opinión, expresada hace más de un cuarto de siglo, está todavía muy extendida en los países en desarrollo entre los economistas y los planificadores del desarrollo. Desde entonces la industria ha transformado a algunos países en desarrollo, especialmente a varios del Asia oriental. Sin embargo, en la mayor parte de África<sup>1</sup> la industrialización continúa siendo más una esperanza que una realidad porque, aunque se han realizado progresos considerables, los niveles de industrialización son bajos si se comparan con los de otras regiones, y la contribución del sector manufacturero a las economías de la mayor parte de los países africanos es todavía bastante pequeña. Además, cada vez son más las críticas a la estructura de la industrialización de África y a la relación del sector manufacturero con otros sectores económicos, especialmente la agricultura.

Esta desconfianza en el papel de la industria manufacturera forma parte de una nueva evaluación económica de carácter más general, que se refleja en el Plan de Acción de Lagos para la Aplicación de la Estrategia de Monrovia para el Desarrollo Económico de África (A/S-11/14, anexo) y en otros documentos, porque quizá no sea una exageración referirse al comienzo del Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo como una época de crisis en África. Para superar la crisis, se necesitarán medidas políticas enérgicas en el plano nacional e internacional, algunas de las cuales resultarán penosas.

El presente artículo es una aportación al análisis de la situación sobre la cual deben basarse las medidas de tipo político. En la sección siguiente se pasa revista al desarrollo del sector manufacturero entre 1970 y 1980 y se examinan ciertas tendencias. Seguidamente se identifican algunos problemas macroeconómicos fundamentales en relación con posibles cambios en el papel de las manufacturas que podrían contribuir a mejorar la situación económica de África. El artículo concluye con algunas breves recomendaciones de política general.<sup>2</sup>

---

\*Preparado para la Conferencia de Directores de Institutos de Investigación sobre Ciencias Sociales y de Encargados de Formular Políticas sobre el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, la Estrategia de Monrovia y el Plan de Acción de Lagos, celebrada en Addis Abeba del 1° al 6 de marzo de 1982.

<sup>1</sup>En el presente artículo, por "África" se entiende los países en desarrollo de África, es decir, se excluye a la República Sudafricana.

<sup>2</sup>Las recomendaciones guardan estrecha relación con las formuladas recientemente con mayor detalle (aunque no referidas específicamente a la industria manufacturera) por el Banco Mundial [2]. Véase también J. Cody, H. Hughes y D. Wall [3].

### Evolución del sector manufacturero, 1970-1980

En Africa, la importancia de las manufacturas varía mucho de un país a otro. El Cuadro 1 muestra tres indicadores industriales fundamentales para todos los países en 1970 y en 1980: el valor agregado manufacturero (VAM) per cápita, la parte correspondiente al VAM en el PIB y la participación del país en el total del PIB africano. Para la comparación entre países, el VAM per cápita tiene la ventaja de que no refleja las variaciones debidas al desarrollo de otros sectores. Por ejemplo, el descubrimiento de petróleo elevará el PIB de un país y de este modo hará descender la relación entre el VAM y el PIB, sin afectar necesariamente el nivel del VAM o del VAM per cápita.<sup>3</sup> La relación entre el VAM y el PIB, expresada en precios corrientes, resulta más útil para demostrar la importancia relativa de las manufacturas en un país en una época dada, mientras que la participación del país en el VAM regional refleja la magnitud de su población.

En 1970, el VAM per cápita alcanzó un promedio de aproximadamente 8 dólares en los 21 países menos adelantados, 14 dólares en los cuatro países exportadores de petróleo, miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), 23 dólares en los 27 "otros países" y 16 dólares en el conjunto de los países africanos en desarrollo. El VAM per cápita osciló desde un mínimo de 1-2 dólares en Guinea-Bissau, Lesotho y Rwanda, hasta 55 dólares en Zimbabwe y Namibia. En 1980 las diferencias entre los países fueron aun mayores. En los países exportadores de petróleo el VAM medio per cápita casi se duplicó en términos reales (a precios constantes de 1970), llegando a 26 dólares, al tiempo que disminuía levemente en los países menos adelantados y aumentaba un 20% aproximadamente en otros países. Así, la variación media para el conjunto de los países en desarrollo de Africa -alrededor del 30%- oculta la gran diferencia entre los resultados conseguidos por los países exportadores de petróleo, especialmente la Jamahiriya Árabe Libia y Gabón, y los restantes países en desarrollo de Africa, particularmente los más pobres. Mientras que en 10 de los países menos adelantados y en 11 de los que integran el grupo de "otros países" el VAM per cápita a precios constantes experimentó una disminución real, se registraron aumentos considerables sólo en tres de los países menos adelantados (Botswana, Malawi y Rwanda), a partir de los bajos niveles de 1970, y en ocho "otros países" (Costa de Marfil, Egipto, Kenya, Mauricio, Seychelles, Swazilandia, Túnez y Zambia). A precios (y tipos de cambio) corrientes, la situación en 1980 era muy diferente de la de 1970. El VAM per cápita alcanzó en 1980 un promedio de aproximadamente 92 dólares para los países exportadores de petróleo, 25 dólares para los países menos adelantados, 66 dólares para otros países y 59 dólares para el conjunto de los países africanos en desarrollo. En los países considerados individualmente osciló entre 4 dólares para Guinea-Bissau y 456 dólares en el caso de Gabón; en 24 países el VAM per cápita fue inferior a 30 dólares y en 11 países superó los 100 dólares.

En 1970 la proporción del VAM en el PIB alcanzó un promedio del 5,2% para los países exportadores de petróleo, 8,7% para los países menos adelantados, 12,7% para otros países en desarrollo y 9,5% para el conjunto de los países en

---

<sup>3</sup>El descubrimiento puede causar lógicamente un desplazamiento de los recursos de las manufacturas a la producción de petróleo, lo que ocasionará una disminución del VAM per cápita. Por otra parte, el aumento de la producción de petróleo puede lograrse mediante la utilización de recursos inactivos o de recursos externos, o bien de recursos procedentes de sectores ajenos a la industria.

desarrollo de Africa. Los países con la participación más baja del VAM (menos del 2%) fueron Guinea-Bissau y Seychelles (lo que reflejaba su falta de desarrollo) y la Jamahiriya Arabe Libia (lo que reflejaba su riqueza petrolífera), mientras que Egipto y Zimbabwe tenían las mayores participaciones del VAM (19,6 y 21,3%). A precios constantes, la proporción del VAM alcanzó en 1980 una media del 6,4% en los países exportadores de petróleo, 13,7% en otros países y 9,8% en el total de los países africanos en desarrollo, pero disminuyó hasta un 8,1% en los países menos adelantados. Se registraron aumentos relativos particularmente amplios en Alto Volta, Botswana, Gabón, Jamahiriya Arabe Libia, Kenya, Lesotho, Mauricio, Rwanda, Swazilandia y Zambia, pero en 17 países la participación del VAM fue inferior a la de 1970. A precios corrientes, la parte correspondiente al VAM en el PIB en 1980 fue inferior a la de 1970 en todas las agrupaciones de países (fue inferior en 22 países). Swazilandia y Zimbabwe tuvieron las más altas proporciones de VAM en 1980 a precios corrientes (23,5 y 23,8%) y Guinea-Bissau tuvo la más baja (1,8%).

En 1970, correspondió a los países exportadores de petróleo el 18,46% del VAM de Africa, a los países menos adelantados el 15,18% y a otros países el 66,39%. Los principales países manufactureros fueron Egipto (21,90% del total), Marruecos (9,84%), Nigeria (9,58%), Argelia (7,48%), y Zimbabwe (5,41%). Estos cinco países sumaron alrededor del 54% del total, mientras que 31 países tuvieron proporciones de menos del 1% cada uno (0,01% en el caso de Seychelles). La participación de los países exportadores de petróleo aumentó a precios constantes hasta el 28,34% en 1980, y la participación de los países menos adelantados y otros países descendió al 11,24% y al 60,42%. La participación de los cinco principales países manufactureros aumentó hasta llegar al 58%; la de Nigeria aumentó hasta el 14,46%, y Zimbabwe se encontraba levemente detrás de la Jamahiriya Arabe Libia. A precios corrientes, la participación de los países exportadores de petróleo fue aun mayor (35,09%) y la participación de los países menos adelantados fue del 13,74% (en gran medida debido a la diferencia entre la participación de Uganda a precios constantes y a precios corrientes, consecuencia de la alta inflación). La participación a precios corrientes de los otros países fue sólo del 51,18% (resultado de la diferencia entre la participación de Egipto a precios constantes y a precios corrientes, consecuencia de la baja inflación y de la devaluación monetaria). En 1980, los cinco principales países manufactureros, a precios corrientes, fueron Nigeria (21,49% del total), Egipto (10,80%), Argelia y Marruecos (ambos ligeramente por encima del 9,5%) y Ghana (5%). Les correspondió en conjunto el 56% del total. El cambio más significativo en los principales productores, en comparación con 1970, es el gran aumento de la participación de Nigeria y la gran disminución de la participación de Egipto. En comparación con 1970, la participación a precios corrientes de todos los países exportadores de petróleo fue más alta, aunque sólo fuera así en nueve de los países menos adelantados y en 10 de los otros países.

El Cuadro 2 muestra que el crecimiento real medio del VAM durante el período 1970-1980 fue elevado en los países exportadores de petróleo (10,4%), con una escala que variaba entre el 7,7% en Argelia hasta el 21,4% en la Jamahiriya Arabe Libia. En los países menos adelantados la media de crecimiento del período (2,6%) fue sólo la cuarta parte de la tasa de los países exportadores de petróleo; el crecimiento varió entre el -4% en Uganda hasta el 37,3% en Rwanda. En otros países el crecimiento alcanzó una media del 4,6%, con una variación que iba desde el -10,5% en Guinea Ecuatorial hasta el 19,5% en Seychelles. Desde el punto de vista de los "polos de crecimiento" regionales, puede observarse la tendencia a un aumento más rápido del VAM en el extremo norte y, con algunas excepciones, en el sur del continente, mientras que en el resto de Africa sólo lograron altas medias de crecimiento

Cuadro 1. VAM per cápita y participación del VAM en el PIB en los países en desarrollo de Africa y participación por países en el VAM de los países africanos, por países o territorios y por agrupaciones económicas, 1970 y 1980<sup>a</sup>

País o territorio y agrupación económica	VAM per cápita (dólares)		Proporción del VAM en el PIB al costo de los factores (porcentaje)				Participación de los países en el VAM de los países en desarrollo de Africa (porcentaje)		
	1970 (constantes)	1980 (corrientes)	1970 (constantes)	1980 (corrientes)	1970 (constantes)	1980 (corrientes)	1980	1980	
<b>Principales países exportadores de petróleo</b>	14	26	92	5,2	6,4	5,0	18,46	38,34	35,09
Argelia	30	43	135	11,2	11,1	8,1	7,48	8,57	9,53
Gabón	23	121	456	4,1	10,2	7,7	2,21	0,72	0,97
Jamahiriya Arabe Libia	32	144	271	1,8	5,6	2,2	1,91	4,60	3,10
Nigeria	9	17	72	4,4	5,2	5,0	9,58	4,46	21,49
<b>Países menos adelantados</b>	8	7	2,5	8,7	8,1	7,3	15,16	11,24	13,74
Alto Volta	6	7	21	10,9	14,6	13,9	0,58	0,51	0,55
Benin	7	6	14	8,4	6,3	5,2	0,35	0,19	0,19
Botswana	10	6	68	7,8	10,3	6,9	0,11	0,22	0,21
Burundi	4	6	19	6,8	7,8	11,6	0,28	0,26	0,32
Cabo Verde	5	5	17	5,2	5,9	5,6	0,02	0,02	0,02
Comoras	6	2	10	6,7	4,7	5,3	0,03	0,02	0,02
Chad	4	4	19	5,5	5,2	9,1	0,30	0,18	0,34
Etiopía	7	7	13	9,6	9,7	10,6	3,11	2,43	1,63
Gambia	6	3	9	5,1	2,6	2,6	0,05	0,02	0,02
Guinea	5	5	10	2,9	3,0	3,1	0,33	0,25	0,20
Guinea-Bissau	1	1	4	1,1	1,1	1,8	0,01	0,01	0,01
Lesotho	2	5	11	2,7	5,0	4,9	0,03	0,07	0,06
Malawi	10	16	36	15,4	16,1	15,7	0,85	1,04	0,85
Mali	5	5	22	10,5	10,8	13,2	0,50	0,34	0,57
Níger	6	6	21	6,0	5,7	5,3	0,43	0,33	0,44
República Centroafricana	13	13	41	13,1	14,0	14,0	0,44	0,30	0,36
República Unida de Tanzania	9	8	25	10,1	7,8	7,9	2,14	1,59	1,70
Rwanda	2	10	28	3,5	12,2	12,8	0,13	0,53	0,52
Somalia	5	7	29	6,5	8,2	8,6	0,26	0,27	0,41
Sudán	14	10	32	10,2	7,1	7,0	3,56	2,02	2,29
Uganda	9	4	57	7,5	4,8	4,8	1,05	0,63	3,03

Otros países	23	28	66	12,7	13,7	12,1	66,39	60,42	31,18
Angola	14	7	12	5,2	4,9	2,6	1,47	0,48	0,31
Congo	13	12	40	6,6	5,2	4,6	0,29	0,20	0,24
Costa de Marfil	24	36	118	11,4	13,5	10,4	2,51	3,13	3,67
Djibouti	24	20	72	6,1	8,5	8,6	3,07	0,07	0,09
Egipto	36	47	67	19,6	17,7	14,0	21,90	21,34	10,80
Ghana	29	21	105	12,2	12,5	9,7	4,68	2,27	5,00
Guinea Ecuatorial	10	2	9	3,8	4,2	5,2	0,05	0,01	0,01
Kenya	15	23	48	12,1	16,0	12,5	3,22	4,00	3,03
Liberia	11	15	33	4,0	5,6	5,0	0,28	0,29	0,23
Madagascar	13	12	42	11,5	12,0	11,5	1,67	1,15	1,38
Marruecos	36	42	123	15,9	15,5	17,5	9,84	9,18	9,51
Mauricio	32	66	155	16,0	21,3	18,0	0,49	0,68	0,57
Mauritania	8	9	27	4,9	6,2	6,3	0,17	0,14	0,16
Mozambique	13	10	23	5,9	6,1	8,6	1,92	1,05	0,89
Namibia	55	57	85	9,4	8,3	4,8	0,78	0,60	0,32
República Unida del Camerún	15	18	68	10,0	9,1	9,6	1,90	1,66	2,25
Reunión	39	39	153	4,9	3,3	3,7	0,32	0,23	0,32
Santo Tomé y Príncipe	8	8	21	4,8	5,4	4,7	0,01	0,01	0,01
Senegal	28	26	67	15,9	18,2	16,9	2,26	1,59	1,46
Seychelles	6	20	98	1,6	4,2	6,2	0,01	0,02	0,03
Sierra Leona	9	10	27	6,4	7,3	7,2	0,45	0,36	0,36
Swazilandia	30	68	177	12,4	18,3	23,5	0,24	0,40	0,37
Togo	13	7	23	10,2	6,2	5,7	0,45	0,21	0,22
Túnez	23	49	111	9,2	11,2	10,0	2,13	3,29	2,69
Zaire	5	4	8	7,6	6,5	8,4	2,05	1,13	0,91
Zambia	23	31	87	6,5	10,0	14,9	1,81	1,96	1,38
Zimbabwe	55	56	150	21,3	23,3	23,8	5,41	4,49	4,37
Total, países en desarrollo de Africa	16	21	59	9,5	9,8	7,6	5 408 <sup>b</sup>	9 258 <sup>b</sup>	25 811 <sup>b</sup>

Fuente: Datos de computadora proporcionados por la División de Estadística de la Comisión Económica para África; los cálculos fueron realizados por la Secretaría de la ONUDI.

<sup>a</sup>Los datos de 1970 están expresados en precios de 1970, y los de 1980 en precios corrientes y en precios constantes de 1970.

<sup>b</sup>Millones de dólares.

Cuadro 2. Tasas de crecimiento real del VAM y diferencia entre el crecimiento de las medias del VAM y del PIB en 1970-1975, 1975-1980 y 1970-1980, con coeficiente de deflación para 1980 de los precios de las manufacturas y relación entre los coeficientes de deflación de las manufacturas y del PIB, en los países en desarrollo de África

País o territorio y agrupación económica	Tasa de crecimiento real del VAM (porcentaje) <sup>a</sup>			Tasa de crecimiento real del VAM menos tasa de crecimiento real del PIB (porcentaje) <sup>a</sup>			Coeficiente de deflación de precios del VAM 1980 (1970 = 100) <sup>b</sup>	Coeficiente de deflación corregido según cambios en el valor en dólares de la moneda local <sup>b</sup>	Coeficiente de de- flación de precios del VAM 1980 con respecto al coefi- ciente de deflación del PIB, 1980 <sup>b</sup> (1970 = 100) <sup>b</sup> (porcentaje)
	1970-1975	1975-1980	1970-1980	1970-1975	1975-1980	1970-1980			
<b>Principales países exportadores de petróleo</b>									
Argelia	11,6	9,1	10,4	4,1	0,7	2,4	250,2	320,6	71,0
Gabón	7,0	8,3	7,7	-1,5	2,6	0,6	240,1	310,1	73,1
Jamahiriyá Árabe Libia	28,8	11,6	20,2	9,4	8,9	9,2	284,5	378,4	75,4
Nigeria	20,2	22,6	21,4	13,4	13,6	13,5	153,5	187,3	39,3
	15,3	7,0	11,2	8,2	2,3	2,9	322,7	414,4	96,0
<b>Países menos adelantados</b>									
Alto Volta	3,0	2,1	2,6	0,2	-1,4	-0,6	349,0	393,5	107,7
Benin	7,9	1,5	4,7	6,8	0,2	3,5	225,1	300,0	95,2
Botswana	5,8	-5,7	0,0	2,5	-6,8	-2,1	211,6	281,5	82,5
Burundi	15,9	14,7	15,3	7,3	1,7	4,5	224,5	262,9	67,2
Cabo Verde	4,4	4,6	4,5	3,3	-0,2	1,5	358,0	348,0	148,8
Comoras	1,6	2,0	1,8	3,5	-1,1	1,2	481,9	361,6	94,6
Chad	3,7	-6,4	-1,3	1,5	-6,9	-2,7	314,6	411,4	112,0
Etiopía	6,2	-5,3	0,4	3,4	-4,2	-0,4	402,4	455,6	175,6
Gambia	1,1	5,0	3,1	-1,2	1,8	0,3	154,5	186,5	109,3
Guinea	21,8	-13,5	4,2	16,5	-14,4	1,2	267,2	319,6	97,9
Guinea-Bissau	2,6	3,2	2,9	-0,32	1,45	0,6	157,7	222,3	102,8
Lesotho	0,1	2,6	1,4	-2,1	3,4	0,6	403,9	343,3	155,5
Malawi	45,7	6,0	25,9	38,4	-2,5	18,0	262,0	241,4	98,2
Mali	11,2	4,6	7,9	1,8	-0,5	0,6	220,3	227,1	97,2
Níger	3,1	2,8	2,9	0,3	0,8	0,6	320,0	426,7	121,7
República Centroafricana	2,5	4,4	3,5	3,1	-3,8	-0,3	279,2	371,4	92,7
República Unida de Tanzania	-0,3	3,9	1,8	-0,7	2,2	0,8	246,6	328,0	100,3
Rwanda	4,8	0,4	2,6	0,3	-5,4	-2,5	342,9	298,4	101,6
Somalia	68,3	6,3	37,3	58,9	1,4	30,2	256,5	276,2	105,2
Sudán	9,7	2,6	6,1	5,2	0,2	2,7	375,4	291,1	104,4
Uganda	4,0	1,9	2,9	1,1	-2,0	-0,5	455,8	317,4	99,0
	-2,7	5,4	-4,0	-2,9	-5,4	-4,2	1 213,2	1 344,6	99,1

Otros países	5,2	3,9	4,6	1,6	0,1	0,8	359,4	351,8	99,9
Angola	-2,1	-1,6	-1,8	4,3	0,1	2,2	308,8	179,6	52,5
Congo	-1,0	5,0	2,0	-8,2	3,8	-2,2	248,5	330,6	88,2
Costa de Marfil	6,7	9,2	8,0	0,7	3,0	1,9	247,9	327,0	77,0
Djibouti	10,8	0,5	5,6	4,8	2,8	3,8	299,9	360,0	100,8
Egipto	4,1	6,6	5,3	-0,4	-1,8	-1,1	227,2	141,1	79,4
Ghana	2,6	-1,5	0,5	1,2	-0,2	0,5	1 356,3	503,2	77,22
Guinea Ecuatorial	-2,3	-18,7	-10,5	6,9	-4,8	1,0	371,4	392,4	123,1
Kenya	8,2	7,7	8,0	3,5	2,7	3,1	219,5	211,2	78,0
Liberia	12,2	6,0	6,4	8,8	1,0	3,9	223,0	223,0	90,0
Madagascar	2,3	1,2	1,8	1,3	0,4	0,5	251,3	333,6	96,0
Marruecos	6,6	3,1	4,8	1,3	1,8	0,2	220,7	288,8	112,8
Mauricio	11,4	7,3	9,4	3,9	2,4	3,1	327,7	234,9	84,6
Mauritania	0,4	6,9	3,7	-1,8	6,8	2,5	252,1	305,1	101,5
Mozambique	6,2	-3,4	1,4	7,9	-3,4	0,6	407,4	237,1	141,3
Namibia	2,6	3,4	3,0	-0,8	-1,6	-1,2	175,0	148,6	58,5
República Unida del Camerún	2,2	6,3	4,2	-2,6	0,7	10,0	283,7	378,2	106,4
Reunión	-1,2	6,1	2,4	-8,0	0,1	-4,0	297,3	394,7	112,8
Santo Tomé y Príncipe	0,5	0,4	0,4	5,1	-2,6	1,2	346,4	284,8	87,5
Senegal	4,4	0,2	2,3	1,9	1,2	1,5	192,5	256,1	92,6
Seychelles	25,9	13,0	19,5	21,8	6,2	14,0	647,1	481,6	147,6
Sierra Leona	7,3	-0,1	3,6	5,9	-2,1	1,8	352,4	273,4	98,4
Swazilandia	17,1	6,0	11,5	10,0	-0,7	4,6	305,8	259,7	128,6
Togo	-3,6	-0,4	-2,0	-5,7	-3,6	4,7	225,3	299,7	92,2
Túnez	13,5	7,6	10,6	3,5	1,3	2,4	175,4	228,2	89,4
Zaire	3,8	-4,4	-0,3	-0,1	-2,8	-1,4	1 175,3	223,6	129,7
Zambia	20,0	-1,1	9,4	14,8	-0,2	7,4	310,6	281,4	149,3
Zimbabue	6,5	1,0	3,8	0,1	1,8	0,9	253,9	271,1	102,1

Fuente: Datos de computadora proporcionados por la División de Estadística de la Comisión Económica para África; los cálculos fueron realizados por la Secretaría de la ONUDI.

<sup>a</sup>Basado en dólares de 1970.

<sup>b</sup>Los coeficientes de deflación de las tres agrupaciones de países se han calculado sobre una base aritmética no ponderada.

Quadro 3. Distribución del valor agregado manufacturero, en los países en desarrollo de Africa, Zimbabwe y Sudán, por subsectores, 1975

(Porcentaje)

Subsector (Código de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), con descripción de las categorías)	Países en desarrollo de Africa <sup>a</sup>	Zimbabwe	Sudán
31 (productos alimenticios, bebidas y tabaco)	31	18	44
32 (textiles, prendas de vestir y productos del cuero)	21	17	37
33 (productos de la madera, incluidos muebles)	4	3	0
34 (papel y productos de papel; imprentas y editoriales)	5	7	2
35 (sustancias químicas y derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plásticos)	16	14	9
36 (productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón)	5	5	4
37 (industrias metálicas básicas)	4	15	0
38 (productos metálicos, maquinaria y equipo)	13	20	4
39 (otras manufacturas)	1	1	0

Fuente: Base de datos de la ONUDI. Información proporcionada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas; estimaciones de la Secretaría de la ONUDI.

<sup>a</sup>45 países.

(7% o más) Gabón, Nigeria y Costa de Marfil en el oeste, y Rwanda y Kenya en el este. El Cuadro también muestra que el crecimiento real del VAM durante la segunda mitad del decenio fue inferior al de la primera mitad en la mayor parte de los países (con crecimiento negativo en 13 países), con una media del 9,1% en el caso de los países exportadores de petróleo, del 2,1% en los países menos adelantados y del 3,9% en los otros países.

El crecimiento del VAM sobrepasó al del PIB en un promedio del 2,4% en los países exportadores de petróleo y del 0,8% en los "otros países" durante el período 1970-1980, pero la tasa de crecimiento medio del VAM en los países menos adelantados fue un 0,6% inferior al del PIB durante el mismo período. Especialmente después de 1975, el crecimiento del VAM tuvo una media inferior al del PIB en 26 países. Así, en una gran parte de Africa, parece que las manufacturas están encontrando tropiezos como "motor del crecimiento". Este importante fenómeno se examinará con mayor detenimiento en la próxima sección.

El Cuadro 2 muestra también la diferencia entre los precios de 1970 y de 1980. El coeficiente de deflación de los precios de manufacturas en 1980 (moneda local, 1970 = 100) creció desde menos del 200% (Etiopía, Guinea, Jamahiriya Árabe Libia, Namibia, Senegal y Túnez) a más del 1.000% (Uganda, Ghana y Zaire). En la mayor parte de los casos estas amplias diferencias en materia de inflación fueron al menos en parte compensadas por modificaciones de los tipos de cambio. Por ejemplo, la inflación muy alta registrada en Zaire resultó compensada por una enérgica devaluación monetaria. Sin embargo, en Uganda, la inflación igualmente alta se vio agravada por una leve revaluación con respecto al dólar, y las devaluaciones registradas en Egipto y en Namibia -ambos con tasas de inflación relativamente bajas trajeron como consecuencia que estos países tuvieran los coeficientes de deflación del VAM más bajos de Africa (corregidos para variaciones de tipos de cambio). La inflación media de las manufacturas, expresada en dólares y calculada aplicando coeficientes de ponderación iguales para cada país, alcanzó la tasa más baja en los países exportadores de petróleo y la más alta en los países menos adelantados. Como consecuencia de los grandes aumentos de los precios del petróleo, los coeficientes de deflación de los precios del VAM de 1980 fueron inferiores a los del PIB en los cuatro países exportadores de petróleo. El coeficiente de deflación del VAM de 1980 superó el coeficiente de deflación del PIB en más del 10% en cinco de los países menos adelantados y en ocho de los otros países, mientras que fue inferior en más del 10% en dos de los países menos adelantados y en 11 otros países.

Pese a que por razones de espacio no es posible un examen detallado de las diferencias en la distribución de las manufacturas entre países o entre distintas épocas, se muestra en el Cuadro 3 la estructura media de las manufacturas en los países en desarrollo de Africa en 1975, indicándose, a título comparativo, la distribución por subsectores en Zimbabwe -uno de los países africanos de industrialización más adelantada y en el Sudán -uno de los países menos adelantados- (que, empero, posee una estructura industrial más diversificada que la de muchos otros de los países menos adelantados). En general, los mayores componentes de las manufacturas en Africa son todavía los productos alimentarios, las bebidas y el tabaco (31%), así como los textiles y prendas de vestir (21%), aunque desciende la participación de esos productos. En el Sudán la parte correspondiente a esos sectores fue del 44% y del 37%, mientras que en Zimbabwe sólo fue del 18% y del 17%. En este último país las proporciones de los productos metálicos y maquinaria (20%), metales básicos (15%) y sustancias químicas, etc. (14%) fueron mucho más altas que en el Sudán, donde la producción de metales básicos fue casi inexistente, la proporción de productos metálicos (basados en metales importados) fue solo del 4% y la proporción de sustancias químicas y afines (principalmente refinación de petróleos) fue del 9%.

Los principales puntos que se han puesto de relieve pueden resumirse del modo siguiente:

a) La gran diversidad de niveles de industrialización entre los países africanos a comienzos del decenio de 1970 aumentó durante ese período: especialmente, los países exportadores de petróleo, así como los países semiindustrializados del norte de África y algunos otros pocos -principalmente en África meridional- obtuvieron buenos resultados, mientras que en los países más pobres y menos adelantados se registró por lo general un crecimiento mucho más bajo de las manufacturas; en los países menos adelantados se registró en 1980 una media del VAM per cápita inferior a la de 1970, en términos reales:

b) En la mayor parte de los países el crecimiento del VAM durante la segunda mitad del decenio fue inferior al de la primera mitad;

c) Especialmente en los países más pobres, pero también en gran medida en otros países, el sector manufacturero tuvo tropiezos como "motor del crecimiento" (particularmente en la segunda mitad del decenio); el crecimiento del VAM a menudo fue inferior al crecimiento del PIB;

d) Las variaciones de los precios y de los tipos de cambio, así como las diferencias en crecimiento real, influyeron notablemente en las participaciones de muchos países en el VAM total de África; en particular, la participación de Nigeria aumentó del 9,6% al 21,5% y la de Egipto disminuyó del 21,9% al 10,3%;

e) La proporción de productos agrícolas elaborados, textiles y prendas de vestir disminuye, pese a corresponderle en 1975 aproximadamente la mitad del VAM total de los países en desarrollo de África (más en los países más pobres y menos en los más ricos), mientras que aumentan las participaciones de los productos metálicos y a base de metal.

#### **Crecimiento desequilibrado: concomitancias e independencia entre el desarrollo de las manufacturas y el desarrollo económico general**

Los datos sobre cuentas nacionales para 1970-1980 revelan importantes cambios en la producción agrícola, el comercio y el gasto público, que están interrelacionados con el desarrollo de las manufacturas.<sup>4</sup> Esos cambios se indican más adelante, y la función cambiante de la manufacturación se examina a la luz de esos y de otros factores.

En casi todos los países africanos la tasa de crecimiento de la agricultura disminuyó en el decenio de 1970 al tiempo que la producción per cápita bajaba y la autosuficiencia disminuía. La tasa media real de crecimiento (a precios de 1970) de 1970 a 1980 fue del 1,6% en los cuatro países exportadores de petróleo (población en 1980: 99 millones), 1,8% en los países menos adelantados (población en 1980: 139 millones) y 0,9% en otros países (población en 1980: 202 millones), mientras que el crecimiento medio del PIB (al coste de los factores) en los tres grupos fue del 7,9, 3,2 y 3,7%. En consecuencia, la participación de la agricultura en el PIB a precios constantes descendió del 30,2% (1970) al 16,3% (1980) en los países exportadores de petróleo, del 50,6% al 44,2% en los países menos adelantados y del 29,9% al 22,6% en otros países. Dentro del sector agrícola y de acuerdo con los datos proporcionados por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la caída de la producción per cápita de productos alimentarios, especialmente granos, fue aun mayor que el declive del sector en conjunto de forma que, con el incremento del consumo de alimentos per cápita

<sup>4</sup>Datos de computadora proporcionados por la División de Estadística de la Comisión Económica para África, salvo especificación en contrario.

resultante del aumento de los ingresos per cápita, aumentó considerablemente la diferencia entre demanda local y abastecimiento de alimentos. Así, las exportaciones agrícolas disminuyeron y las importaciones aumentaron, con un efecto negativo en la disponibilidad de moneda extranjera (véase más adelante). En consecuencia, en 1980 se había llegado a una situación de crisis, o casi de crisis, con pocas perspectivas de mejora.

En los países importadores de petróleo, los deficientes rendimientos agrícolas, combinados con el aumento del costo real de las importaciones de petróleo así como con un empeoramiento de la balanza comercial del sector manufacturero, condujo a una segunda crisis de la balanza de pagos. En el Cuadro 4 se indican las exportaciones netas como porcentaje del PIB para los países exportadores de petróleo, países menos adelantados y otros países desde 1970 a 1980.

En el Cuadro 4 se indica que en los países menos adelantados, y en menor medida en los otros países importadores de petróleo, fue necesaria una proporción sustancial y en aumento del PIB para equilibrar el déficit comercial mientras que, excepto en 1978, los países exportadores de petróleo tuvieron un gran excedente comercial en relación con el PIB. Esta diferencia obedeció en gran medida al cambio de las relaciones de intercambio: las tasas medias de crecimiento de las exportaciones e importaciones desde 1970 a 1980, a precios de 1970, fueron -1,4 y 10,9% para los países exportadores de petróleo, 0,8 y 3,2% para los países menos adelantados y 4,4% para los otros países. La participación de las exportaciones en el PIB a precios de 1970 descendió del 24,5% en 1970 al 9,4% en 1980 en los países exportadores de petróleo y del 16,8 al 13,1% en los países menos adelantados, pero aumentó ligeramente del 26,5% al 27,4% en otros países. La participación correspondiente de las importaciones aumentó del 19,8 al 23,3% en los países exportadores de petróleo, disminuyó del 21,0 al 20,7% en los países menos adelantados y se incrementó del 27,3 al 28,4% en otros países (todo a precios de 1970).

Una tercera causa de inquietud, en el sentido de que tal vez no refleje la mejor utilización de los recursos (véase más adelante), es el rápido crecimiento del gasto público. En los países exportadores de petróleo, el gasto consuntivo público se incrementó, a precios de 1970, en el período desde 1970 a 1980 a un promedio del 16,0%, comparado con el 6,9% para el gasto consuntivo

**Cuadro 4. Exportaciones netas como porcentaje del PIB (a precios corrientes de mercado) en países en desarrollo de Africa, por agrupaciones económicas, 1970-1980**

Agrupaciones económicas	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Principales países exportadores de petróleo	4,7	5,9	5,2	5,0	16,2	0,4	2,1	2,6	-3,4	6,8	14,8
Países menos adelantados	-4,2	-5,3	-3,7	-4,5	-9,6	-10,4	-7,0	-7,3	-10,0	-9,3	-10,4
Otros países	-0,8	-3,7	-2,0	-0,8	-2,3	-8,2	-7,0	-6,7	-8,2	-8,9	-8,0

privado, y la participación en el PIB del consumo público aumentó del 10,6 al 20,3%, mientras que la participación del consumo privado disminuyó del 60,1 al 59,2%. Los gastos en concepto de administración pública y defensa se incrementaron en un coeficiente medio del 17,8% (a precios de 1970), y su participación en el PIB aumentó del 8,3 al 19,5%. En los países menos adelantados, las tasas de crecimiento para el consumo público y privado fueron inferiores, un 4,7 y un 3,1% respectivamente, y la participación en el PIB del consumo público aumentó del 14,1 al 16,3%. No obstante, la administración pública y la defensa, experimentaron una tasa de crecimiento considerablemente más elevada (6,9%) que otras actividades (excepto minería) y su participación en el PIB se incrementó del 7,0 al 10,1%. En otros países, el aumento del consumo público fue de un promedio del 5,0%, comparado con el 3,2% para el consumo privado, y la participación del consumo público se incrementó del 17,4 al 19,4%. Los gastos de administración pública y defensa aumentaron a una tasa media del 6,8%, muy por encima del incremento registrado en otras actividades, y su participación en el PIB aumentó del 10,2 al 13,6%.

Este rápido incremento del gasto público puede ocasionar varios efectos no deseados. Primero, reduce el volumen de recursos de capital disponibles para actividades que tienen una gran necesidad de inversiones adicionales, tales como cultivos a pequeña escala. Segundo, reduce la disponibilidad de mano de obra cualificada en sectores como el manufacturero, en que las existencias de esos recursos son escasas. Tercero, contribuye generalmente a la inflación de precios. Esos efectos negativos podrían contrarrestarse si esos gastos se dedican al desarrollo económico general, pero de los numerosos datos existentes se desprende que en muchos países éste no ha sido siempre el caso [2], [4]. Por ejemplo, los fondos públicos y los recursos administrativos se han dedicado a la gestión de complejos programas comerciales y de controles de precios y de empresas públicas; éstas han tendido a mantener los precios percibidos por los agricultores por debajo de los precios mundiales, reduciendo así la producción, y a falsear el esquema de rentabilidad dentro del sector manufacturero, reduciendo de esa forma la eficacia e incrementando el costo económico de la sustitución de importaciones y de las exportaciones. Pese a que tanto su alcance como los efectos con ellos relacionados son aún objeto de controversia y a que es obvio que existen grandes diferencias entre países, el rendimiento económico generalmente insatisfactorio en el decenio de 1970 sugiere la necesidad de proceder a un replanteamiento del volumen y la estructura del gasto público.

El examen de las formas de mejorar en el decenio de 1980 la contribución de las manufacturas al desarrollo económico, teniendo presentes esos tres problemas macroeconómicos así como los cambios operados en el sector manufacturero en el decenio de 1970, revela la existencia de tres importantes esferas con deficiencias:

a) Se ha hecho demasiado hincapié en las inversiones en el sector manufacturero, en contraposición a las inversiones en agricultura, especialmente en cultivos a pequeña escala, sector que, si se le diese mayor prioridad, podría ayudar a incrementar el empleo rural, mejorar la balanza comercial, reducir la migración a zonas urbanas y aumentar la demanda efectiva de manufacturas básicas de consumo y de insumos agrícolas (tales como maquinarias y productos químicos);<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup>El descubrimiento de petróleo puede conducir también al descuido de la agricultura. Por ejemplo, en Nigeria, considerada un exportador de alimentos, las importaciones de productos alimenticios en 1980 ascendieron a 2.800 millones de dólares. En varios países de África occidental que acaban de iniciar la producción de petróleo, la agricultura probablemente se vea gravemente afectada a no ser que se adopten medidas apropiadas [5].

b) En vez de estar basada en recursos nacionales y en la interrelación de toda la economía, para levantar gradualmente una sólida estructura industrial, la industria manufacturera ha tendido a basarse, en un intento de "gran salto adelante", en la transferencia de ideas, valores y tecnologías, con frecuencia inapropiadas, procedentes de países desarrollados;

c) Dentro del sector manufacturero, se ha hecho demasiado hincapié en las industrias de sustitución de importaciones (con frecuencia ineficaces y mal administradas, con pocos incentivos para la introducción de mejoras, y limitadas a pequeños mercados locales), bienes de consumo de lujo, industria pesada (que registra en la actualidad una tendencia mundial descendente) y técnicas que requieren mucho capital.

Podría conseguirse una estructura industrial más apropiada siguiendo en líneas generales el siguiente modelo. En lo que respecta a la demanda (productos), las manufacturas serían:

a) Bienes de consumo básicos para uso doméstico;  
b) Bienes para la exportación (para pagar productos importados de los tipos a) y c));  
c) Bienes intermedios y de capital utilizados para producir a) y b) y para su utilización en otros sectores, especialmente la agricultura. En lo que respecta a la oferta, dentro de los límites establecidos por la demanda, la industria manufacturera se basaría en:

a) Técnicas con gran porcentaje de mano de obra y técnicas destinadas a ahorrar capital, importaciones, energía y gestión;  
b) Industrias a pequeña escala con ubicación rural (cuando sea posible);  
c) Interrelación con (es decir, utilización de insumos procedentes de) sectores primarios nacionales, especialmente agricultura.

Una estructura industrial basada en este modelo proporcionaría un modelo de crecimiento económico más sostenido y equitativo. El sector manufacturero se beneficiaría directamente del crecimiento equilibrado del resto de la economía, al mismo tiempo que contribuiría a él. La especificación más detallada del modelo variaría de un país a otro, según los diferentes objetivos, recursos y limitaciones.<sup>6</sup>

#### Reforma de políticas

Del análisis precedente pueden obtenerse varias importantes conclusiones en lo que respecta a la reforma de políticas. Básicamente, son necesarios mayores incentivos (y menos desincentivos) a las actividades productivas, sustitución de controles cuantitativos por un sistema de derechos y subvenciones ad valorem (requieren menos capacidad administrativa) así como una reducción en la gama de protección efectiva<sup>7</sup> entre actividades (creando de esta forma una estructura de precios que refleje con mayor fidelidad los costos del productor y el valor para el consumidor).

<sup>6</sup>Por ejemplo, la definición de bienes de consumo "básicos" dependerá en parte del nivel y la distribución de ingresos en el país. El papel de las inversiones extranjeras variará también de un país a otro, en función de factores tales como la importancia concedida a la autosuficiencia, etc.

<sup>7</sup>La protección efectiva refleja los derechos y las subvenciones aplicados no sólo a la producción, sino también a los insumos.

En muchos países africanos, las autoridades gubernamentales fijan los precios pagados a los agricultores muy por debajo de los precios mundiales con objeto de obtener ingresos públicos y mantener bajo el costo de vida de los habitantes de las ciudades. Como se ha visto, el resultado ha sido que la producción nacional no ha podido satisfacer las necesidades de una población en aumento. Es preciso dar gran prioridad al aumento de los ingresos agrícolas. Ello podría hacerse si se redujesen los incrementos de los gastos gubernamentales (véase más adelante), y si parte de los ingresos obtenidos por los agricultores volvieran al sector urbano mediante un incremento de las compras de bienes industriales efectuadas por los agricultores. Los ingresos de éstos se verían también positivamente afectados por los cambios en las políticas comerciales esbozados más adelante.

Las monedas nacionales altamente sobrevaloradas hacen que las importaciones parezcan baratas a los consumidores nacionales y las exportaciones parezcan no rentables a los productores nacionales y, en consecuencia, tiendan a crear un déficit comercial. Para equilibrar ese déficit, así como para proporcionar ingresos públicos y protección a los productores nacionales que compiten con las importaciones, éstas se gravan con impuestos. En muchos países africanos se utilizan diversos sistemas de cuotas de gran complejidad administrativa en vez de derechos (aranceles aduaneros), y éstos varían ampliamente de un producto a otro, con frecuencia sin razón aparente (excepto el hecho de que algunos productores de sustitutos de importación tienen más éxito en sus cabildeos que otros). Los costos económicos de un tal régimen comercial se han puesto de manifiesto con frecuencia [6]. En muchos países africanos esos costos implican menores oportunidades de mercado para los agricultores (en la mayoría de los casos las exportaciones son productos agrícolas) y un sector manufacturero ineficazmente protegido cuyas ventas están limitadas a un pequeño mercado nacional. Es necesaria una moneda nacional realísticamente valorada junto con, en vez de controles cuantitativos, un sistema de aranceles aduaneros ad valorem (así como impuestos y subvenciones a la exportación) destinados a otorgar una protección efectiva, modesta pero bastante uniforme.<sup>8</sup> Los intereses creados pueden hacer que ese cambio sea políticamente difícil, pero debe observarse que los efectos de la devaluación de la moneda en la balanza de pagos y en los precios nacionales y de una reducción general en el nivel de protección de las importaciones, tenderán en muchos casos a compensarse entre sí.<sup>9</sup>

Para aplicar con éxito los cambios de políticas examinados anteriormente es preciso introducir determinados cambios en la función del sector público. Deberá estudiarse los medios y procedimientos para reducir el crecimiento del gasto público. La supresión de los controles cuantitativos permitiría una reducción de los costos administrativos. Una reducción en la proliferación de empresas públicas, muchas de las cuales requieren importantes subvenciones gubernamentales, reduciría asimismo el gasto público, y la relajación de la intervención del gobierno central en la gestión de las empresas públicas reduciría los costos administrativos (y tal vez mejoraría la gestión) [8]. Es necesario investigar mejores formas de utilizar la escasa capacidad administrativa.

Es obvio que esos cambios no pueden operarse de un día a otro, pero un enfoque gradual de la reforma de las políticas puede resultar posible en muchos países.

---

<sup>8</sup>El concepto y la justificación de la protección efectiva uniforme es analizado por Corden [6].

<sup>9</sup>Para un análisis detallado de los recientes intentos (algunos de ellos sin éxito) de varios países para llevar a cabo esos cambios en la política comercial, véase A.O. Krueger [7].

Finalmente, es conveniente repetir algunos de los principios básicos de la formulación de políticas [9].

1. Las políticas deben ser lo más claras, sencillas y directas posibles, de forma que el costo de su aplicación sea mínimo, no se pierda tiempo en cabildos, manipulación de impuestos y petición de licencias, y se reduzcan las posibilidades de corrupción; deberá adoptarse la política más directa para lograr un objetivo particular. Al mismo tiempo, las políticas deben ser flexibles; en otras palabras, deben adaptarse al cambio de las circunstancias, deben ser dinámicas y no crear grupos con intereses creados.

2. Es necesario disponer de información adecuada, aunque no necesariamente perfecta. Cuando los costos de acopio de información parezcan demasiado elevados en relación con los beneficios, deberán introducirse reajustes. Entre ellos, el análisis de sensibilidad y el método de los "rangos", consistente en reducir progresivamente la incertidumbre de variables importantes, parecen especialmente útiles.

3. Los objetivos y sus incompatibilidades y complementariedades necesitan comprenderse claramente y tomarse en cuenta a través de compensaciones mutuas. Por ejemplo, un conflicto entre los niveles de consumo actuales y futuros requerirá una decisión acerca de sus valores relativos. Ello puede reflejarse en el tipo de interés del ahorro; cuanto más elevado sea, mayor será la importancia relativa otorgada al consumo futuro.

4. Es preciso identificar las limitaciones a los cambios de política para evaluar políticas alternativas de orden práctico. En la jerarquía de instrumentos viables de las políticas, deberán seleccionarse las mejores posibles. Habrá que reducir al mínimo los efectos secundarios no deseados (como ocurriría si se escogiese la mejor solución en materia de políticas). Deberá evitarse asimismo la utilización excesiva de políticas con repercusiones acumulativas mayores que las deseadas. Deberá tenerse en cuenta que las limitaciones a los cambios de políticas pueden existir solamente durante un período limitado. Deberán realizarse esfuerzos para reducir las limitaciones cuando parezca que las ventajas que lleva consigo su eliminación exceden los costos.

5. La elaboración de políticas, la planificación nacional y la evaluación de proyectos deberán estar vinculados en el mayor grado posible. En teoría, este vínculo viene dado por el análisis costo-beneficio social y por el precio de cuenta basado en la economía del bienestar. En la práctica, es necesaria una estrecha cooperación entre las instituciones interesadas en esas actividades.

6. No basta con que las políticas tengan una sólida base conceptual. Es extremadamente importante contar con instituciones públicas bien desarrolladas y con experiencia administrativa.

7. En la elaboración de políticas no deberá desatenderse el desarrollo de las aptitudes empresariales y de los conocimientos especializados. Con frecuencia, se hace demasiado énfasis en la producción física a corto plazo y en las tasas de crecimiento económico.

#### Referencias

1. H.B. Chenery, "The role of industrialization in development programmes", American Economic Review, mayo de 1955.
2. World Bank, Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: an Agenda for Action (Washington, DC, 1981).

3. J. Cody, H. Hughes and D. Wall, eds., Policies for Industrial Progress in Developing Countries: A Study Jointly Sponsored by UNIDO and the World Bank (New York, Oxford University Press, 1980).
4. T. Killick, "The role of the public sector in the industrialization of African developing countries", Industry and Development, N° 7 (Publicación de las Naciones Unidas, Número de venta E.82.II.B.7).
5. "Boom in oil, bust on the farm", The Economist, 5 de diciembre de 1981.
6. W.M. Corden, "Trade policies", in J. Cody, H. Hughes and D. Wall, eds., Policies for Industrial Progress in Developing Countries: A Study Jointly Sponsored by UNIDO and the World Bank (New York, Oxford University Press, 1980).

**LOS POBRES SE QUEDAN REZAGADOS: EVALUACION DE LA INDUSTRIA  
EN LOS PAISES MENOS ADELANTADOS\***

Secretaría de la ONUDI

**Introducción**

Cuando se examina el desarrollo industrial en los 30 países menos adelantados deben tenerse presente varias cuestiones bastante sencillas pero muy importantes.<sup>1</sup> En primer lugar, el subdesarrollo puede definirse brevemente como la predominancia de bajos coeficientes per cápita de recursos naturales y de capital humano y de equipo.<sup>2</sup> En segundo lugar, debe reconocerse que el subdesarrollo es de carácter regional y se concentra principalmente en dos zonas geográficas muy diferentes: el Africa subsahariana, con 20 países menos adelantados (población de 1977: 128 millones), y el Asia meridional, con 5 países menos adelantados (población de 1977: 112 millones). En tercer lugar, la mayor parte de los países menos adelantados no sólo padecen la estrechez de sus mercados nacionales, debido a los bajos ingresos y a poblaciones generalmente pequeñas, sino también de deficiencias en materia de transporte y de comunicaciones con respecto a los países con mayor volumen comercial (20 de ellos son países sin litoral o islas). En cuarto lugar, los países menos adelantados no han participado, por lo menos en términos relativos, en la aceleración del crecimiento industrial y económico de los países en desarrollo a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial: no se han beneficiado del efecto de "filtración". En quinto lugar, en muchos de ellos predominan actualmente

---

\*Este artículo es una versión ligeramente revisada de un documento preparado por la Secretaría de la ONUDI para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados, celebrada en París del 1° al 14 de septiembre de 1981 (A/CONF.104/7/Add.6 (part. II)). Tiene por objeto proporcionar, en lo que respecta al sector manufacturero, un análisis de fondo, por sectores o por regiones, de los problemas de los países menos adelantados. No abarca los aspectos económicos o sociales generales (excepto cuando se hallan concretamente vinculados a las manufacturas) ni la asistencia técnica; tampoco recoge detalladamente los aspectos de la industrialización relativos al comercio y al empleo. Conviene tener en cuenta que la base de datos es particularmente insuficiente en el caso de los países menos adelantados, de modo que los datos que aquí se presentan, especialmente en lo que respecta a los países considerados individualmente, son a menudo incompletos, tanto en la información por países como en el aspecto temporal, y están sujetos a revisión.

<sup>1</sup>El Comité de Planificación del Desarrollo, en su 17° período de sesiones, celebrado del 23 de marzo al 1° de abril de 1981, recomendó que se añadiera Guinea-Bissau (población de 0,5 millones en 1977) a la lista de los países menos adelantados [1]. Sin embargo, con respecto a Guinea-Bissau, se carecen de datos estadísticos del tipo de los que se presentan en este documento, por lo que se omiten referencias ulteriores.

<sup>2</sup>La combinación de estos factores productivos es importante. Por ejemplo, Japón es relativamente débil en materia de recursos naturales por habilitante, pero esta debilidad resulta compensada por el capital de equipo y especialmente por el capital humano. Sin embargo, poseer recursos naturales constituye una ventaja.

condiciones económicas y sociales desastrosas (lo que contribuye al círculo vicioso) y, teniendo en cuenta las actuales tendencias, las perspectivas para los decenios de 1980 y 1990 son verdaderamente sombrías. En sexto lugar, al parecer sólo un programa de asistencia sólido y bien concebido, unido a determinadas reformas internas, parece tener posibilidades de lograr en el futuro una modalidad de desarrollo que sea significativamente más favorable. En séptimo lugar, un programa de este tipo deberá contar con una base amplia, a fin de aumentar las interrelaciones de los sectores fundamentales, especialmente la agricultura, la industria, la infraestructura (por ejemplo, transporte, comunicaciones, y suministro de energía), la educación y otros servicios sociales productivos, así como para acelerar el desarrollo de estos sectores.

### Reseña estadística del progreso industrial en el decenio de 1970<sup>3</sup>

En esta sección se examina el desarrollo del sector manufacturero en los países menos adelantados (y, como referencia, el de otros países en desarrollo) durante el período 1970-1977 (y, como referencia, el del decenio de 1960), y en el caso de los países menos adelantados de África se incluyen ciertas series de datos que abarcan hasta 1979.

En sus esfuerzos para desarrollar el sector industrial, los países menos adelantados padecen graves limitaciones tanto del lado de la oferta como de la demanda. La demanda interna se ve muy afectada por la escasa magnitud del mercado de estos países (medidos según el PIB) lo que limita las posibilidades de las industrias en desarrollo que requieren una producción en gran escala por razones tecnológicas. Asimismo, el nivel de ingresos por habitante extremadamente bajo de estos países significa que sólo hay posibilidad de adquirir los productos industriales más indispensables y más baratos, excepto por la pequeña minoría de ricos, de modo que resulta difícil la producción de una variedad diversificada de artículos manufacturados.

El cuadro 1 muestra la escala de estas limitaciones de mercado para la ampliación de la producción industrial. El PIB por habitante de los países menos adelantados alcanzó en 1977 una media de 148 dólares (precios de 1975) menos de un tercio del correspondiente a otros países en desarrollo. En el decenio de 1960 la tasa media de crecimiento anual del PIB per cápita en los países menos adelantados fue de sólo el 0,35%, frente a una tasa de crecimiento del 3,17% en los otros países en desarrollo. Durante el período 1970-1977 la diferencia de las tasas de crecimiento entre los dos grupos se acortó, con una tasa del 1,27% para los países menos adelantados y del 2,89% para otros países en desarrollo, de modo que la disminución de la participación de los países menos adelantados en el total del PIB de los países en desarrollo continuó, pero a un ritmo más lento que en el decenio precedente.

Hacia 1977 la participación de los países menos adelantados en el PIB total de los países en desarrollo había descendido al 3,45%. Casi las tres cuartas partes de esta participación correspondieron a Afganistán, Bangladesh, Etiopía, República Unida de Tanzania, Sudán y Uganda. Sólo Botswana, Malawi y la República Unida de Tanzania aumentaron su participación en el PIB total de los países en desarrollo en el decenio de 1960 y en el período 1970-1977,

---

<sup>3</sup>En esta parte se hace hincapié en los datos por países. Para datos un poco más actualizados para el total de los países menos adelantados y los países menos adelantados de África y Bangladesh, véase Reseña Estadística de la Situación Industrial Mundial 1981 (UNIDO/IS.292), sección II.

Cuadro 1. Países menos adelantados: población, PIB per cápita y participación en el PIB de todos los países en desarrollo (por países), otros países en desarrollo y todos los países en desarrollo, 1977, con tasas de cambio, 1960-1970 y 1970-1977

Países o agrupación económica	1977			Tendencia de la tasa de cambio (porcentaje)					
	Población (millones)	PIB por habitante (dólares de 1975)	Participación en el PIB de los países en desarrollo (porcentaje)	Población		PIB por habitante		Participación en el PIB de los países en desarrollo	
				1960-1970	1970-1977	1960-1970	1970-1977	1960-1970	1970-1977
Afganistán	20,3	98	0,20	2,14	2,61	-0,13	1,68	-3,49	-1,09
Alto Volta	6,3	91	0,06	2,05	2,31	0,27	-1,38	-1,17	-4,34
Bangladesh	77,6	129	0,99	2,84	1,84	-0,14	3,54	-2,83	-0,05
Benin	3,2	160	0,05	2,43	2,76	0,84	-0,67	-2,28	-3,25
Bhután	1,2								
Botswana	0,7	536	0,04	2,00	2,39	4,77	4,16	1,11	1,10
Burundi	4,0	100	0,04	1,37	2,48	-3,86	0,04	-7,79	-2,82
Cabo Verde	0,3	300	0,01	2,91	1,88	5,70	-3,41	2,92	-6,72
Comoras	0,3	196	0,01	2,12	2,55	4,03	-2,94	0,51	-5,65
Chad	4,2	168	0,07	2,04	2,04	-2,55	1,68	-5,92	-1,64
Etiopía	29,3	93	0,27	2,19	2,40	2,25	-0,43	-1,15	-3,35
Gambia	0,5	222	0,01	1,70	1,95	3,83	3,21	-0,10	-0,25
Guinea	4,6	174	0,08	2,11	2,44	-2,08	0,31	-5,40	-2,59
Haití	4,7	207	0,10	1,55	1,50	-0,54	2,48	-4,44	-1,39
Laos	3,5	65	0,02	2,41	2,27	-5,95	-7,38	-8,87	-10,21
Lesotho	1,2	135	0,02	1,65	2,01	4,23	3,24	0,24	-0,17
Malawi	5,2	138	0,07	2,30	2,45	3,40	4,06	0,08	1,07
Maldivas	0,1								
Malí	6,0	93	0,06	2,12	2,48	-2,41	0,38	-5,71	-2,48
Nepal	13,2	102	0,14	2,05	2,26	0,44	0,52	-3,02	-2,56
Níger	4,8	192	0,09	3,29	2,74	3,02	0,35	0,68	-2,27
República Centroafricana	1,9	207	0,04	1,98	2,14	0,00	-3,34	-3,51	-6,40
República Unida de Tanzania	16,4	175	0,28	2,80	3,10	4,16	2,44	1,30	0,11
Rwanda	4,4	141	0,06	3,02	2,74	1,75	1,11	0,82	-1,53
Samoa	0,1								
Somalia	3,3	157	0,05	2,27	2,66	-1,72	1,52	-4,90	-1,21
Sudán	19,5	265	0,51	2,92	3,11	-1,65	0,63	-4,24	-1,63
Uganda	12,1	255	0,31	2,64	3,01	3,03	-2,52	0,06	-4,81
Yemen	5,5								
Yemen Democrático	1,8								
Países menos adelantados	256,2	148	3,45	2,52	2,36	0,35	1,27	-2,67	-1,80
Otros países en desarrollo <sup>a</sup>	1 778,6	546	96,55	2,60	2,67	3,17	2,89	0,14	0,07
Todos los países en desarrollo <sup>a</sup>	2 035,0	499	100,00	2,59	2,64	3,04	2,85		

Fuente: Base de datos de la ONUDI. Información proporcionada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas, excepto las estadísticas de población del Bhután, Maldivas, Samoa, Yemen y Yemen Democrático, tomadas del Banco Mundial. (Estos países no se incluyen en los datos totales del cuadro correspondientes a los países menos adelantados y a los países en desarrollo.)

<sup>a</sup>En ésta y en todas las restantes referencias a otros o a todos los países en desarrollo se excluyen algunos países debido a la falta de datos; la principal omisión es la de China.

mientras que Cabo Verde, Comoras, Lesotho, Níger y Uganda registraron un aumento sólo en el primer período. En conjunto, la participación de los países menos adelantados en el PIB total descendió a una tasa del 2,67% en el decenio de 1960 y del 1,80% en el período 1970-1977.

La proporción del VAM en el PIB y el VAM por habitante son dos indicadores generales del nivel del desarrollo industrial que se usan corrientemente. Para la comparación entre países, el segundo de ellos tiene la ventaja de que no refleja las variaciones ocasionadas por el nivel de desarrollo de otros sectores. Por ejemplo, el descubrimiento de petróleo elevará el PIB de un país dado y de este modo hará descender la relación entre el VAM y el PIB sin afectar necesariamente el nivel del VAM o del VAM per cápita.<sup>4</sup> La relación entre el VAM y el PIB, expresada en precios corrientes, es más útil para mostrar la importancia relativa de las manufacturas en un país y en un período dado.

El cuadro 2 muestra la evolución del VAM per cápita hasta 1977; en ese año la media de los países menos adelantados fue de sólo 12,6 dólares (precios de 1975), ligeramente inferior a la de 1976 y sólo alrededor de 5 dólares superior a la cifra de 1960. En comparación, el VAM per cápita de otros países en desarrollo aumentó de 49,6 dólares en 1960 a 106,4 dólares en 1977. Así, en los países menos adelantados, el VAM per cápita fue apenas superior a un décimo del correspondiente a otros países en desarrollo. Durante el decenio de 1960 la tasa de crecimiento del VAM per cápita en los países menos adelantados (4,88%) fue algo más alto que el correspondiente a otros países en desarrollo (4,44%), pero mientras que el crecimiento en los otros países en desarrollo continuó al mismo ritmo durante el período 1970-1977, el crecimiento en los países menos adelantados descendió al 3,16%.<sup>5</sup> Durante el decenio de 1960 Benin, Comoras, Lesotho, Malawi, Rwanda y Somalia tuvieron tasas de crecimiento del VAM per cápita de más del 10%, y sólo Laos y Haití registraron tasas de crecimiento negativo. Sin embargo, en el período 1970-1977 sólo Bangladesh y Lesotho tuvieron tasas de crecimiento del VAM superiores al 10% y doce países tuvieron tasas de crecimiento negativas. Parece, pues, claro que sólo la elevada participación de Bangladesh en el VAM de los países menos adelantados (véase cuadro 6) evitó una disminución aun más acentuada, en comparación con el decenio de 1960, de la tasa media de crecimiento del VAM per cápita en los países menos adelantados.

En el cuadro 3 puede verse que la participación del VAM en el PIB (a precios corrientes) pasó en los países menos adelantados de una media de 5,29% en 1960 a un 7,41% en 1970 para alcanzar un máximo de 8,81% en 1975 y disminuir posteriormente a un 8,47% en 1977. La participación del VAM siguió descendiendo en 13 de los países africanos menos adelantados<sup>6</sup> en 1978, y en diez de ellos en 1979. Para los otros países en desarrollo la relación VAM/PIB alcanzó también su nivel máximo en 1975 (19,99%), frente a un 16,92% en 1960

---

<sup>4</sup>El descubrimiento puede lógicamente ocasionar un desplazamiento de recursos de las manufacturas a la producción de petróleo, pero esto se reflejaría en una disminución del VAM por habitante. Por otra parte, el aumento de la producción de petróleo podría lograrse mediante la utilización de recursos inactivos o de recursos externos, o de recursos generados en sectores que no fueran el manufacturero.

<sup>5</sup>Con respecto a 1970-1980, la tasa de crecimiento estimada fue del 2,6% para los países menos adelantados y del 3,8% para los otros países en desarrollo. (Véase *Reseña Estadística ...* cuadro II.2.).

<sup>6</sup>De un total de 20 en el momento de escribirse este documento.

Cuadro 2. VAM per cápita de los países menos adelantados, otros países en desarrollo y todos los países en desarrollo, 1960 y 1970-1977, con tasas de crecimiento, 1960-1970 y 1970-1977

País o agrupación económica	VAM (dólares de 1975)										Tendencia de la tasa de crecimiento (porcentaje)	
	1960	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1960-1970	1970-1977	
Afganistán	7,5	12,2	11,0	10,4	10,9	11,4	10,7	11,1	11,1	4,00	-0,56	
Alto Volta	6,0	11,3	10,6	10,7	10,7	10,2	10,8	10,8	8,8	6,88	-1,87	
Bangladesh	5,1	5,5	2,8	4,8	5,5	8,7	9,2	9,6	10,1	2,19	16,27	
Benin	6,0	12,2	12,2	12,8	12,3	13,5	15,9	14,5	13,7	10,21	2,93	
Botswana	26,4	28,5	27,8	31,3	31,9	34,6	41,3	40,4	41,9	3,05	6,75	
Burundi	7,1	13,3	13,9	13,8	13,8	15,4	14,4	16,2	16,9	0,21	3,28	
Cabo Verde	2,4	4,7	4,1	4,5	5,1	4,0	4,0	3,8	5,1	4,74	-0,40	
Comoras	4,9	17,2	18,0	19,0	17,1	18,6	18,4	17,3	17,4	11,14	-0,11	
Chad	10,5	14,2	16,6	14,2	15,0	16,0	18,3	16,8	16,6	4,55	2,37	
Etiopía	5,8	10,3	11,1	10,9	11,0	10,7	10,6	10,0	10,1	6,57	-0,93	
Gambia	2,8	5,3	4,5	3,2	6,6	4,0	3,6	3,6	3,5	7,92	-4,92	
Guinea	15,0	14,2	15,7	16,6	17,3	17,4	15,1	11,5	11,9	0,01	-3,60	
Haití	18,0	17,0	17,4	18,6	19,0	20,6	19,5	24,2	26,3	-1,28	6,04	
Laos	13,1	8,4	8,7	8,3	9,1	8,5	9,4	7,3	5,8	-5,34	-3,66	
Lesotho	0,0	4,0	2,6	3,8	4,7	5,3	5,6	5,9	5,9	28,03	10,37	
Malawi	3,4	12,5	12,0	12,8	15,4	16,1	17,8	16,4	17,1	14,33	5,85	
Mali	8,1	12,3	11,9	13,0	13,2	11,2	12,2	12,2	12,5	6,98	-0,09	
Níger	8,2	13,4	12,7	13,9	15,8	12,2	13,0	12,8	12,6	7,38	-1,03	
República Centroafricana	14,8	28,4	29,2	24,2	20,4	25,0	23,8	17,7	17,4	5,52	-6,64	
República Unida de Tanzania	6,2	14,8	15,6	16,8	17,8	18,0	17,4	18,2	18,5	9,62	2,96	
Rwanda	2,9	13,1	13,5	15,1	17,5	16,6	17,1	16,9	17,1	13,50	4,00	
Somalia	4,4	10,5	12,5	13,6	14,7	14,4	14,8	14,7	15,0	11,12	4,35	
Sudán	10,5	16,6	15,2	15,0	19,8	17,5	18,2	20,0	17,7	6,73	2,75	
Uganda	15,0	24,1	24,5	23,5	21,0	20,1	17,0	16,0	11,9	5,37	9,13	
Países menos adelantados	7,3	11,1	10,2	10,9	11,8	12,6	12,7	12,8	12,6	4,88	3,16	
Otros países en desarrollo	49,6	78,2	82,7	88,0	94,6	97,7	98,3	103,5	106,4	4,44	4,43	
Todos los países en desarrollo	44,5	70,2	74,1	78,9	84,9	87,7	88,3	92,9	95,4	4,46	4,44	

Fuente: Base de datos de la ONUDI. Información facilitada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas.

\*Se carece de datos con respecto a Bhután, Maldivas, Nepal, Samoa, Yemen y Yemen Democrático.

Cuadro 3. Participación del VAM en el PIB de los países menos adelantados, (por países), otros países en desarrollo y todos los países en desarrollo, 1960 y 1970-1977 (1970-1979 para los países africanos menos adelantados) (porcentajes basados en precios corrientes)

País o agrupación económica <sup>a</sup>	Participación del VAM en el PIB <sup>b</sup>										
	1960	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Afganistán							11,35	10,65	10,88		
Alto Volta	6,25	10,57	10,20	10,18	10,42	11,13	10,71	10,89	(13,58)	(13,10)	(13,82)
Bangladesh	5,76	5,86	4,26	6,59	6,11	6,72	7,63	8,25	7,79		
Benin	2,70	8,19	8,69	8,25	8,27	9,36	9,28	8,10	(6,70)	(6,52)	(6,39)
Botswana	8,68	5,44	4,87	5,29	5,02	7,17	7,57	7,02	(7,08)	(6,83)	(6,94)
Burundi	3,01	8,61	9,38	10,94	10,44	13,74	15,54	17,46	(12,36)	(11,77)	(11,51)
Cabo Verde	1,43	1,64	1,55	1,91	2,43	2,01	1,88	1,67	(6,00)	(5,74)	(5,56)
Comoras	2,57	6,70	7,27	7,49	6,21	6,73	8,05	8,75	(8,72)	(8,62)	(8,61)
Chad	3,17	5,49	6,28	6,08	7,79	8,29	10,59	11,18	(10,84)	(9,92)	(9,50)
Etiopía	6,10	8,92	9,52	9,96	10,02	9,87	11,16	10,54	(10,88)	(11,10)	(10,81)
Gambia		(2,18)	(1,71)	(1,43)	(2,51)	(1,61)	(1,73)	(2,30)	(1,80)	(1,10)	(0,98)
Guinea	6,54	1,94	8,94	10,13	10,86	10,30	9,05	6,54	(6,72)	(6,59)	(6,29)
Haití	10,16	9,93	9,89	10,64	10,71	11,31	10,80	12,19	12,70		
Lesotho		2,70	2,79	2,09	2,65	4,16	4,47	4,17	(2,77)	(2,73)	(2,95)
Malawi		13,13	11,41	12,63	13,01	12,05	13,23	13,57	(14,87)	(15,48)	(15,58)
Mali	5,63	10,54	9,92	10,63	13,86	13,77	13,69	13,06	(13,21)	(14,17)	(14,13)
Nepal		8,90	9,07	9,51	8,53	9,89	9,76	9,76	10,33		
Níger	4,87	6,04	5,82	5,87	8,22	6,93	8,10	6,09	(5,22)	(5,23)	(5,34)
República Centroafricana	5,99	11,16	11,40	10,43	9,01	10,23	10,91	8,25	(12,61)	(13,95)	(13,88)
República Unida de Tanzania	2,96	10,08	10,69	11,40	10,97	10,58	10,45	10,07	(9,27)	(9,32)	(9,92)
Rwanda		(3,47)	(3,87)	(4,05)	(4,01)	(3,74)	(4,24)	(4,62)	(4,17)	(4,57)	(4,58)
Somalia	2,35	6,49	7,74	8,85	9,98	9,95	9,56	8,80	(8,25)	(7,99)	(8,36)
Sudán	3,34	6,09	6,07	6,00	5,82	6,31	6,52	5,93	(6,17)	(5,80)	(6,20)
Uganda	9,13	9,16	8,28	7,76	6,79	7,94	6,34	6,11	(4,73)	(4,71)	(4,76)
Países menos adelantados	5,29	7,41	7,43	8,01	7,60	7,91	8,81	8,70	8,47		
Otros países en desarrollo	16,92	19,25	19,38	19,67	19,93	19,61	19,99	19,53	18,98		
Todos los países en desarrollo	16,38	18,69	18,91	19,71	19,38	19,09	19,56	19,13	18,60		

Fuente: Base, datos de la ONUDI. Información facilitada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas, salvo lo indicado en la nota <sup>b</sup> de pie de página.

<sup>a</sup>Se carece de datos con respecto a Bután, Maldivas, República Democrática Popular Lao, Samoa, Yemen Democrático.

<sup>b</sup>Los datos correspondientes a Gambia y Rwanda y los datos de 1978-1979 correspondientes a los demás países africanos han sido facilitados por la CEPA, y no son por ello comparables a los de otros años; como puente entre las dos series de datos, se incluyen para 1977 los datos de la ONUDI y de la CEPA (los de la CEPA entre paréntesis).

y un 18,98% en 1977 (es decir, más del doble de la participación media del VAM en los países menos adelantados).

El crecimiento del VAM real (a precios de 1975) de los países menos adelantados descendió desde una media de 7,53% en los años 60 a un 5,59% durante el período 1970-1977 (véase el cuadro 4). La tasa de crecimiento de los otros países en desarrollo fue, en comparación a la de los países menos adelantados, algo inferior en los años 60 pero bastante superior durante el período 1970-1977. Pese al aumento considerable de la tasa de crecimiento del VAM en Bangladesh, durante el período 1970-1977, (imputable en gran parte a los resultados de 1972 y 1974), tan sólo otros cuatro países consiguieron elevar la tasa de crecimiento de su VAM mientras que cinco países tuvieron tasas de crecimiento negativas durante este mismo período. En ese mismo período sólo Bangladesh y Lesotho obtuvieron tasas de crecimiento del VAM superiores al 10%, mientras que en el decenio de 1960 obtuvieron tasas superiores al 10%, Benin, Comoras, Lesotho, Malawi, Níger, la República Unida de Tanzania, Rwanda y Somalia. Desde una perspectiva anual, la tasa de crecimiento del VAM de los países menos adelantados fue negativa en 1970 y 1971, mientras que fue superior al 9% durante los tres años siguientes, descendiendo a poco más del 3% en 1975 y 1976 y al 0,88% en 1977. En los países africanos menos adelantados, las tasas de crecimiento de 1978 y 1979 fueron inferiores a la media del período 1970-1977 en nueve de ellos y superiores a esa media en otros ocho. En 1978 la tasa de crecimiento únicamente fue superior al 10% en Malí y en 1979 en el Alto Volta.

En el cuadro 5 puede verse la diferencia entre la tasa de crecimiento real del VAM y la del PIB. Tanto en los países menos adelantados como en los demás países en desarrollo el VAM avanzó, por término medio, más rápidamente que el PIB en el decenio de 1960 y en el período 1970-1977, pese a crecer el PIB más rápidamente que el VAM en los países menos adelantados durante los años 1971 y 1975-1977 y en los demás países en desarrollo en 1977. En 1978, el crecimiento del PIB superó al crecimiento del VAM en 11 de los 20 países africanos menos adelantados y en 1979 el PIB creció más rápidamente que el VAM en siete de estos países. En el decenio de 1960, la tasa de crecimiento del VAM superó en más del 10% a la tasa de crecimiento del PIB en Lesotho, Malawi, Rwanda y Somalia; en el período de 1970-1977, sólo en Bangladesh esta diferencia fue superior al 10%.

En el cuadro 6 pueden verse las participaciones de los países menos adelantados en el VAM total de los países en desarrollo, o lo que es igual su importancia en el VAM total (y en las tasas medias de crecimiento VAM). En 1977, tan sólo un 1,64% del VAM total de los países en desarrollo correspondió a los países menos adelantados, frente a 1,56% en 1960 y un 1,87% en 1970.<sup>7</sup> En 1977, un 65% del VAM de los países menos adelantados correspondió a los seis países siguientes: Afganistán, Bangladesh, Etiopía, República Unida de Tanzania, Sudán y Uganda. Como puede verse en este cuadro, las importantes variaciones de la participación de Bangladesh, que seguía siendo en 1977 el productor más importante de manufacturas de los países menos adelantados pese a que su importancia relativa tendía a disminuir, han influido de modo notable sobre las variaciones anuales de la tasa media de crecimiento del VAM en los países menos adelantados.

---

<sup>7</sup>Esta cifra sería aun más baja si se hubiese incluido a China (y algunos otros países que tampoco figuran en la cifra total correspondiente a los países en desarrollo por falta de datos) entre los demás países en desarrollo. La cifra preliminar correspondiente a 1980 viene a ser igual a la de 1977. (Véase A Statistical Review ..., fig. III.).

Cuadro 4. Tasas de crecimiento del VAM de los países menos adelantados (por países), otros países en desarrollo y todos los países en desarrollo (1960-1970 y 1970-1977) (1970-1979 para los países africanos menos adelantados)  
(Porcentajes, basados en precios en dólares de 1975)

País o agrupación económica <sup>a</sup>	Tendencias		Variaciones anuales									
	1960-1970	1970-1977	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978 <sup>b</sup>	1979 <sup>b</sup>
Afganistán	6,22	2,03	25,30	-7,54	-3,11	8,11	6,68	-3,45	6,46	2,75		
Alto Volta	9,07	0,40	12,19	-3,81	2,78	2,34	-1,84	8,45	2,24	-16,43	4,75	10,74
Bangladesh	5,09	18,41	-17,49	-47,07	72,29	15,37	59,31	8,52	6,87	7,37		
Benin	12,89	5,77	-10,98	2,69	7,99	-1,62	13,52	20,52	-5,96	-3,42	3,65	2,20
Botswana	5,12	9,31	-7,62	-0,46	15,11	4,20	11,03	22,41	0,34	6,71	1,94	2,86
Burundi	1,59	5,85	141,69	6,62	1,27	2,95	13,98	-3,76	15,65	7,02	3,24	2,24
Cabo Verde	7,79	1,48	25,98	-10,91	12,69	14,27	-18,67	1,45	-3,87	36,31	0,00	7,14
Comoras	13,50	2,44	63,37	7,31	7,78	-7,44	11,38	1,99	-3,63	3,15	0,00	4,55
Chad	6,68	4,46	-19,71	19,49	-12,58	7,35	9,14	16,23	-6,29	1,37	-6,88	-7,88
Etiopía	8,90	1,45	7,95	9,82	0,26	3,58	-0,66	2,26	-3,53	2,79	4,79	3,05
Gambia	9,75	-3,07	-13,14	13,74	-26,51	107,91	-38,14	-8,40	2,67	-2,55	-20,00	0,00
Guinea	2,11	-1,25	-7,93	13,07	8,57	6,87	2,61	-11,11	-21,82	6,03	2,90	1,61
Haití	0,25	7,64	2,57	3,94	8,16	3,73	10,09	-3,89	26,02	10,58		
Lesotho	30,30	12,59	16,62	-33,37	47,63	26,84	16,34	7,70	7,34	2,59	4,17	4,00
Malawi	16,96	8,45	20,18	-1,34	9,02	23,53	6,62	13,46	-5,31	6,41	5,86	6,55
Malí	9,25	2,39	3,66	-0,85	11,94	4,14	-13,13	11,58	2,68	5,43	12,58	3,63
Níger	10,91	1,67	3,45	-2,03	12,08	16,42	-20,19	8,87	1,44	0,68	9,16	8,03
República Centroafricana	7,61	-4,64	18,90	5,08	-15,56	-13,73	24,82	-2,45	-24,17	0,70	3,99	0,70
República Democrática Popular Lao	-3,06	-1,48	10,41	8,79	-2,05	12,88	-4,94	11,82	-20,24	-18,49		
República Unida de Tanzania	12,68	6,14	1,02	8,17	10,99	9,09	4,61	-0,63	8,27	4,74	4,43	5,88
Rwanda	16,93	6,84	18,66	5,50	14,94	18,70	-2,16	5,87	1,19	4,31	8,89	8,16
Somalia	13,65	7,12	23,17	22,06	11,82	10,74	0,55	5,95	2,05	4,60	0,00	1,71
Sudán	9,84	5,95	-14,33	-5,29	1,64	35,76	-8,56	7,03	13,45	-8,82	5,83	4,93
Uganda	8,15	-6,40	3,60	4,67	-1,24	-7,97	-1,08	-13,30	-2,65	-23,17	0,51	1,02
Países menos adelantados	7,53	5,59	-0,10	-5,56	9,51	9,94	9,66	3,28	3,75	0,88		
Otros países en desarrollo	7,16	7,22	8,57	8,58	9,19	10,39	5,99	3,34	8,16	5,57		
Todos los países en desarrollo	7,17	7,19	8,40	8,32	9,19	10,38	6,05	3,34	8,08	5,50		

Fuente: Base, datos de la ONUDI. Información facilitada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas, salvo lo indicado en la nota <sup>b</sup> de pie de página respecto a 1978 y 1979.

<sup>a</sup>Se carece de datos con respecto a Bhután, Maldivas, Nepal, Samoa, Yemen y Yemen Democrático.

<sup>b</sup>Los datos correspondientes a 1978 y 1979 basados en dólares de 1970 (costo de los factores) han sido facilitados por la CEPA y no son por ello estrictamente comparables con los de otros años.

Cuadro 5. Excedente de la tasa de crecimiento del VAM sobre la tasa de crecimiento del PIB, en los países menos adelantados, (por países), otros países en desarrollo y todos los países en desarrollo, 1960-1970 y 1970-1977, así como en los países africanos menos adelantados en 1978-1979 (Porcentajes basados en los precios en dólares de 1975)

País o agrupación económica <sup>a</sup>	Tendencia		Variación anual									
	1960-1970	1970-1977	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978 <sup>b</sup>	1979 <sup>b</sup>
Afganistán	4,22	-2,30	23,20	-2,54	-1,23	-3,31	-0,82	-6,33	0,18	-0,39		
Alto Volta	4,61	-0,51	16,32	-4,52	-2,45	7,03	-5,08	4,90	-2,37	-6,14	1,60	5,85
Bangladesh	2,39	12,97	-9,15	-31,06	61,25	6,48	58,49	-5,55	2,50	-0,31		
Benin	9,60	3,70	-12,50	-4,30	-1,84	-2,38	3,24	29,67	-4,89	-3,49	-1,71	-1,98
Botswana	-1,76	2,66	-36,93	-25,97	6,78	-2,97	8,85	14,18	-0,56	4,13	-3,12	-5,12
Burundi	4,13	3,33	132,76	0,30	7,89	1,38	6,09	-2,23	8,11	1,22	-5,28	0,34
Cabo Verde	-0,99	3,07	13,86	1,48	25,08	15,58	-4,17	-4,89	-10,97	0,98	-2,54	2,59
Comoras	7,27	2,91	60,83	-2,74	6,51	-7,83	-1,70	13,86	7,74	1,61	-1,82	3,12
Chad	7,25	0,71	-10,02	17,65	-5,28	12,51	-5,10	-1,66	-5,11	-1,81	-3,98	-4,26
Etiopía	4,42	-0,51	5,18	4,72	-0,62	2,19	-2,49	-1,25	-3,62	0,69	1,99	-0,44
Gambia	4,16	-8,29	-26,03	-17,48	-14,59	67,23	-39,64	-7,63	-3,56	3,36	-55,06	-2,95
Guinea	2,13	-4,01	2,02	7,16	8,67	1,16	-4,25	-5,49	-25,96	0,40	-0,63	-1,69
Haití	-0,75	3,62	0,90	-0,46	7,67	0,94	5,79	-4,87	14,80	4,04		
Lesotho	24,35	7,28	15,45	-41,36	51,30	17,67	6,26	5,57	0,35	-1,46	0,27	3,65
Malawi	11,18	1,83	19,64	-16,53	4,46	14,81	-0,71	8,08	-8,65	2,22	0,47	0,34
Malí	9,59	-0,48	-4,88	-5,03	8,84	11,25	-13,74	-1,26	-2,33	0,56	6,61	0,00
Níger	4,50	-1,42	-9,44	-3,54	9,54	31,06	-34,29	9,11	-15,71	-7,54	0,91	3,37
República Centroafricana	5,63	-3,37	14,79	2,95	-8,01	-8,34	10,78	5,77	-20,22	-2,52	3,45	1,04
República Democrática Popular Lao	0,62	3,80	8,99	-0,58	-0,66	10,39	7,02	11,82	-4,18	-3,74		
República Unida de Tanzania	5,61	0,54	0,68	5,49	2,56	1,93	0,43	-4,78	1,20	0,27	-1,12	2,99
Rwanda	12,10	2,97	8,14	0,30	13,57	17,30	-2,87	-3,67	-5,12	0,63	6,24	4,07
Somalia	13,13	2,91	16,24	14,20	5,00	5,92	-1,42	2,34	-0,80	0,85	-2,70	-0,44
Sudán	8,62	2,18	-14,68	-14,34	7,09	12,72	-6,89	8,59	2,90	-0,13	1,83	1,93
Uganda	2,40	-6,81	3,46	0,39	-1,49	-7,99	-1,86	-12,07	-2,45	-24,67	-0,29	2,52
Países menos adelantados	4,65	1,94	1,31	-4,71	6,96	2,92	7,33	-1,26	-1,08	-1,38		
Otros países en desarrollo	1,31	1,59	1,10	2,48	2,94	2,96	0,70	0,19	1,99	-0,04		
Todos los países en desarrollo	1,46	1,63	1,31	2,49	3,09	2,97	0,87	0,14	1,97	0,00		

Fuente: Base, datos de la ONUDI. Información facilitada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas, salvo lo indicado en la nota de pie de página <sup>b</sup> respecto a los años 1978 y 1979.

<sup>a</sup>Se carece de datos con respecto a Bhután, Maldivas, Nepal, Samoa, Yemen y Yemen Democrático.

<sup>b</sup>Los datos correspondientes a 1978 y 1979 basados en dólares de 1970 (costo de los factores) han sido facilitados por la CEPA y no son por ello estrictamente comparables con los de otros años.

Cuadro 6. Participaciones en el VAM total de los países en desarrollo correspondientes a los países menos adelantados, (por países), otros países en desarrollo y todos los países en desarrollo, 1960 y 1970-1977 (Porcentaje basados en precios corrientes)

País o agrupación económica <sup>a</sup>	1960	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Afganistán							0,12	0,16	0,16
Alto Volta	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04	0,03
Bangladesh	0,66	0,54	0,20	0,44	0,49	0,69	0,40	0,31	0,21
Benin	0,01	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02
Botswana	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02
Burundi	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03	0,04	0,04
Cabo Verde	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comoras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Chad	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04
Etiopía	0,19	0,23	0,24	0,24	0,21	0,18	0,18	0,17	0,17
Guinea	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03
Haití	0,09	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05	0,07	0,08
Lesotho	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Malawi		0,06	0,06	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05	0,06
Malí	0,02	0,04	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04
Nepal		0,11	0,10	0,11	0,07	0,08	0,08	0,07	0,07
Níger	0,04	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03	0,04	0,03	0,03
República Centrafricana	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,03	0,02	0,02
República Unida de Tanzania	0,05	0,19	0,19	0,21	0,18	0,16	0,16	0,15	0,16
Rwanda	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,04	0,05	0,05
Somalia	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Sudán	0,15	0,19	0,20	0,19	0,22	0,18	0,20	0,20	0,19
Uganda	0,17	0,17	0,16	0,14	0,11	0,12	0,11	0,11	0,10
Países menos adelantados	1,56	1,87	1,53	1,79	1,74	1,82	1,74	1,64	1,64
Otros países en desarrollo	98,44	98,13	98,47	98,21	98,26	98,18	98,26	98,36	98,36
Todos los países en desarrollo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Base de datos de la ONUDI. Información facilitada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas.

<sup>a</sup>Se excluyen Bhután, Gambia, Maldivas, República Democrática Popular Lao, Samoa, Yemen y Yemen Democrático.

El proceso de industrialización depende en gran medida de la abundancia y de la composición tecnológica de los recursos de que se disponga así como de la eficacia con que se utilizan esos recursos. Se dice a veces que los países relativamente poco desarrollados deberían utilizar más tecnologías que requieran gran cantidad de mano de obra que los países más adelantados pero esta afirmación tiene que ser matizada cuando lo que se requiere es personal calificado no demasiado abundante en los países menos adelantados. Por lo general, estos argumentos no están basados en un análisis empírico de la situación por falta de datos fiables y detallados sobre el empleo de la mano de obra y del capital en los países menos adelantados.

En el Cuadro 7 se ha intentado suministrar algunos indicadores para los años 1970 y 1975 sobre la relación entre la producción y los insumos de mano de obra y de capital en el sector manufacturero de algunos países menos adelantados, a los que se han adjuntado, para que sirvan de comparación, datos relativos a un grupo de países en desarrollo más adelantados. Este cuadro tiene una finalidad meramente ilustrativa, ya que los datos son incompletos y probablemente no muy exactos, aparte de que también es probable que esos datos varíen mucho de un año a otro porque la adición de una sola instalación industrial importante puede, en muchos de estos países, afectar considerablemente a su base de datos. La relación entre el VAM y la fuerza laboral sirve para medir la productividad de la mano de obra en el sector manufacturero. Por lo que respecta al VAM por empleado, se registraron marcadas diferencias entre los países menos adelantados sobre los que se disponía de datos. En Bangladesh, el VAM por empleado no pasó de 1.814 dólares en 1970 y de 2.017 dólares en 1975 mientras que en el Alto Volta estas cifras eran de 45.918 dólares y 18.049 dólares (a precios de 1975) respectivamente. Si se exceptúan algunos casos como estos, el VAM por empleado de los países menos adelantados se mantuvo bastante por debajo de la media correspondiente a otro grupo de países en desarrollo (7.909 dólares en 1970 y 8.978 dólares en 1975). No se puede deducir, de los datos disponibles para los países menos adelantados, ninguna tendencia precisa hacia un aumento del VAM por trabajador entre 1970 y 1975.

En dos de cuatro países menos adelantados en 1970 y en tres de cinco en 1975, la relación entre la formación bruta de capital fijo en el sector manufacturero y el VAM era inferior al del grupo de otros países en desarrollo, es decir que en esos países la inversión por unidad de producción, fue durante esos años, inferior a la media de los países en desarrollo. Esta comparación no es, sin embargo, demasiado significativa por referirse tan sólo a dos años ya que las fluctuaciones anuales de la tasa de formación bruta de capital fijo suelen ser muy considerables.<sup>8</sup> Los datos relativos a la relación entre la formación bruta de capital fijo y los sueldos y salarios son igualmente insuficientes, pero esta relación aumentó en dos de los tres países menos adelantados de los que se dispuso de datos relativos a estos dos años, y esta relación aumentó asimismo en el grupo de otros países en desarrollo, revelando así una tendencia a la utilización de tecnologías con mayor coeficiente de capital (o una elevación del precio de los bienes de capital respecto al precio de la mano de obra).

El número de empleados por empresa es un indicador de la dimensión económica general de los productores. En teoría, cabría esperar que en los países menos adelantados las empresas serían relativamente pequeñas, pero los datos

---

<sup>8</sup>Se calcularon también las relaciones incrementales capital-producto, pero la gran disparidad de los datos básicos (con tasas de crecimiento del VAM incluso negativas) restó todo valor a esta relación.

Cuadro 7. Indicadores estructurales clave para la comparación entre los sectores manufactureros de algunos países menos adelantados y comparación con otros países en desarrollo con un nivel de ingresos más elevado (media no ponderada), en 1970 y 1975<sup>a</sup>

País o agrupación económica	VAM por empleado (dólares de 1975)		Relación entre formación bruta de capital fijo y el VAM, precios corrientes (porcentaje)		Relación entre la formación bruta de capital fijo y los sueldos y salarios a precios corrientes (porcentaje)		Promedio de empleados por empresa		Participación del empleo en el sector manufacturero en la mano de obra total (porcentaje)		Participación en el total de la formación bruta de capital fijo de la parte correspondiente al sector manufacturero, a precios corrientes (porcentaje)	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975
Afganistán		6 168						215				0,51
Alto Volta	45 918	18 049					132	362				0,11
Bangladesh	1 814	2 017					130	137				1,33
Burundi	37 369						50					0,07
Cabo Verde		3 836						19				0,41
Etiopía	5 201	4 952	13,99	6,22	58,25	28,35	103	138	0,45		7,11	4,63
Haití	7 693	5 061					12	19	0,44			0,76
Lesotho		3 274		0,02		0,05		52				0,32
Malawi	3 084	3 123	27,30	39,56	74,21	97,67	139	244	0,91		7,85	9,16
Níger	16 248						61		0,25			
República Centrafricana		6 106		9,24		29,55		185				0,68
República Unida de Tanzania	4 075		19,35		48,77		107		0,86			5,30
Rwanda	9 320						89		0,25			
Somalia	5 519	4 958	5,00	52,98	17,51	134,91	29	33	0,49	0,76	2,06	8,51
Otros países en desarrollo <sup>b</sup>	7 910	8 978	14,86	17,89	57,71	69,11	54	82	3,44	3,94	9,15	9,53

Fuente: Base, datos de la ONUDI. Información facilitada por la Oficina de Investigaciones y Análisis de Políticas en materia de Desarrollo y del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales, y la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas, con cálculos efectuados por la Secretaría de la ONUDI.

<sup>a</sup>En razón de los diversos problemas examinados en el texto, los datos que figuran en el presente cuadro tienen carácter meramente ilustrativo. El VAM, de la primera columna, está sacado de las cuentas nacionales mientras que las cifras que figuran en las siguientes columnas están basadas en datos procedentes del *Yearbook of Industrial Statistics*.

<sup>b</sup>Barbados, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Fiji, Filipinas, Indonesia, Jamahiriya Árabe Libia, México, Panamá, República Dominicana, República de Corea, Singapur, Túnez y Turquía.

disponibles contradicen este supuesto. En 1970, siete de cada 10 países menos adelantados y en 1975 seis de cada 10 tenían más empleados por empresa que la media de los otros países en desarrollo. Las explicaciones pueden ser varias: a) en los países menos adelantados no es tan completa la recolección de datos respecto a las empresas sumamente pequeñas; b) en los países menos adelantados el sector manufacturero puede limitarse a un pequeño número de grandes instalaciones pertenecientes al sector público o a inversionistas extranjeros; c) el sector manufacturero de los países menos adelantados puede ser menos eficaz y emplear a una mano de obra menos productiva. En todo caso, lo cierto es que el número de empleados por empresa aumentó entre 1970 y 1975 lo que parece indicar una tendencia general a la producción en mayor escala, aunque pudiera también reflejar alguno de los factores que se acaban de mencionar.

El empleo en el sector manufacturero representa una porción pequeña, aunque cada vez mayor, de la población activa de los países menos adelantados. En 1970, el empleo en el sector manufacturero representaba menos del 1% de la población activa total de todos aquellos países menos adelantados sobre los que se disponía de datos frente a la media de un 3,44% correspondiente al grupo de los otros países en desarrollo. En 1975, la participación de este sector había aumentado en todos los países y había superado el 1% en Bangladesh y Malawi.

En contraste con estas cifras, la participación del sector manufacturero en la formación bruta de capital fijo de todos los sectores fue muy superior a la proporción de mano de obra utilizada por el sector manufacturero tanto en los países menos adelantados respecto a los que se dispuso de datos como en el grupo de otros países en desarrollo, lo que constituye un indicador de la intensidad relativamente elevada de capital de las actividades manufactureras. En 1975, esta participación oscilaba entre un 2,29% y un 9,16% en cuatro países menos adelantados, frente a una media de 9,53% correspondiente al grupo de los otros países en desarrollo.

El interés potencial de los datos recogidos en el cuadro 7 para las actividades de planificación y formulación de políticas es evidente. Sin embargo, y la índole imperfecta y fragmentaria de estos datos les resta gran parte de su utilidad y explica la urgente necesidad de mejorar las actividades de recolección y análisis de datos estadísticos en los países menos adelantados.

En el cuadro 8 puede verse referidos a 1970 y 1975 la estructura del VAM, la formación bruta de capital fijo en el sector manufacturero y el empleo en este sector en 19 países menos adelantados respecto de todas aquellas ramas que representaban en 1975 más de un 5% del VAM, y, a título comparativo, la estructura del VAM de los países en desarrollo en su conjunto. En los países menos adelantados, las industrias alimentarias y las industrias textiles son con mucho los principales componentes del VAM, aunque la participación de estas ramas industriales descendió, a precios corrientes, en la mayoría de los países menos adelantados entre 1970 y 1975 (y, por término medio, en el conjunto de los países en desarrollo), a medida que progresaba su diversificación industrial. Sin embargo, en 1975 la mitad por lo menos del VAM en la totalidad, salvo uno o dos, de los países menos adelantados, correspondía a las industrias de productos alimentarios, bebidas y tabaco, y de tejidos y productos textiles; en la parte B de este mismo cuadro puede verse la participación muy inferior de estas mismas ramas en el VAM de los países en desarrollo en su conjunto. De lo que se desprende que los países menos adelantados siguen fabricando principalmente para satisfacer las necesidades básicas de sus reducidos mercados locales, mediante el empleo de productos locales y de tecnologías relativamente sencillas.

Cuadro 8. Participación de ramas industriales<sup>a</sup> en el VAM, en la formación bruta de capital fijo en la industria y en el empleo de la industria manufacturera, en 1970 y 1975 (Porcentaje)

País	No. de clave de la CIU	Participación en el VAM		Participación en la formación bruta de capital fijo en la industria manufacturera		Participación en el empleo en la industria manufacturera		Combinación de ramas de la CIU <sup>b</sup>
		1970	1975	1970	1975	1970	1975	
		A. <u>Ramas industriales que representaron el 5% o más del VAM nacional en 1975, en algunos países menos adelantados</u>						
Alto Volta	311	100,0	71,48					322 B: 322,323,324 351 C: 351,352,353,354
	322 B		12,74			10,37	5,00	
	351 C		6,27					
Bangladesh	311	14,44	13,01			12,79	10,50	
	314	12,47	14,10			2,03	1,64	
	321	45,23	44,41			63,49	61,35	
	352	7,27	10,90			6,54	7,89	
	371	2,16	5,02			1,01	2,51	
Benin	311	48,33	18,95					
	313	12,92	13,33					
	321	10,05	19,05					
Botswana	311	65,50	56,97					
	313	13,67	11,89					
	381		11,07					
	390	20,83	6,15					
Chad	311	22,36	31,53					321 C: 321,322,323,324 381 D: 381,382,383,384,385
	313	72,67	12,24					
	321 C		36,49					
	369		4,85					
	381 D		6,50					
Etiopía	311	21,02	14,39	18,31	19,38	16,90	22,40	321 A: 321,322 331 A: 331,322 351 E: 351,352,353, 354,355,356 362 A: 362,369 371 AA: 371,372,381
	313	5,53	7,09	15,84	6,52	6,15	5,12	
	321 A	31,69	34,34	31,38	29,97	43,82	39,60	
	331 A	6,56	6,28	2,75	1,19	6,76	7,43	
	351 E	3,60	5,89	8,35	12,30	5,03	6,41	
	362 A	3,82	6,83	12,55	5,93	8,39	6,59	
	371 AA	6,34	5,63	7,03	1,68	3,56	2,93	
	390	8,01	9,81	0,00	0,00	0,00	0,00	

Haiti	311	28,52	32,11			36,27	28,61	
	321	12,39	5,69			17,04	9,24	
	322 F	14,23	6,45			6,18	12,77	322 F: 322,324
	342	6,95	8,34			0,42	0,37	
	369	4,57	8,60			4,11	2,90	
	381	9,57	12,26			1,97	2,12	
	3900 S	9,68	11,69			6,62	18,20	3900 S: 390,382,383
Lesotho	311	15,00	12,51		9,04		14,42	
	321	20,00	17,87				34,80	
	322 B	10,00	7,15		1,45			322 B: 322,323,324
	332	15,00	12,51		12,06		22,46	
	342	25,00	19,66		53,72		8,85	
	361	5,00	7,95		1,60		2,43	
	369		14,30		0,00		10,07	
	390	10,00	7,15				4,60	
Malawi	311	27,17	31,54	22,00	38,92	32,60	30,65	
	313	19,02	9,03	5,68	21,19	3,28	4,32	
	314	6,17	8,91	5,20	3,38	22,95	19,20	
	321	5,68	6,19	31,96	17,36	11,65	11,35	
	322 B	9,38	6,19	2,00	2,99	8,57	8,42	322 B: 322,323,324
	351 A	4,94	9,03	9,09	4,03	4,14	3,64	351 A: 351,352
	369	3,95	5,57	10,31	2,63	1,29	6,18	
	381 C	7,66	9,15	5,34	2,92	4,42	6,22	381 C: 381,382,383,384
Mali	311 B	100,00	22,13					311 B: 311,313,314
	322 B		56,54					322 B: 322,323,324
	351 A		7,04					351 A: 351,352
	381		5,84					
	390		8,45					
Nepal	311	54,46	54,16					
	314	11,88	11,62					
	321	11,88	11,93					
	361 B	5,45	5,57					361 B: 361,362,369
Niger	311	100,00	58,12			10,93		
	321		6,32			44,85		
	322		6,32					
	381		8,48			9,21		
República Centroafricana	311 B	27,74	43,75	48,12		15,75		311 B: 311,313,314
	321 B	36,29	32,41	43,68		73,93		321 B: 321,322,323
	331	22,38	9,32	0,00		0,00		

Cuadro 8 (cont.)

País	No. de clave de la CIIU	Participación en el VAM		Participación en la formación bruta de capital fijo en la industria manufacturera		Participación en el empleo en la industria manufacturera		Combinación de ramas de la CIIU <sup>b</sup>
		1970	1975	1970	1975	1970	1975	
República Unida de Tanzania	311	20,94	19,67	18,96		31,32		
	313	9,44	5,08	7,09		1,41		
	314	8,74	7,12	5,05		5,11		
	321	22,19	16,87	26,71		32,00		
	342	3,62	5,08	1,58		2,58		
	351	0,66	6,54	1,26		0,90		
Rwanda	311 B	79,00	60,26			52,55		311 B: 311,313,314
	321	5,02	9,93			0,00		
	361 B	4,11	7,95			0,00		361 B: 361,362,369
	381 C	3,65	6,62			15,41		381 C: 381,382,383,384
	3900 W	5,94	10,59			7,53		3900 W: 390,322,324,342
Somalia	311	89,93	42,16	44,13	27,82	57,54	44,35	
	313 A	2,16	5,90	14,57	1,69	3,59	8,53	313 A: 313,314
	321	1,44	9,44	14,43	63,70	15,11	10,85	
	342	3,60	19,39	2,46	4,14	4,74	7,13	
	356		6,07		0,00		2,63	
Sudán	311	30,46	27,66					
	313	8,03	11,96					
	321	23,65	28,58					
	353	6,71	6,95					
Uganda	311	19,87	9,74					
	313	6,29	5,72					
	321	20,68	8,98					
	322	1,41	52,68					
Yemen Democrático	314	0,00	10,09			0,00	1,82	
	322	0,39	5,94			2,91	4,64	
	332	0,15	8,31			1,09	0,50	
	341 A	0,39	5,93			50,84	28,64	341 A: 341,342
	353	74,19	38,59					

**B. Participación en el VAM de cada una de las ramas enumeradas  
correspondiente en todos los países en desarrollo**

No. de clave de la CIIU	Participación en el VAM	
	1970	1975
	100,00	100,00
300 (industrias manufactureras)	14,90	13,87
311 (productos alimenticios)	4,44	3,29
313 (bebidas)	3,98	2,96
314 (tabaco)	12,10	10,13
321 (textiles)	3,13	3,31
322 (prendas de vestir, excepto calzado)	0,77	0,63
323 (productos de cuero, excepto el calzado y otras prendas de vestir)	1,49	0,99
324 (calzado, excepto el de caucho o de plástico)	2,21	2,12
331 (productos de madera, excepto muebles)	1,16	1,11
332 (muebles, excepto metálicos)	2,09	2,11
341 (papel y productos de papel)	2,67	2,28
342 (imprentas y editoriales)	3,71	4,25
351 (sustancias químicas industriales)	5,30	5,56
352 (otros productos químicos)	6,59	8,58
353 (refinerías de petróleo)	0,60	0,69
354 (productos diversos derivados del petróleo y del carbón)	1,96	1,73
355 (productos de caucho)	1,39	1,43
356 (productos plásticos)	0,72	0,71
361 (objetos de barro, loza y porcelana)	0,91	0,95
362 (vidrio y productos de vidrio)	3,63	3,58
369 (otros productos minerales no metálicos)	4,32	4,62
371 (hierro y acero)	2,37	1,84
372 (metales no ferrosos)	4,61	4,62
381 (productos metálicos, excepto maquinaria y equipo)	3,56	4,90
382 (maquinaria, excepto la eléctrica)	3,89	4,91
383 (maquinaria eléctrica)	5,36	6,87
384 (material de transporte)	0,62	0,50
385 (equipo profesional y científico, n.e.p.)	1,51	1,46
390 (otros productos manufacturados)		

Fuente: Base, datos de la ONUDI. Información facilitada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas, con cálculos de la Secretaría de la ONUDI.

<sup>a</sup>Valor a precios corrientes.

<sup>b</sup>Según proceda. En la parte B del presente cuadro puede verse una breve descripción de las claves de la CIIU.

Esos datos revelan igualmente que, si bien existe una concentración del empleo aún más acusada sobre estas grandes ramas industriales, la formación bruta de capital fijo está mucho más diversificada, como corresponde al deseo de la mayoría de los Gobiernos de los países menos adelantados por reducir su dependencia de productos industriales importados.

Los países menos adelantados importan muchos más productos manufacturados de los que exportan, y esta desproporción es mucho mayor que en los restantes países en desarrollo. Según se indica en el cuadro 9, la relación entre exportaciones y comercio, es decir, la participación porcentual de las exportaciones en la suma de exportaciones más importaciones, descendió a sólo un 4,6% para el comercio de productos manufacturados de los países menos adelantados de los que se dispone de datos, frente a un 8,1% en 1970.<sup>9</sup> Este promedio evidencia acentuadas diferencias entre los países menos adelantados, que en 1975 oscilaron desde apenas un 1% (orientación casi exclusiva hacia las importaciones) en los casos de Sudán y Gambia, hasta un 28,4% en el caso de Haití. Como se esperaba, en los restantes países en desarrollo, la relación entre exportaciones y comercio fue mucho mayor que en los países menos adelantados, es decir, del 22,0% en 1975 y del 24,7% en 1970. Tanto en unos como en otros países, las importaciones de productos manufacturados representaron unos dos tercios del crecimiento total de sus importaciones durante el período 1970-1975. No obstante, las exportaciones de productos manufacturados constituyeron solamente un 3,5% del incremento total de las exportaciones en los países menos adelantados, frente a una aportación del 18,1% en los restantes países en desarrollo. En cuanto a los países menos adelantados de los que se dispone de datos, su participación en el total de importaciones y exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo descendió de 1970 a 1975, registrándose una disminución relativamente más acusada en la participación de las exportaciones (del 0,97% al 0,46%) que en la de las importaciones (del 3,49% al 2,65%).

Con respecto al mismo grupo de países menos adelantados, las importaciones de productos manufacturados representaron aproximadamente el 73% de las importaciones totales en 1970 y el 69% en 1975, cifras ligeramente superiores en ambos años a las de los restantes países en desarrollo, mientras que las importaciones de productos manufacturados aumentaron a una tasa del 19,4% a precios corrientes, tasa ligeramente inferior a la de los restantes países en desarrollo (véase el cuadro 10). No obstante, las exportaciones de productos manufacturados fueron sólo el 7% aproximadamente de las exportaciones totales de estos países en 1970 y el 6% en 1975; en promedio, el crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados durante este período fue de sólo un 5,6%. En los restantes países en desarrollo, la participación de los productos manufacturados en las exportaciones totales fue muy superior, en torno al 24% en 1970 y al 20% en 1975, en tanto que las exportaciones de estos mismos productos aumentaron a una tasa del 22,5%.

Estos datos revelan claramente el problema principal al que se enfrentan los países menos adelantados por lo que respecta al comercio de productos manufacturados: en mayor medida todavía que en los restantes países en desarrollo, se gastan en importar productos manufacturados, grandes cantidades de las escasas divisas, mientras que son pocas las que se obtienen con la exportación de esos productos.

---

<sup>9</sup>En los cuadros 9 y 10, el comercio de productos manufacturados se define según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) 5-8.

Cuadro 9: Relación entre la exportación de productos manufacturados y el comercio, 1970 y 1975  
 contribución de las importaciones y exportaciones de productos manufacturados  
 al crecimiento del total de importaciones y exportaciones, 1970-1975, y  
 participación de las importaciones y exportaciones de productos  
 manufacturados en los totales de los países en desarrollo,  
 1970 y 1975, por países y por grupos económicos  
 (Porcentaje, basado en precios en dólares corrientes)

País o agrupación económica	Relación entre la exportación de productos manufacturados y el comercio (CIU 5-8)		Contribución del comercio de produc- tos manufacturados al crecimiento del comercio total 1970-1975		Participación del comercio de productos manufacturados en el total de los países en desarrollo			
	1970	1975	Importaciones	Exportaciones	Importaciones		Exportaciones	
					1970	1975	1970	1975
Afganistán	13,4	11,6	43,5	8,8	0,22	0,19	0,11	0,09
Alto Volta	2,6	2,6	68,4	7,6	0,11	0,12	0,01	0,01
Etiopía	1,3	1,8	63,0	12,3	0,51	0,25	0,02	0,02
Gambia	-	0,1	-	-	-	0,03	-	0,00
Haití	-	28,4	-	-	-	0,09	-	0,13
Malawi	8,5	3,3	75,0	-0,3	0,23	0,18	0,02	0,02
Malí	12,1	3,7	60,2	78,5	0,09	0,13	0,04	0,02
Níger	2,0	12,4	25,8	11,4	0,16	0,06	0,01	0,03
República Centroafricana	34,9	16,8	82,6	-14,5	0,09	0,06	0,16	0,05
República Unida de Tanzania	11,7	7,7	58,8	10,4	0,82	0,56	0,35	0,17
Samoa	0,7	1,7	51,7	11,8	0,03	0,02	0,00	0,00
Somalia	6,0	2,6	67,6	1,8	0,09	0,11	0,02	0,01
Sudán	0,5	0,5	80,7	2,2	0,76	0,84	0,00	0,00
Uganda	16,2	7,6	138,2	-69,5	0,38	0,13	0,25	0,04
Países menos adelantados	8,1	4,6	66,2	3,5	3,49	2,65	0,97	0,46
Otros países en desarrollo	24,7	22,0	64,1	18,1	96,51	97,35	99,03	99,54
Total países en desarrollo	24,2	21,6	64,1	18,0	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Base, datos de la ONUDI. Información facilitada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas.

<sup>a</sup>Con exclusión de 16 países menos adelantados.

<sup>b</sup>Participación de las exportaciones en la suma de exportaciones más importaciones. En consecuencia, el valor 100 indica una orientación completa a la exportación, el valor 50 un equilibrio entre exportación e importación y el valor 0 una orientación completa a la importación.

Cuadro 10. Participación de las importaciones y exportaciones de productos manufacturados en el total de las importaciones y exportaciones, 1970 y 1975, y tasas de crecimiento de importaciones y exportaciones de productos manufacturados, 1970-1975, para los países menos adelantados, otros países en desarrollo y el total de países en desarrollo, por países y por agrupaciones económicas (Porcentaje basado en precios en dólares corrientes)

País o agrupación económica <sup>a</sup>	Importaciones		Tasa de crecimiento 1970-1975 <sup>b</sup>	Exportaciones		Tasa de crecimiento 1970-1975 <sup>b</sup>
	1970	1975		1970	1975	
Afganistán	54,4	46,9	22,4	10,9	9,6	18,3
Alto Volta	64,9	67,3	27,4	4,5	6,5	28,1
Etiopía	80,2	73,1	9,1	1,4	1,8	16,0
Gambia	-	61,9	-	-	0,1	-
Haití	-	54,5	-	-	37,9	-
Malawi	72,0	73,8	20,9	3,2	3,5	28,9
Malí	55,7	59,2	35,2	9,6	11,7	4,5
Níger	74,3	54,4	4,4	2,7	8,4	54,7
República Centroafricana	80,1	81,4	17,0	44,3	23,7	-3,7
República Unida de Tanzania	82,7	67,8	16,7	12,8	12,1	6,6
Samoa	58,2	54,1	20,2	1,3	4,8	41,7
Somalia	53,8	63,6	32,3	4,9	2,9	11,0
Sudán	67,1	76,3	28,5	0,1	0,1	22,7
Uganda	86,8	89,7	1,9	8,8	3,6	-15,0
Países menos adelantados	72,7	68,7	19,4	7,2	5,7	5,6
Otros países en desarrollo	70,5	65,9	26,3	23,9	19,9	22,5
Total países en desarrollo	70,6	66,0	26,1	23,4	19,6	22,4

Fuente: Base, datos de la ONUDI. Información facilitada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas.

<sup>a</sup>Con exclusión de 16 países menos adelantados.

<sup>b</sup>Tasa de crecimiento parcial.

Dicho de otro modo, los países menos adelantados importan grandes cantidades de productos industriales acabados, exportando en cambio insumos industriales no elaborados. Cabría sugerir que trataran de elaborar más sus productos de exportación e importasen productos extranjeros menos elaborados.

En el Cuadro 11 se exponen los datos referentes al comercio según se trate de artículos elaborados o no y según estén destinados o no al consumo final. Los artículos se clasifican en los grupos siguientes: A - artículos no elaborados que han de elaborarse; B - artículos elaborados que han de someterse a elaboración ulterior; C - artículos no elaborados destinados al consumo final; D - artículos elaborados destinados al consumo final. Si se desea fomentar la actividad industrial, es obvia la ventaja de importar artículos del tipo A y exportar los del tipo D (o, al menos, importar y exportar artículos del tipo B).<sup>10</sup> En cambio, en los países menos adelantados, los datos indican justamente lo contrario. En 1975, un 76% aproximadamente de las importaciones de los países menos adelantados de los que se dispone de datos pertenecían al grupo D, y tan sólo un 8% al A; en cuanto a las exportaciones, el grupo D representó sólo un 6% aproximado del total, y el grupo A un 72%. Haití y la República Unida de Tanzania presentan, en lo tocante a elaboración industrial, la estructura comercial más avanzada. La participación en las importaciones del tipo A se cifraba en estos dos países en torno a un 16% y un 20% respectivamente, y la participación en las importaciones del tipo B alrededor del 34% y el 11%, bastante por encima de la media correspondiente a los países menos adelantados. A título de comparación, si nos referimos a los países en desarrollo en su conjunto, las importaciones del tipo A ascendieron en 1975 a aproximadamente un 19% del total (64% en el tipo D) y las del tipo D el 27% del total (el 56% en el tipo A).

Este sombrío panorama queda un poco atenuado si se examinan las tasas de crecimiento correspondiente al período 1970-1975. Las importaciones de artículos no elaborados que han de elaborarse (tipo A) aumentaron a una tasa, a precios corrientes, del 32,4%, muy superior a la tasa de crecimiento de los restantes grupos de importación. Malí, Somalia y la República Unida de Tanzania registraron tasas de crecimiento bastante superiores a la media, valor que resultó ligeramente inferior a la tasa media de crecimiento del conjunto de los países en desarrollo. Por lo que respecta a la exportación, los artículos elaborados con destino al consumo final (exportaciones del tipo D) aumentaron a una tasa del 16,5%, más alta que en todos los demás grupos, destacando bastante por encima de esta media en Níger y Sudán. Parece, pues, que la estructura actual del comercio de productos manufacturados está tomando un cariz menos desfavorable para los países menos adelantados.

#### **Perspectivas y prioridades en la industria para el decenio de 1980; análisis de los recursos, limitaciones y mercados**

En la sección precedente se vio que durante los decenios de 1960 y 1970 los países menos adelantados quedaron rezagados con respecto a los restantes países en desarrollo en cuanto al crecimiento industrial y económico, y que, incluso en términos absolutos, muchos de aquellos países avanzaron poco o de manera incoherente durante este período. Además, todos los datos indican que esta tendencia se mantendrá durante el decenio de 1980.

---

<sup>10</sup>Los artículos del tipo B, elaborados tanto en países exportadores como importadores, combinan elementos de los tipos A y D; los del tipo C, que no precisan elaboración industrial, no se tratarán en lo sucesivo.

Cuadro 11. Importaciones y exportaciones clasificadas según sean o no productos elaborados y según se destinen o no al consumo final, para países menos adelantados (por países, y total) y países en desarrollo (total) en 1975, y tasas de crecimiento de las importaciones y las exportaciones según esta clasificación en 1970-1975 (precios corrientes) (Porcentaje)

País o grupo económico	Importaciones								Exportaciones							
	Participación por clases con respecto al total (1975)				Tasa de crecimiento, por clases (1970-1975) <sup>a</sup>				Participación por clases con respecto al total (1975)				Tasa de crecimiento, por clases (1970-1975) <sup>a</sup>			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
Afganistán	2,1	17,3	9,4	71,2	34,5	26,6	28,8	29,5	38,1	13,3	38,9	9,7	28,3	20,3	22,4	18,7
Alto Volta	5,7	12,8	2,4	79,1	16,8	20,0	35,5	28,5	83,3	6,9	4,8	4,9	18,7	47,0	6,9	20,2
Etiopía	5,1	12,8	1,0	81,2	14,3	10,8	5,8	8,5	70,6	4,0	17,6	7,9	9,1	25,2	29,0	25,8
Gambia	4,0	20,0	1,9	74,1	...	...	...	...	57,2	40,6	2,0	0,2	...	...	...	...
Haití	16,3	13,6	1,4	68,7	...	...	...	...	41,2	22,5	1,9	34,4	...	...	...	...
Malawi	5,1	12,1	1,0	81,8	1,1	18,5	16,3	22,8	60,6	14,3	21,5	3,6	25,3	80,7	17,5	19,8
Malí	7,8	12,3	0,8	79,1	42,3	34,7	0,6	33,4	71,1	6,3	14,0	8,6	1,2	-8,1	2,1	2,1
Níger	18,0	10,0	0,8	71,3	41,6	-8,2	-2,5	12,4	79,9	8,5	4,5	7,0	24,3	21,3	6,7	42,5
República Centrafricana	3,2	14,9	0,9	81,0	8,9	17,4	4,0	17,1	86,0	12,9	0,0	1,0	7,6	39,1	-20,7	-17,6
República Unida de Tanzania	19,5	12,9	0,2	67,4	86,7	26,3	8,3	15,4	57,7	3,1	27,5	11,3	5,5	2,9	15,0	7,5
Samoa	0,3	3,5	18,0	78,3	1,2	-7,4	64,9	21,3	93,1	0,0	3,1	3,8	13,4	-62,9	-22,3	-10,2
Somalia	13,0	14,3	1,3	71,4	46,9	17,3	12,1	31,1	75,1	0,0	15,1	9,8	31,9	-10,1	2,9	22,8
Sudán	3,5	16,1	1,6	78,8	8,4	27,1	-2,9	27,4	89,4	5,9	0,7	4,0	7,0	7,9	-0,3	-70,2
Uganda	2,3	12,6	0,1	84,9	-6,4	3,2	-21,1	0,8	89,5	4,2	6,3	0,0	3,3	-16,9	3,6	-46,5
Total países menos adelantados <sup>b</sup>	8,1	14,1	2,1	75,7	32,4	20,7	13,7	20,1	71,9	6,5	15,3	6,3	9,4	10,0	15,8	16,5
Total países en desarrollo	18,9	14,9	2,6	63,6	35,3	24,1	24,1	26,8	56,2	11,5	5,1	27,2	18,7	18,3	16,1	27,5

Clave: A-Artículos no elaborados que han de elaborarse.  
 B-Artículos elaborados que han de someterse a elaboración ulterior.  
 C-Artículos no elaborados destinados al consumo final.  
 D-Artículos elaborados destinados al consumo final.

Fuente: Base de datos de la ONUDI. Información facilitada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas.

<sup>a</sup>Tasa de crecimiento parcial basada en precios en dólares corrientes.

<sup>b</sup>Con exclusión de Gambia y de Haití.

Naturalmente, el problema principal estriba en que los países menos adelantados disponen de escasos recursos naturales, humanos, tecnológicos o financieros. Carecen, además, de mercados internos en los que basar su desarrollo industrial, y la mayoría de ellos encuentran dificultades inauditas para acceder a los grandes mercados mundiales de exportación. Por ello, las limitaciones que afectan a su desarrollo industrial son más graves que en los demás países en desarrollo. Si son realistas, tendrán que tener en cuenta esta situación a la hora de definir las prioridades en materia de inversión industrial.

Lo cierto es que algunos de los países menos adelantados disponen de importantes recursos mineros, forestales, pesqueros o hidroeléctricos sin explotar. El desarrollo de estos recursos proporcionaría los insumos necesarios para las industrias de elaboración o basadas en la energía. Algún otro país, como Bangladesh, posee grandes cantidades de mano de obra no especializada, lo que permitiría la expansión de las actividades industriales que requieren un alto coeficiente de mano de obra. Pero el principal recurso de la mayoría de países menos adelantados es la tierra cultivable. En estos países, el desarrollo industrial tendrá que empezar basándose en integraciones regresivas y progresivas en la agricultura, creando industrias de elaboración de alimentos e industrias textiles de fibra natural y, en algunos casos, de tratamiento de biomasa; en una etapa posterior, y a medida que avance el desarrollo industrial, puede desarrollarse también la fabricación de maquinaria y productos químicos agrícolas.

Por consiguiente, el coeficiente entre la producción industrial intermedia y la final tendrá que aumentar; los limitados mercados locales de productos finales se verán engrosados y el conjunto de la producción agrícola aumentará en razón de la mayor demanda industrial de productos agrícolas y de un mayor suministro de insumos agrícolas procedentes del sector industrial. La industria y la agricultura experimentarán una expansión conjunta siguiendo un esquema de vinculación y apoyo mutuos, cubriendo así las necesidades básicas de los mercados nacionales, que a su vez crecerán en virtud de los ingresos adicionales debidos a una mayor productividad de la fuerza de trabajo y al aumento del excedente para la exportación.

Otra de las ventajas de industrias como la alimentaria y la textil es que requieren tecnologías sencillas y mano de obra poco especializada. Son, por lo tanto, relativamente fáciles de instalar y de ampliar en caso necesario. Así pues, en los países en desarrollo, la mayor parte de los productos derivados del grano -galletas, macarrones, etc.- son fabricados por la pequeña industria nacional.

Los países en desarrollo han conseguido ya en cierta medida aumentar el grado de elaboración de alimentos antes de exportarlos, lo que indica que las redes de distribución, las barreras impuestas al comercio por otros países y las limitaciones de otro orden no son obstáculos insuperables. Entre 1970 y 1977, por ejemplo, la participación de los productos alimentarios elaborados en las exportaciones de los países menos adelantados aumentó de un 3,8% a un 5,8%.<sup>11</sup>

Lo mismo ocurre en el sector textil, donde a pesar de las pobres perspectivas de crecimiento atribuidas a algunos países, los menos adelantados confían en encontrar una fuente de trabajo. Desde el punto de vista tecnológico, este sector es comparable a las industrias más elementales de elaboración de alimentos en el sentido de que ambos pueden ponerse en marcha con maquinaria de coste relativamente bajo, y pueden ubicarse en zonas no urbanas, aprovechando así la posibilidad de diseminar las industrias de este sector.

---

<sup>11</sup> Reseña estadística ..., cuadro II.6.

En todo el mundo, la industria manufacturera se ha visto afectada por la variación de los precios de la energía durante el decenio de 1970. Aunque inicialmente la variación afectó sólo a los precios del petróleo crudo, el encarecimiento de los derivados del petróleo llegó poco después, incrementándose en consonancia los costes del fueloil y de la electricidad industriales. Posteriormente, y respondiendo en buena medida a decisiones políticas, subieron también los demás precios de la energía, principalmente los del carbón y del gas. Dado que los países menos desarrollados son todos importadores netos de petróleo, no han podido sustraerse al alza de los costos y su desarrollo industrial se ha visto afectado negativamente.

La participación de la industria en el consumo total de energía tiende a aumentar paralelamente al nivel de ingresos de un país, al menos en las primeras fases de industrialización. Así, en el conjunto de los países en desarrollo, se estima que la industria absorbe, en promedio, un 35% del consumo energético global. En los países menos adelantados, la participación de la industria se encuentra probablemente más próxima al 15%-25%, correspondiendo por tanto a las viviendas un valor superior, cifrado en torno al 75%. En estos mismos países el transporte consume, según cálculos, entre el 10% y el 20% del total [2]. Las estimaciones sobre el consumo de energía en los países menos adelantados indican que la mayor parte de la energía no está comercializada (por ejemplo, estiércol y leña). Además las estimaciones sobre consumo de energía per cápita en 1978 sugieren que el nivel de utilización de energía en los países de escasos ingresos suele oscilar en torno al 18% del valor correspondiente a los países de ingresos medios, y al 2,3% del de los países industrializados (basándose en valores expresados en kilogramos de equivalente de carbón) [3]. Pero la industria manufacturera funciona con energía comercial y, en los países menos adelantados, con energía importada, lo que conduce a una situación de escasez de divisas.

La disponibilidad de energía comercial barata ayudaría a la industrialización en los países menos adelantados. Se tienen indicios de que la prospección energética en estos países está intensificándose. Según datos de enero de 1980, Bangladesh era el único de los países menos adelantados que había confirmado disponer de reservas de petróleo (unos 25 millones de barriles) y reservas de gas en otros yacimientos, equivalentes al 0,8% aproximadamente de las reservas totales de energía de los países en desarrollo [4], [5]. En ninguno de los países menos adelantados se han descubierto reservas importantes de petróleo o de esquistos, si bien se estima que 11 de ellos disponen de 103.127 millones de toneladas equivalentes de carbón. El grueso de estas reservas (97%) corresponde a Botswana [4]. El potencial hidroeléctrico, en cambio, se distribuye de manera más uniforme, dado que entre 22 de los países menos adelantados reúnen el 24% del potencial teórico de los países en desarrollo no exportadores de petróleo.

De todas formas, si se basan únicamente en los mercados y fuentes de suministro nacionales, los países menos adelantados tienen pocas posibilidades de lograr un mínimo desarrollo industrial. La industrialización de estos países deberá integrarse en el sistema mundial de comercio de productos manufacturados y semimanufacturados. En la actualidad, los países menos adelantados se resienten gravemente del alejamiento físico y económico con los países que son los principales mercados y suministradores del mundo. Ellos mismos deberían adoptar medidas destinadas a desarrollar una estructura industrial que pueda aprovechar la estructura del comercio mundial, con el fin de sustituir, al menos parcialmente, las importaciones de productos manufacturados finales por las de productos semimanufacturados que se terminarían de elaborar en estos países; también habría que reducir las barreras -y no sólo las barreras arancelarias- impuestas por otras naciones a las exportaciones industriales provenientes de países menos adelantados. De igual forma la cooperación entre países vecinos puede resultar en muchos casos beneficiosa, por lo que su puesta en práctica debería estudiarse atentamente.

De las limitaciones generales que pesan sobre la industrialización de los países menos adelantados, acaso la más importante sea la inexistencia de infraestructura humana y física. Es necesario hacer mayor hincapié en la educación y en la formación profesional para poder obtener una fuerza laboral más calificada. Esta medida entraña, al mismo tiempo, mejorar en términos generales el nivel educativo y promover los estudios empresariales y tecnológicos. Es preciso potenciar las instituciones estatales de planificación y de formulación de políticas, la gestión de las empresas públicas y la estructura bancaria, así como los seguros y otros servicios análogos. Para satisfacer las necesidades de la industria y de la agricultura, habrá que mejorar la infraestructura física -transporte, comunicaciones, producción de energía-. Es necesario crear mejores instalaciones para la identificación y ejecución de proyectos industriales -deficiencia que limita en gran medida la capacidad de absorción de los países menos adelantados y para la adopción de tecnologías extranjeras y desarrollo de las propias.

Es necesario examinar atentamente la posibilidad de fusión de empresas ya sean grandes, medianas o pequeñas, o bien públicas, privadas o de capital extranjero. Una táctica que podría aplicarse consistiría en fomentar al mismo tiempo las inversiones en tecnología moderna en gran escala por parte de empresas públicas y extranjeras con fines de exportación (al ser pequeños los mercados locales y grandes las necesidades de divisas) y, al mismo tiempo, las inversiones rurales en pequeña escala y con alto coeficiente de trabajo por parte de empresarios locales que cubrirían la demanda básica de los mercados locales y actuarían como subcontratistas de empresas mayores.

Conviene señalar que, si bien los países menos adelantados tienen muchos puntos en común, difieren también en numerosos aspectos. En África y en Asia meridional, por ejemplo, sus problemas y aspiraciones son globalmente diferentes. Aunque algunos de estos países están ya o estarán pronto en condiciones de producir, cuando menos en cierta medida, productos industriales relativamente avanzados, como máquinas-herramientas o ciertos productos químicos y eléctricos, otros carecen aun de la base necesaria para ello y seguirán durante bastante tiempo en esta situación. Estas diferencias habrán de tenerse en cuenta a la hora de trazar planes de industrialización para cualquiera de los países menos adelantados.

En cualquier caso, se necesitará un gran volumen de inversiones adicionales para la industria manufacturera. Determinadas estimaciones basadas en el modelo econométrico global de las Naciones Unidas dan una idea del orden de magnitud que se precisa. Estas estimaciones figuran en el cuadro 12. Según el cuadro, las necesidades de inversión anual en la industria manufacturera de los países menos adelantados aumentarían de 300 millones de dólares en 1980 a 400 millones en 1985, y a 2.000 millones en el año 2000, de mantenerse las tendencias actuales (valores en precios de 1974). Por otra parte, para que la producción industrial siguiese el ritmo de expansión requerido para cubrir las necesidades teóricas que exigiría el objetivo de Lima,<sup>12</sup> las inversiones tendrían que aumentar hasta 900 millones de dólares en 1985 y hasta 7.500 millones en el año 2000. En este caso, la participación de las inversiones en la industria manufacturera con respecto al conjunto de las inversiones pasaría de un 5,7% en 1980 a un 15,9% en el año 2000. La participación de los países menos adelantados en las inversiones manufactureras en los países

---

<sup>12</sup>El objetivo de incrementar la participación de los países en desarrollo en el conjunto de la producción industrial mundial al 25% para el año 2000 quedó formulado en la Declaración y Plan de Acción de Lima en Materia de Desarrollo Industrial y Cooperación (ID/CONF.3/31, capítulo IV), que se transmitió a la Asamblea General mediante una nota del Secretario General (A/10112), y recogida también en el folleto PI/38 de la ONUDI para información pública.

Cuadro 12. Ejemplos de necesidades de inversión estimadas hasta el año 2000

Año	Necesidades de inversión manufactureras (en miles de millones de dólares <sup>a</sup> )	Participación en las inversiones en todos los sectores (porcentaje)	Participación en las inversiones manufactureras del total de países en desarrollo (porcentaje)	Participación de los recursos extranjeros en las inversiones manufactureras (porcentaje)	Contribución de los recursos extranjeros a las inversiones manufactureras (en miles de millones de dólares <sup>a</sup> )
1980	0,3	5,7	0,8	4,3	0,01
Escenario de la tendencia					
1985	0,4	6,9	0,7	5,3	0,02
2000	2,0	11,2	1,0	7,3	0,15
Escenario para el objetivo de Lima					
1985	0,9	7,3	1,3	12,3	0,11
2000	7,5	15,9	1,8	14,4	1,08

Fuente: ONUDI, en base a los principales indicadores económicos que muestran las tendencias de desarrollo proyectadas, facilitados por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas.

<sup>a</sup>Valores en precios de 1974.

manufactureras en los países en desarrollo aumentaría del 0,8% en 1980 al 1,8% en el año 2000, lo que todavía constituye una parte muy exigua del total. La participación de los recursos extranjeros en las inversiones manufactureras se elevaría de un 4,3% en 1980 hasta un 14,4% en el año 2000, y la aportación actual de los recursos extranjeros pasaría de 10 millones en 1980 a 1.080 millones en el 2000. Estas cifras, basadas en gran número de supuestos, no deben tomarse como definitivas, aunque indican que la transferencia de una parte mínima de las inversiones mundiales manufactureras a los países menos adelantados supondría un gran impulso para las perspectivas de industrialización de estos países, siempre que se prepare a éstos para incrementar su capacidad de absorción.

En resumidas cuentas, los países menos adelantados se encuentran todavía por lo general en una situación postcolonial, que se refleja en unas instituciones sociales y políticas débiles y en unas economías subdesarrolladas y basadas en el comercio exterior, en las inversiones y en la tecnología. Para romper este círculo vicioso, estos países precisan formular y poner en práctica políticas de construcción nacional elevando el nivel, el crecimiento y la distribución de los ingresos, e incrementando la autosuficiencia y el desarrollo y la participación de las personas. Más concretamente, y en lo tocante a la estructura económica, estas políticas tendrían que propiciar:

- a) La eficacia en la obtención de flujos de capital neto consistentes (tomando en cuenta en la medida de lo posible los precios futuros);
- b) Ahorros y reinversiones que proporcionen crecimiento;
- c) En cuanto a la producción, una combinación de productos que satisfagan necesidades básicas, generen ingresos o ahorro de divisas y fortalezcan una progresiva integración (bienes intermedios de capital para sectores prioritarios);
- d) En cuanto a los insumos, una combinación basada en una integración regresiva más consolidada y el empleo de tecnologías apropiadas valiéndose, dentro de las posibilidades existentes, de recursos abundantes (mano de obra sin calificar) en lugar de recursos escasos (capital, especialistas, divisas);
- e) Conocimientos tecnológicos especializados y desarrollo empresarial;
- f) Ubicación de actividades en zonas rurales y en otras de escasos ingresos siempre que los beneficios socioeconómicos lo justifiquen;
- g) Una estructura de la propiedad (propiedad pública, pequeños y grandes propietarios, propiedad extranjera) que se corresponda con el máximo de beneficio socioeconómico;
- h) Una infraestructura física y social de apoyo.

**Medidas de política, nacionales e internacionales,  
de necesidad urgente**

Un programa coherente y efectivo de medidas de política requiere una estrategia de desarrollo destinada a incrementar la capacidad de absorción en consonancia con los objetivos nacionales. Del análisis precedente se desprende la necesidad de, junto con un reforzamiento del sistema de gestión económica nacional, un conjunto de inversiones vinculadas y reforzadas mutuamente en el sector agrícola (incluida la silvicultura y la pesca cuando sea aplicable), la industria, la infraestructura física (transporte, comunicaciones, producción de energía), la infraestructura social (educación y capacitación, sanidad)

y, en el caso de algunos países menos adelantados con importantes yacimientos minerales u otros recursos naturales, en la explotación y elaboración de éstos.<sup>13</sup>

La industrialización podría proseguir sobre la base de la integración de una industria a gran escala y moderna con una a pequeña escala y tradicional, es decir, la promoción de las inversiones en tecnología moderna a gran escala por empresas públicas y extranjeras, principalmente para la exportación y para su uso por la agricultura y la industria nacional (maquinaria, productos químicos), junto con la promoción de inversiones a mediana y a pequeña escala, de alto coeficiente de mano de obra (y, cuando sea posible, en el medio rural) por empresarias nacionales con objeto de proveer, aparte de empleo, las necesidades básicas (alimentación, vestido) para la población, y también para proporcionar insumos industriales a través de convenios de subcontratación con empresas de mayor envergadura. Podría reducirse el costo en moneda extranjera de las importaciones y aumentarse los ingresos procedentes de las exportaciones no sólo mediante la expansión de las industrias de sustitución de importaciones y exportación sino también mediante el desplazamiento de las importaciones de productos finales a productos intermedios que requieren una mayor elaboración y aumentando el grado de elaboración de las exportaciones.

Los planes de inversión industrial deberían reflejar asimismo las expectativas de desarrollo industrial en otros países. El hecho de que el crecimiento industrial de los países menos adelantados haya tendido a ser inferior al de otros países en desarrollo es especialmente significativo a la luz de la meta de Lima fijada para el año 2000. La consecución de esta meta supone una aceleración estimada de la tasa global de crecimiento del VAM en los países en desarrollo, de aproximadamente el 8%, basado en pautas históricas (extrapolación de tendencias pasadas) de alrededor del 10,5% [6].

Para los países menos adelantados, será lógicamente difícil alcanzar esa tasa de crecimiento. Si no se aumenta considerablemente la ayuda internacional, la posición relativa de los países menos adelantados probablemente se deteriorará aún más durante los decenios de 1980 y de 1990. Para evitar, o al menos paliar, esta situación la comunidad internacional deberá desplegar un gran esfuerzo, en comparación con los recursos que ahora proporciona,<sup>14</sup> con objeto de incrementar el crecimiento industrial de los países menos adelantados al mismo tiempo que esos países se comprometen a incrementar su capacidad de absorción. No es descabellado sugerir que un incremento en la tasa de crecimiento del VAM en los países menos adelantados hasta alcanzar el 8%, es decir, la tasa media de crecimiento esperada en los países en desarrollo en conjunto sobre la base de tendencias históricas, sea la meta mínima en la que basar los esfuerzos de asistencia.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup>Con referencia a otros recursos naturales, puede añadirse, por ejemplo, que el medio ambiente de algunos de los países menos adelantados puede ser propicio para su apertura al turismo.

<sup>14</sup>No obstante, en relación con el PIB de los países más ricos, un tal compromiso requerirá sólo una proporción muy pequeña de los recursos disponibles.

<sup>15</sup>En la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo se sugieren objetivos de crecimiento de un 7% del PIB y de crecimiento de la producción manufacturera del 9% para los países en desarrollo en conjunto (véase la resolución de la Asamblea General 35/56, anexo, párrs. 20 y 29).

En la Tercera Conferencia General de la ONUDI, en el Plan de Acción de Nueva Delhi en materia de Industrialización de los Países en Desarrollo y Cooperación Internacional para su Desarrollo Industrial (ID/CONF.4/22 y Corr.1) se propusieron diversas medidas de política destinadas al desarrollo de la industria en los países menos adelantados.

Además de ello, algunos otros aspectos de las políticas pueden tener gran importancia. Dado que los fondos para inversiones son en general fungibles, es decir, que pueden transferirse de un sector a otro, el nivel global de ayuda extranjera en condiciones de favor es un importante factor en la determinación de la cuantía de la inversión industrial, aun cuando la mayor parte de la ayuda está destinada a actividades distintas de la industria. En consecuencia, la industria de los países menos adelantados se beneficiará si los países más ricos y las organizaciones internacionales pueden realizar el esfuerzo de incrementar masivamente su ayuda a otros sectores de las economías de los países menos adelantados y mejorar las condiciones de esa ayuda.

Los países más ricos, incluidos en determinados casos los países en desarrollo de ingresos más elevados, podrían también prestar asistencia ampliando los créditos a la exportación industrial y proporcionando garantías y subvenciones por intereses para préstamos comerciales, que -a diferencia de algunos de los países en desarrollo de ingresos más elevados- los países menos adelantados experimentan grandes dificultades para obtener debido a sus débiles situaciones financieras. Aquéllos podrían proporcionar una gran ayuda a los países menos adelantados ofreciéndoles la cancelación de su deuda, o por lo menos su congelación.

Los países más ricos podrían ayudar proporcionando un acceso más libre a sus mercados para los productos industriales, no sólo eximiendo a los países menos adelantados de algunas de las complicaciones de los acuerdos preferenciales existentes en materia de aranceles aduaneros, por ejemplo, sino también exceptuando a esos países de los obstáculos no arancelarios, de las cuotas con arreglo al Acuerdo Multifibras, etc. Deberían investigarse asimismo las formas de reducir los costos de transporte entre los países menos adelantados y los principales mercados mundiales.

Los países menos adelantados necesitarán asistencia en la obtención de acceso a bajo costo a tecnologías, en la capacitación de directores y técnicos y en la búsqueda y explotación de recursos naturales. Será necesaria también una mayor ayuda en el reforzamiento de los procedimientos de planificación, adopción de políticas e identificación de proyectos, evaluación y aplicación, así como en la mejora de las estadísticas económicas, si se desea que de las inversiones se deriven unos mayores beneficios sociales y una mejor capacidad de absorción.

Finalmente, es de la máxima importancia hacer hincapié en que las declaraciones de buenas intenciones no son suficientes; la situación es extremadamente grave, de importancia vital para millones de personas, y la comunidad internacional tiene la obligación de adoptar medidas de política positivas, incluidos compromisos específicos a largo plazo, financieros y de otro tipo.

#### Referencias

1. Documentos Oficiales del Consejo Económico y Social, 1982, Suplemento N° 7 (E/1981/27), cap. IV, párr. 104.
2. R. Goodman, "Managing the demand for energy in the developing world", Finance and Development, vol. XVII, N° 4 (diciembre 1980).

3. Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1980 (Washington, DC, 1980).
4. World Bank, Energy in the Developing Countries (Washington, DC, 1980).
5. "Suministro de energía a los países en desarrollo: cuestiones de transferencia y desarrollo de tecnología". (TD/B/C.6/31).
6. La Industria Mundial desde 1960: Progresos y Perspectivas (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta S.79.II.B.3).

**ESTRATEGIA DE DESARROLLO INDUSTRIAL PARA LOS PAISES MENOS  
ADELANTADOS, PEQUEÑOS Y CON ESCASOS RECURSOS**

Secretaría de la ONUDI

**Introducción**

Pese a la diversidad y heterogeneidad que presentan los países menos adelantados en cuanto a sistemas de desarrollo, grados de apertura y dotaciones de recursos, todos ellos se encuentran ante una triste realidad. Su crecimiento ha experimentado una constante deteriorización y las corrientes de recursos externos procedentes de la comunidad internacional han disminuido progresivamente debido a la apatía, la inflación mundial y las desfavorables relaciones de intercambio en el decenio de 1970. Sus perspectivas futuras probablemente sean aun más sombrías a menos que se adopten desde ahora medidas urgentes para poner fin a esta tendencia.

Sólo recientemente la comunidad internacional ha comenzado a reconocer plenamente la enorme magnitud de los problemas a que se enfrentan los países menos adelantados y a realizar esfuerzos especiales para solucionarlos. En particular, en la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo (resolución 35/56, anexo), la Asamblea General ha declarado oficialmente que los problemas de los países menos adelantados constituyen una prioridad esencial dentro de la Estrategia, y ha adoptado un programa especial de acción para el decenio de 1980. Se ha pedido a la ONUDI que imprima el mismo sentido de urgencia a sus esfuerzos para resolver los problemas de industrialización en los países menos adelantados. Esos esfuerzos han conducido a la formulación de un programa de medidas especiales para los países menos adelantados,<sup>1</sup> que fue posteriormente reafirmado por la Junta de Desarrollo Industrial en su 14° período de sesiones. [1].

El objetivo del presente artículo es la búsqueda de una estrategia viable de desarrollo industrial para los países menos adelantados pequeños. El foco geográfico está centrado en Africa, donde están situados 21 de los 31 países de ese grupo. La atención se concentra en un subgrupo de países menos adelantados caracterizado por tener recursos comparativamente escasos y una población reducida de menos de 7 millones, analizándose muchos de los problemas que éstos comparten así como las elecciones que están llamados a hacer en su camino hacia la industrialización.

Si bien el estudio gira en torno a los países menos adelantados considerados pequeños, no se dejan de lado los problemas de los países mayores, que tienen, lógicamente, idéntica gravedad. El artículo es selectivo, no por la importancia relativa de los problemas tratados, sino por la necesidad de distinguir entre países menos adelantados pequeños y grandes sobre la base del tamaño de los mercados nacionales, potenciales o que a su vez limita las opciones de desarrollo y las estrategias para la industrialización.

En las publicaciones recientes sobre desarrollo económico se ha hecho gran hincapié en la importancia de efectuar una distinción analítica entre países en desarrollo grandes y pequeños. Por ejemplo, Kuznets [2] ha destacado la necesidad de elaborar "variantes de una teoría del crecimiento económico para las muchas unidades nacionales pequeñas, diferente a la concebida para

<sup>1</sup>Aprobado por la Tercera Conferencia General de la ONUDI, celebrada en Nueva Delhi del 21 de enero al 9 de febrero de 1980 [2].

las pocas grandes existentes". Demas [3] se hace eco de la opinión de que la teoría tradicional de crecimiento económico basada en una gran economía cerrada no es aplicable a los problemas de los pequeños países en desarrollo y, que por ello, es importante "hacer una distinción tajante entre el proceso de crecimiento en una gran economía cerrada y en una pequeña economía abierta". Chenery y Taylor [4] observan la tendencia de los grandes países a industrializarse antes que los pequeños debido a que las economías de escala desplazan sus ventajas comparativas hacia la industria, si bien la importancia de este efecto puede disminuir a medida que aumentan los ingresos, y puede finalmente quedar más que equilibrada por las mayores exportaciones de productos manufacturados procedentes de pequeños países. Kessing y Sherk [5] han hecho hincapié en las grandes ventajas en relación con la manufacturación de que disfrutaban los grandes países con respecto a los pequeños y han concretado que los efectos del tamaño del país es el factor más importante en el caso de la industria de bienes de capital.

Básicamente, la diferenciación entre países menos adelantados pequeños y grandes en la formulación de una estrategia viable de industrialización tiene una gran validez teórica y práctica dado que los grandes países tienen un mercado industrial potencialmente grande, lo que permitiría la adopción de una estrategia para el desarrollo industrial dirigida al mercado nacional, con lo que se produciría una amplia gama de manufacturas predominantemente para mercados nacionales, mientras que los pequeños países tal vez tengan que apoyarse más en el comercio internacional para su industrialización.

No existen normas universalmente aceptadas para medir el tamaño de un país. En estudios anteriores se han tomado como base los diferentes volúmenes de población o la superficie de tierras utilizables [3], [5], [6]. En esta ocasión, el tamaño del país se ha medido en función de su población debido a la influencia de ésta en el tamaño del mercado nacional, escogiéndose arbitrariamente una población de 7 millones a mediados de 1978 como límite máximo para distinguir a los pequeños países (todos los países menos adelantados, excepto siete, están incluidos en esta categoría).

Los países menos adelantados se caracterizan generalmente por ser el grupo más pobre y más vulnerable de la comunidad internacional con enormes problemas de todo tipo.

En estas circunstancias, y dado el actual estado turbulento de la economía mundial, con todos los problemas de estancamiento en la inflación, crisis energética, aumento del proteccionismo y desequilibrio monetario internacional, es preciso trazar una estrategia viable de industrialización para esos países menos adelantados pequeños que les permita salir definitivamente de su actual estado de pobreza generalizada e iniciar un proceso de desarrollo autosostenido. No es preciso indicar que no existe una teoría generalmente aceptada sobre la estrategia para el desarrollo industrial aplicable a las circunstancias únicas de los países menos adelantados pequeños. Las historias citadas con frecuencia sobre los éxitos de los países de Asia sudoriental posiblemente no puedan repetirse dadas las circunstancias especiales de esos países, por ejemplo, la dosis excepcional de capital humano y físico generado en ellos. Obviamente, ninguno de los ingredientes básicos necesarios para una rápida industrialización -capital físico y mano de obra calificada pueden obtenerse en las primeras fases de la industrialización, cuando ésta literalmente está surgiendo de la nada.

Este artículo trata de evaluar las principales opciones disponibles para los países menos adelantados pequeños, y especialmente los países con escasos recursos, en términos de estrategia para el desarrollo industrial, con objeto de proponer una estrategia viable, y especificar las medidas de ayuda internacional que se necesitarán. En la próxima sección se examinan los problemas

que la industrialización implica para el mercado nacional y, en particular, la viabilidad de la estrategia de industrialización dirigida al mercado nacional para los pequeños países. Se examina después la estrategia de la industrialización orientada a la exportación, haciéndose especial hincapié en su importancia para los países menos adelantados pequeños. En la próxima sección se analiza el problema de la transición de la industrialización dirigida a la sustitución de importaciones a la orientada a la exportación, y especialmente el momento de efectuarla. Se examinan otras importantes cuestiones relacionadas con la transferencia de tecnología y con la función del gobierno en la industrialización y, al final, se formula una serie de recomendaciones de políticas surgidas de este estudio.

### La industrialización para el mercado nacional

#### La primacía de la industrialización

En el pasado, las políticas económicas de la mayoría de los países en desarrollo estuvieron influenciadas en gran medida por la teoría tradicional del desarrollo económico, basada en los argumentos del excedente de mano de obra y de la filtración. Más específicamente, están basadas en el conjunto de teorías desarrolladas por los principales pensadores en cuestiones de desarrollo (tales como Lewis, Fei y Rains), en el sentido de que el sector industrial moderno se transformaría en el principal sector de los países en desarrollo, ya que, utilizando la oferta ilimitada de mano de obra, el costo de subsistencia de ésta permitiría una acumulación rápida en el sector industrial, los beneficios de la industrialización se filtrarían hacia el sector pobre de la sociedad y ello daría lugar al desarrollo rural.

La experiencia práctica de muchos países en desarrollo poco respaldo aporta a la validez de esta teoría general, y la teoría de la filtración, en particular, se ha convertido en una mera esperanza piadosa. En consecuencia, Vanek y Emmerij [7] observaron que "los pocos que, procedentes del campo, obtuvieron trabajos sindicados bien remunerados, se convirtieron en consumidores pasivos de sus productos industriales. La mayoría de los que procedían del campo, al no encontrar trabajos bien remunerados, formaron los infinitos barrios de tugurios que rodean a todas las ciudades. Con el rápido crecimiento de la población registrado en todas partes y el crecimiento insuficiente del empleo en el sector moderno, se acentuó la miseria y la pobreza de los barrios de tugurios y del campo en la mayor parte de los casos".

Estos autores observaron asimismo que el proceso de acumulación y ahorro que se había esperado no había conseguido ponerse en marcha dado que la mayor parte de los beneficios generados en el sector industrial moderno bien se transfirieron al extranjero o pasaron a manos de un pequeño grupo de ricos, cuya propensión a gastar en bienes de lujo extranjeros era insaciable, bombardeados constantemente como estaban por los efectos de demostración de la opulencia occidental. Incluso en el caso de que se produjese esa acumulación, se produciría una distribución muy desigual de la riqueza y la consecuente concentración de poder en manos de la élite.

Los países menos adelantados pequeños pueden aprender mucho de los viejos esquemas de industrialización de muchos países en desarrollo. Las siguientes características comunes parecen destacar entre sus diversas experiencias:

a) El crecimiento del empleo ha estado por debajo de la expansión de la producción en el sector industrial, lo que implica un alto grado de coeficiente de capital;

b) Como corolario del caso anterior, el sector industrial no ha podido convertirse en una importante fuente de empleo productivo para el excedente de

mano de obra en el sector agrícola y, como resultado, la mayor parte del peso de la creación de empleo ha recaído en el sector agrícola;

c) El consumo per cápita de la producción industrial ha permanecido estancado;

d) La expansión de la producción industrial no ha estado en proporción con el predominio de los recursos asignados a la industria a expensas de la agricultura;

e) El proceso de industrialización ha exacerbado la mala distribución de los ingresos y de la riqueza.

Sin embargo, algunos de los puntos destacados anteriormente, aunque parcialmente válidos, son muy discutibles. Primero, se espera demasiado y en un plazo muy corto de la capacidad creadora de empleo del sector industrial moderno. Estudios empíricos recientes en lo que respecta al análisis del multiplicador del ingreso y el empleo en los países industrializados apuntan definitivamente al hecho de que el efecto en el empleo directo de las inversiones industriales es pequeño en relación con los efectos secundarios, a saber, los efectos entre las industrias resultantes de las compras recíprocas de insumos y los efectos inducidos por los ingresos de la propagación de los ingresos en el análisis multiplicador tradicional. Esos efectos secundarios en el empleo no fueron tomados habitualmente en cuenta por los que critican la incapacidad del sector industrial para crear suficiente empleo. Indudablemente, en las primeras fases de la industrialización, cuando las vinculaciones entre industrias son aún débiles, los efectos secundarios pueden no ser importantes, pero a medida que la base industrial se amplíe e integre, tanto horizontal como verticalmente, el efecto de las actividades industriales en el empleo será cada vez mayor.

El estancamiento del consumo per cápita de bienes industriales procede en gran medida de desequilibrios estructurales causados por la falta de vinculaciones agrícolas e industriales. Los incrementos de la productividad e ingresos agrícolas son especialmente importantes para la generación de demanda nacional de productos industriales en las primeras fases del desarrollo. Este factor tiene una mayor importancia por el hecho de que la agricultura domina la economía; en la mayoría de los países menos adelantados, más del 80% del empleo pertenece aún al sector agrícola. En consecuencia, es esencial no sólo que no se relegue el desarrollo agrícola como resultado de la preocupación por el desarrollo industrial sino también que las vinculaciones entre industria y agricultura constituyan una parte integrante de la estrategia para la industrialización.

#### **Problemas durante las primeras fases de la industrialización y necesidad de la industrialización para sustituir importaciones**

En la fase incipiente de industrialización en que se encuentran la mayoría de los países menos adelantados, el problema estriba en empezar desde cero cuando los elementos básicos -capital, mano de obra calificada, know-how y toda una serie de infraestructuras físicas e institucionales- son prácticamente inexistentes. Las alternativas son todavía más restringidas en razón de la escasa entidad del mercado interior, que excluye la producción industrial basada en economías de escala.

En vista de estas graves limitaciones, es preciso abordar opciones decisivas en lo referente al sector, escala y calendario de inversiones, y especialmente en cuanto a los plazos y el escalonamiento de las inversiones globales en infraestructura de apoyo y en la creación de ciertas industrias. Aun disponiendo de capital exterior, la financiación y gestión de plantas de

grandes dimensiones y de sistemas de producción complejos rebasa por lo general la capacidad del sector público y del privado en la fase inicial de industrialización.

Si bien por un lado es preciso desplegar grandes esfuerzos para movilizar los recursos internos y externos a fin de poner en marcha el proceso de industrialización en los países menos adelantados pequeños, también hay que enfrentarse a decisiones difíciles acerca del tipo de industrias manufactureras adecuadas a las condiciones imperantes al comienzo en cada país. Habida cuenta del bajo nivel de la tecnología y del reducido mercado interior de estos países, parece lógico que la mayor parte de la producción manufacturera empezase por utilizar un alto coeficiente de mano de obra y se centrase en el empleo de procesos mecánicos simples aplicados a materiales del país, y en la producción de bienes de consumo perecederos destinados al mercado local, es decir, que cubran necesidades básicas como alimentos, ropas y alojamiento. Ejemplos de industrialización basada en tecnologías elementales sería el trabajo de los herreros de pueblo, que fabrican herramientas sencillas, la alfarería local, la fabricación de tejidos en telares manuales, la producción de ladrillos y tejas y cualquier otro tipo de actividad manufacturera sencilla a tenor de los conocimientos técnicos locales, y eficiente dentro de sus bajos niveles de producción.

Además del problema que plantea la selección de productos y modos de producción adecuados, surgen nuevas dificultades a la hora de elegir un régimen idóneo de comercio exterior. En el caso de las industrias que compiten con las importaciones, es necesario formular una política industrial clara que permita decidir de qué manera y en qué medida se las protegerá de la competencia extranjera. El quid de este problema estriba en que una protección excesiva fomenta industrias ineficaces e intereses creados, en tanto que una protección insuficiente extingue de raíz las nuevas industrias.

La mayoría de los principales teóricos del desarrollo convienen en que la sustitución de importaciones durante las primeras fases de la industrialización es necesaria como primera medida de cara al desarrollo industrial, incluso en los países menos adelantados pequeños. El fomento de la sustitución de importaciones ha hecho posible, por lo general, una rápida expansión de la industria manufacturera, como se ha demostrado en los casos de Brasil, México, Filipinas y Turquía. Kubo y Robinson [8] y el Banco Mundial [9] han puesto de relieve la importancia crucial que tuvo la sustitución extensiva de importaciones durante el período que precedió al extraordinario crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados en algunos países de Asia del sureste, por ejemplo. Es en esta primera fase de sustitución de importaciones cuando cabe poner en marcha los dispositivos protectores, en tanto que se adquieren conocimientos especializados, se implanta la infraestructura necesaria y se consolidan las bases tecnológicas, todo lo cual contribuye al desarrollo de las industrias nacionales y al reforzamiento de su competitividad internacional. En realidad, sin esta fase previa tal vez no hubieran sido posibles los recientes logros obtenidos en Asia del sureste.

Si se exceptúa la creación de una base de exportación, los países pequeños del grupo de los menos adelantados apenas disponen en principio de otra opción que la sustitución de importaciones, dada la situación de pobreza en que se encuentran. La industria manufacturera no puede prosperar en un entorno en el que el mercado interior es reducido, la infraestructura primitiva, el capital y las dotes empresariales escasas y los trabajadores con preparación prácticamente inexistentes. La salida más sencilla a esta difícil situación consistiría en centrarse en el mercado interior ya existente, abastecido por lo común de importaciones del exterior y desarrollado probablemente gracias a los importadores o a empresas comerciales. Puede ser lícito aducir el viejo

argumento de la "industria naciente" en las primeras fases de la industrialización. Entre las razones de peso que justifican la adopción de medidas protectoras en forma de derechos de importación, fijación de cupos o prohibición absoluta de las importaciones y de la concesión de licencias industriales, se tiene: las reducidas dimensiones de los mercados, que hacen imposible practicar economías de escala, el mayor volumen de los costes unitarios fijos, en razón de las mayores necesidades de infraestructura, el mayor coste de los fletes e instalación de equipos para las factorías, la fuerte dependencia de servicios extranjeros costosos, los altos precios de las materias primas y bienes intermedios importados, y las elevadas primas de riesgo de los capitales.

Exactamente por las mismas razones, no cabe esperar que las industrias nacientes amparadas por una estrategia de industrialización destinada a sustituir las importaciones acusen un rápido aumento en el crecimiento de su productividad y en su competitividad. Durante bastante tiempo tendrán que cargar con el lastre de los elevados costos de capital originales, las altas tasas de rendimiento, los derechos de patente, los considerables gastos derivados de los servicios técnicos y del personal extranjero, las importantes necesidades de flujo de fondos para los servicios de las deudas, etc. Naturalmente, todos estos factores tienden a coartar el crecimiento de la productividad y a inhibir la competitividad durante un largo período.

Algún tiempo después de que las empresas nacientes se han asentado firmemente y han comenzado a desarrollarse, las políticas industriales tropiezan con nuevas complicaciones. A medida que se expande el mercado, la atomización ocasionada por la aparición de nuevas empresas puede llegar a imposibilitar una economía de escala. En tales circunstancias, el Estado se ve enfrentado al dilema de restringir su entrada y conceder monopolios a las empresas existentes, perpetuando así su ineficiencia, o bien fomentar la competencia, fragmentando con ello el mercado. En cualquiera de los dos casos la eficiencia productiva se resiente. Cabe la posibilidad de que el Estado saque las concesiones a concurso y otorgue los derechos exclusivos al mejor postor, pero esta posibilidad pudiera no ser viable políticamente.

La experiencia adquirida en relación con la estrategia de industrialización para sustituir importaciones parece indicar que la primera fase de sustitución conlleva por lo general un escaso valor agregado interior, debido al abundante contenido de bienes y componentes intermedios de importación, y de capital extranjero. Pero si esta estrategia se va aplicando sin tropiezos, en la segunda fase (que suele tener lugar unos 10 años después del comienzo de la primera) cabe esperar un sesgo apreciable en la composición de las importaciones, a favor de las materias primas y de los bienes intermedios y de capital, junto con una apreciable disminución de las importaciones de bienes de consumo perecederos. A medida que la economía se prepara para la fase más avanzada, en la que los bienes intermedios se producen en el país, las incipientes industrias de sustitución de importaciones pueden alcanzar una saturación del mercado como consecuencia de las dimensiones relativamente pequeñas del mercado nacional, especialmente en el caso de los países menos adelantados pequeños. A consecuencia de ello, éstos adquieren un exceso de capacidad. Como estas industrias medran al amparo de las medidas proteccionistas, se encuentran pobremente equipadas en cuanto a eficiencia estructural como para poder competir eficazmente en el exterior. Curiosamente, pudiera ser que los mercados exportadores fuesen el único medio de incrementar la tasa de utilización y de hacerse con economías de escala.

Por consiguiente, cuando los mercados interiores son relativamente pequeños, la aplicación de políticas de sustitución de importaciones una vez transcurridas las primeras fases de la industrialización deberían abordarse con extrema cautela. Una vez que se han explotado plenamente las posibilidades iniciales de sustitución de importaciones, resulta en extremo difícil realizar

nuevos progresos. Esto se debe a que una estrategia orientada hacia el interior, como es la de sustitución de importaciones, exige desarrollar múltiples líneas de producción, cada una de las cuales se resentirá de la ineficiencia económica que ocasionan las limitadas dimensiones del mercado; por otra parte, la producción de bienes intermedios y de capital y la de bienes de consumo perecederos en las últimas fases requieren también unos insumos de alta tecnología, de elevado coeficiente de capital y de abundantes conocimientos especializados, todo ello organizado a una escala relativamente grande; pero las pequeñas dimensiones del mercado obligan a descartar tales posibilidades.

Incluso para algunos de los países en desarrollo, que han aplicado una estrategia de sustitución de importaciones hasta dejar bastante atrás las primeras fases, los resultados obtenidos se han considerado por lo general un fracaso. A continuación se exponen algunos de los principales argumentos en contra de esta estrategia.

En primer lugar, no se crean vínculos importantes entre las industrias modernas en gran escala y las industrias locales en pequeña escala. Ello se debe a la renuencia de las empresas de producción en gran escala a conceder contratos a empresas locales, en parte por consideraciones de calidad, pero sobre todo para no perder el control del mercado, especialmente cuando se trata de grandes multinacionales. En algunas esferas de la actividad industrial, la creación de industrias de producción en gran escala responde a razones de eficiencia técnica. En estos casos, es frecuente que las industrias locales en pequeña escala produzcan una gama de productos sin ninguna relación con los de las industrias modernas de producción en gran escala, originando así una dualidad industrial en la que ambas partes coexisten, cada una en su propia esfera, con un volumen de transacciones interindustriales escaso o nulo.

En segundo lugar, el crecimiento del sector industrial moderno puede lograrse a expensas de las pequeñas industrias autóctonas. Estas, enfrentadas a la eficacia de las actividades publicitarias y promocionales de la industria moderna, pueden llegar incluso a desaparecer.

El tercero de los argumentos es el elevado costo en divisas. Especialmente en las primeras fases de la industrialización, cuando no se dispone de capacidad tecnológica ni de preparación laboral para producir bienes intermedios o de capital, hay que importar todos los insumos excepto la mano de obra barata, y el costo unitario total resultante podría ser superior a los costos c.i.f. de las importaciones sustituidas. Existe además la posibilidad de que la producción se interrumpa, por falta de divisas. Así, Little, Scitovsky y Scott [10] señalan que "la capacidad existente en la fase final de producción es excesiva, en tanto que en la fase intermedia es demasiado escasa; esta disparidad obliga a importar más insumos de lo previsto, y cuando no se dispone de divisas con las que pagar las importaciones se llega a una infrautilización de la capacidad en la fase final de producción". La interrupción de la producción, y la consiguiente infrautilización de la capacidad industrial por falta de divisas son problemas que cobrarán aún mayor importancia en el próximo decenio, en que se espera un aumento vertiginoso de los precios del petróleo, lo que acaparará un porcentaje cada vez mayor de las exiguas divisas, que los países menos adelantados hubieran podido utilizar para pagar la importación de bienes intermedios y de capital.

En cuarto lugar, la sustitución de importaciones no ha conseguido crear puestos de empleo productivos en cantidad suficiente como para hacer verdadera mella en el abrumador nivel de desempleo y de subempleo de los países en desarrollo. Esta objeción no es tan grave si se tiene en cuenta la posibilidad de

una mayor elevación del nivel de empleo en las fases posteriores de la industrialización, cuando los vínculos entre las industrias están más consolidados y los efectos indirectos de las relaciones interindustriales sobre el empleo adquieren mayor importancia.

En quinto lugar, la sustitución de importaciones ha estado emparejada con una disparidad de ubicaciones industriales y la consiguiente desigualdad en la distribución geográfica de los ingresos, especialmente entre los sectores urbano y rural. La elección de la ubicación industrial está influida por numerosos factores, entre ellos las ventajas que a este respecto presentan las materias primas y los suministros de energía, la infraestructura económica, la proximidad geográfica a los mercados, e incluso la conveniencia política. Pero no parece demasiado peregrino decir que una estrategia de sustitución de importaciones sea por sí misma la causa de estos desequilibrios regionales, sino un factor que propicia el aumento de las desigualdades existentes. Más bien parece que la inadecuada distribución geográfica de las industrias se deba al juego de fuerzas de los grupos de poder económico y político que conforman la orientación básica de la estrategia de sustitución de importaciones.

En sexto lugar, se ha criticado la arbitrariedad en la selección de productos que implica toda estrategia de sustitución de importaciones. Este tipo de estrategia favorece ostensiblemente la producción de una gama de productos de consumo de los que se surten las clases urbanas ricas. Se satisfacen las necesidades de la población en las zonas urbanas, que proporcionan beneficios, en tanto que se descuida totalmente el desarrollo de industrias orientadas hacia necesidades básicas para el abastecimiento del sector más pobre y más amplio de la población, especialmente los campesinos pobres.

Por último, la estrategia de sustitución de importaciones distorsiona la asignación de recursos, y los consumidores pagan unos precios más elevados que en el caso de los artículos de importación. Esta distorsión inhibe la competencia, que a su vez se opone a la adquisición de experiencia y al crecimiento de la productividad y afecta negativamente a la estabilidad de la estructura industrial a largo plazo, alentando la inversión en proyectos con posibilidades de obtener beneficios rápidos al amparo del fuerte proteccionismo.

Después de haber examinado algunas de las estrictas limitaciones que pesan sobre la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, no es sorprendente observar un desencanto creciente con respecto a esta estrategia, e incluso un claro rechazo de su validez. Así resume Landsberg [11] este asunto con cierta razón, afirmando que para los países del tercer mundo los resultados de la industrialización sustitutiva de importaciones fueron todo lo contrario de positivos: a) mayor penuria de alimentos para la mayoría de la población; b) una industrialización limitada; c) un aumento de las desigualdades regionales; d) un incremento de los déficits y de la deuda.

### **Industrialización orientada a la exportación**

#### **Fundamento de la estrategia de industrialización orientada a la exportación**

En la sección precedente se analizaron las posibilidades y limitaciones de la industrialización orientada al mercado nacional, y especialmente la sustitución de importaciones, en el contexto de los países menos adelantados pequeños. Una de las importantes conclusiones obtenidas de esos estudios es que la sustitución de importaciones puede ser un primer paso necesario en la creación de una base industrial y tecnológica así como en la formación de personal con conocimientos especializados. Si, por otra parte, ese proceso trasciende

de la fase preparatoria inicial, la continuación del desarrollo industrial probablemente se enfrentará a muchas graves limitaciones endémicas.

Recientes estudios sobre las pautas del crecimiento industrial [4], [5], [12], [13], [14], [15], [16], [17] han centrado gran parte de su atención en la identificación de un esquema de crecimiento eficiente. Uno de los modelos más comúnmente aceptados es la teoría de la progresión a través de sucesivas fases de ventajas comparativas. En otras palabras, la especialización industrial evoluciona gradualmente hasta adoptar una forma sofisticada y compleja que se inicia con industrias con personal sin calificar, de mano de obra intensiva y bajo nivel tecnológico, se transforman en industrias de gran intensidad de capital y, finalmente, culminan en el desarrollo de industrias con personal muy calificado y tecnología más avanzada. En términos de los esquemas de crecimiento de industrias individuales, las industrias de mano de obra intensiva, de bienes de consumo perecederos tales como textiles, vestido y artículos de cuero, corresponden a las primeras fases de la industrialización; los productos químicos y la siderurgia son característicos de las industrias que logran una prominencia en las fases intermedias de la industrialización; y los metales básicos y la maquinaria, así como el equipo de transporte, caracterizan a algunas de las importantes industrias en una fase posterior [4]. La importancia crucial de la fase intermedia en las pautas de cambio estructural arranca del hecho de que se están utilizando cada vez mayores cantidades de productos químicos y siderúrgicos como insumos intermedios, con lo que están aumentando las vinculaciones industriales regresivas y progresivas.

Dado este esquema óptimo de desarrollo industrial, se plantea la cuestión de determinar las formas que podría adoptar la estrategia para el desarrollo industrial así como las políticas con más posibilidades de facilitar el proceso de evolución de la especialización industrial. Ha quedado ampliamente demostrado que la estrategia para la industrialización basada en la sustitución de importaciones dirigida al mercado interior no constituye la elección apropiada para los países menos adelantados pequeños, excepto en las primeras fases de la industrialización. La secuencia lógica ante una tal estrategia parece ser un cambio hacia la industrialización orientada a la exportación. La validez y viabilidad de esta última estrategia como la política de industrialización más adecuada para los países menos adelantados pequeños necesitan, no obstante, un examen más a fondo. Además, es igualmente importante especificar los tipos de medidas correctivas, las ayudas externas y la cooperación necesaria para hacer viable esa estrategia.

#### **Obstáculos para los países menos adelantados pequeños**

Es preciso trazar una clara distinción entre las exportaciones manufacturadas de los grandes países en desarrollo y de los pequeños países en desarrollo. Según el estudio de Landsberg [11], Argentina, Brasil, India y México representaban en conjunto el 55% de toda la producción manufacturera del tercer mundo, pero sólo alrededor del 25% de todas las exportaciones de productos manufacturados del tercer mundo (en sentido estricto). En cambio, Hong Kong, Malasia, la República de Corea y Singapur representaron en conjunto menos del 10% de la producción pero el 35% de las exportaciones manufacturadas del tercer mundo (si bien Malasia y la República de Corea no pueden ser consideradas pequeños países en términos de población). De ello se infiere claramente que si cuentan con grandes mercados nacionales, recursos naturales relativamente abundantes y una infraestructura aceptablemente sólida, los grandes países en desarrollo disponen de una base industrial que les permite producir una amplia gama de manufacturas tradicionales basadas en recursos tales como productos alimenticios, tabaco, madera, textiles y artículos de cuero. La fabricación

de esas manufacturas tradicionales está destinada tanto a los mercados nacionales como a la exportación, y la dependencia de las exportaciones es menos grave en los países grandes que en los pequeños países en desarrollo exportadores. En cambio, los pequeños países en desarrollo se caracterizan generalmente por sus reducidos mercados internos y sus pobres dotaciones de recursos naturales. En consecuencia, esos países están especializados en manufacturas no basadas en recursos destinadas principalmente a la exportación (por ejemplo, prendas de vestir, artículos de ingeniería y manufacturas ligeras). No es preciso señalar que las experiencias de las campañas de exportación de estos últimos países aprovecharan directamente a los países pequeños del grupo de los menos adelantados, mientras que las de los grandes países en desarrollo tendrán una importancia limitada.

Así pues, tres son las características más destacadas de la estructura y tendencias actuales de las exportaciones manufacturadas de los países en desarrollo que pueden tener importantes consecuencias a la hora de formular una estrategia de industrialización orientada a la exportación para los países menos adelantados pequeños. En primer lugar, las exportaciones de manufacturas procedentes de todos los países menos adelantados en términos tanto de comercio entre países en desarrollo como de comercio Norte-Sur son virtualmente no existentes. En segundo lugar, las exportaciones de productos manufacturados del tercer mundo están en manos de un reducido número de países en desarrollo. En tercer lugar, las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo no han adquirido aún las suficientes proporciones en conjunto como para afectar adversamente la producción manufacturera y el empleo en general de los países industrializados. En esas circunstancias, cabe preguntarse qué posibilidades tienen los países menos adelantados pequeños de iniciar con éxito una nueva campaña de exportación. Para responder a esta cuestión tal vez sea necesario efectuar una evaluación realista de algunos de los obstáculos a que se enfrenta ese grupo de países para llevar a cabo una industrialización orientada a la exportación.

En primer lugar, las perspectivas para la apertura de nuevos mercados de exportación, especialmente de mercados en países industrializados, dan poco pie para mantener una postura incluso de moderado optimismo a la luz de la inestabilidad actual de la economía mundial, postrada en la angustia del estancamiento en la inflación y de la consiguiente contracción de mercados en los países desarrollados. Como resultado, los países en desarrollo que siguen una política de industrialización orientada a la exportación encontrarán dificultades cada vez mayores para mantener su nivel actual de producción y exportaciones globales. Si la economía mundial continuase creciendo a un ritmo del 3 o el 4%, este proceso aliviaría en gran medida el problema, creando suficientes mercados adicionales para las nuevas exportaciones manufacturadas procedentes de países en desarrollo. Pero ello tal vez sea un planteamiento optimista, dado que el sombrío panorama económico actual de Occidente no augura un futuro más prometedor. Especialmente, el lánguido rendimiento económico de los países occidentales probablemente continuará en el próximo decenio, dado que se han terminado los días de las materias primas baratas, especialmente de la energía a bajo costo, debilitando gravemente su posición competitiva en el mercado mundial; la primacía del sector manufacturero altamente productivo como motor del crecimiento económico es algo que pertenece al pasado y que ha sido sustituida por el dominio del sector de servicios, que no se presta en sí a un alto crecimiento de la productividad.

En segundo lugar, como respuesta negativa al actual estancamiento internacional en la inflación, un exaltado sentimiento de proteccionismo corre a lo largo de los países industrializados. Como resultado, están apareciendo cada vez con más fuerzas diversas formas de obstáculos al comercio, a saber, cuotas, impuestos especiales, carteles oficiosos, arreglos de comercialización metódica, etc.

Por último, pero no por ello de menor importancia, existe el problema de los países que acaban de incorporarse a la industrialización. Como se mencionó anteriormente, los mercados de manufacturas de mano de obra intensiva en el mundo industrializado han sido absorbidos por un reducido número de países en desarrollo que dominan esta esfera, tales como Hong Kong, Singapur y la República de Corea. En consecuencia, es preciso abordar en primer lugar el problema de la penetración de mercados con objeto de preparar el camino para las campañas de exportación. Pueden existir varias soluciones diferentes a este problema. La más obvia consiste en que los países industrializados abran mercados adicionales para las exportaciones manufacturadas de mano de obra intensiva específicamente destinadas a países menos adelantados pequeños. Especialmente, dado que el grupo de países que acaba de incorporarse a la industrialización no ha desarrollado aún la infraestructura física e institucional necesaria para apoyar esas actividades de exportación, es muy importante conceder algún tipo de cuotas favorables que permitan a esos países asegurarse sus mercados iniciales desde el principio de su campaña de exportación. Otra vía para iniciar y ampliar las exportaciones manufacturadas de países menos adelantados pequeños es a través de una cooperación técnica y económica estrecha entre países en desarrollo que están experimentando una rápida industrialización y países menos adelantados. Al explotar las ventajas comparativas cambiantes y la dinámica división internacional del trabajo, esos países que están experimentando una rápida industrialización con una proporción dominante de las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo trascienden el territorio tradicional de las exportaciones manufacturadas de mano de obra intensiva y se aventuran en la fabricación y la producción en serie más tecnológicamente avanzada y con mayores conocimientos especializados al mismo tiempo que, diversifican sus mercados. Este proceso llevará consigo un cambio en la composición de las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo más avanzados que dejarán de consistir en mercancías tradicionales de mano de obra intensiva tales como textiles, prendas de vestir, montaje electrónico y otras manufacturas ligeras y se sustituirán por mercancías de tecnología más avanzada y que requieren mayores conocimientos especializados, tales como productos de ingeniería, maquinaria, componentes, bienes de consumo no perecederos y equipo de transporte. El proceso estará marcado asimismo por un desplazamiento de la producción de mano de obra intensiva de los países más desarrollados a los países menos adelantados -una forma de redespiegue industrial Sur-Sur que ya se había producido anteriormente en las industrias textiles, primero desde el Japón a la República de Corea y Hong Kong y después entre países de Asia sudoriental. Es de prever que de esa reordenación industrial puedan derivarse dos importantes beneficios. Dentro de un espíritu de autosuficiencia colectiva, la rápida industrialización de los países en desarrollo podría ayudar a los países menos adelantados pequeños a conservar sus mercados de exportación iniciales para manufacturas de mano de obra intensiva en países industrializados en los que ya habían penetrado anteriormente. Además, los países en desarrollo en proceso de rápida industrialización podrían proporcionar mayores oportunidades de mercado a los países menos adelantados pequeños dado que, al acentuarse ese proceso, aparece una tendencia hacia un mayor suministro de capital en respuesta al incremento de salarios y tiene lugar un crecimiento de sus insumos de bienes de mano de obra intensiva.

Como corolario del argumento anterior, la expansión del comercio entre países en desarrollo creará mercados locales y regionales, y de esta forma, proporcionará mayores oportunidades a los países menos adelantados pequeños de compartir los beneficios del comercio exterior. Lógicamente, el comercio entre países en desarrollo es la piedra angular de la autosuficiencia colectiva. A pesar de su atractivo ideológico, puede tener sus propios problemas políticos, y las experiencias pasadas en relación con la expansión del comercio y la cooperación económica entre países en desarrollo no permiten mantener una postura muy optimista. Después de todo, los propios países en desarrollo pueden mantener una política proteccionista en sus esfuerzos de industrialización, y los conflictos políticos entre ellos pueden con frecuencia constituir un obstáculo a la realización de ese objetivo.

Aun en el caso de que se creen para los países menos adelantados pequeños mercados de exportación para bienes manufacturados de mano de obra intensiva, preferiblemente con pocos conocimientos especializados, con el apoyo activo de la comunidad internacional o sin él, e incluso si los países menos adelantados pueden movilizar fructíferamente tanto sus recursos nacionales como exteriores para su fabricación, no desaparecerán las principales dificultades relacionadas con el estilo de vida de los países que acaban de incorporarse a la industrialización. Por otra parte, existe el problema de la comercialización y promoción de una serie de productos manufacturados. Como se destacó anteriormente, los países menos adelantados pequeños carecen por completo de la infraestructura institucional necesaria para el desarrollo de políticas de promoción de exportaciones. Dadas las inestables condiciones actuales de los mercados extranjeros y la creciente ola de proteccionismo, el problema de la comercialización está adquiriendo proporciones cada vez mayores incluso para un puñado de países en rápido proceso de industrialización con unos éxitos envidiables en su promoción de exportaciones. Una forma fácil de salir de este estancamiento es la contratación de empresas extranjeras, habitualmente empresas transnacionales, que ya disponen de una amplia red de comercialización en todo el mundo y están bien versadas en las complejas normas del juego por el que se rige el comercio internacional. Es un hecho histórico que los inversores extranjeros han desempeñado un papel efectivo en la creación de nuevas industrias para los mercados de exportación. Buen ejemplo de ello es la extendida producción en el extranjero de bienes de mano de obra intensiva, tales como electrónica y prendas de vestir. Es sabido que las empresas transnacionales gozan de conocimientos altamente especializados en la comercialización internacional así como en la explotación de los posibles beneficios resultantes de la división internacional del trabajo entre sus plantas nacionales esparcidas por diversas partes del mundo. En suma, a pesar de sus muchas y graves deficiencias y del posible detrimento para el país anfitrión resultante de las inversiones extranjeras directas, parecen existir pocas alternativas cuando se emprenda la industrialización orientada a la exportación, a la colaboración con socios extranjeros en las fases iniciales de la promoción de la exportación, y posterior transferencia gradual de know-how en materia de comercialización de las empresas extranjeras al grupo empresarial nacional.

#### **Papel de las empresas transnacionales**

Dada la escasez de capital nacional y de empresarios calificados, y habida cuenta de la virtual inexistencia de know-how sobre comercialización y promoción, resulta casi inevitable que los países menos desarrollados pequeños dependan al comienzo de las inversiones del exterior para lanzar una campaña de exportación efectiva, a pesar de las consecuencias negativas que esto podría acarrear, y será necesario un gran aflujo de estas inversiones para romper

las ataduras que supone la sustitución de importaciones. Las inversiones extranjeras de las empresas transnacionales traen consigo capital, tecnología, directivos y técnicas de comercialización, de todo lo cual los pequeños países menos adelantados acusan una gran carencia, y pueden ayudar a implantar una cultura productiva y un sistema de valor pecuniario conducentes a la industrialización del país que las recibe.

Indudablemente, el Estado puede desempeñar un papel importante a la hora de atraer las inversiones del interior. Las políticas estatales de estímulo a la inversión extranjera abarcan una amplia variedad de incentivos a la inversión, como franquicias fiscales, créditos subvencionados, tipos de cambio bonificados, exención de derechos de importación para bienes de capital y materias primas, desgravaciones por inversión, depreciación acelerada, etc. En el pasado, las inversiones extranjeras y especialmente las actividades de las empresas transnacionales se caracterizaban por: a) estar interesadas fundamentalmente en producir para el mercado interior del país donde invierten, es decir, en la sustitución de importaciones; b) utilizar operaciones de montaje en media y gran escala, explotando la mano de obra barata; c) adoptar tecnologías avanzadas y la consiguiente creación de empleo que es mínima; d) establecer escasas vinculaciones interindustriales, especialmente entre el sector manufacturero moderno de gran envergadura y las industrias autóctonas de producción en pequeña escala; e) una elevada proporción de importaciones; f) la aglomeración geográfica de sus actividades en torno a la capital.

Una de las principales objeciones que cabe hacer a las actividades de las empresas transnacionales es el control económico extranjero que entrañan las inversiones extranjeras. Estas empresas, preocupadas por la maximización de beneficios y totalmente insensibles a los intereses del país en que invierten, centran sus actividades en proyectos que proporcionen con la mayor rapidez el máximo rendimiento sobre sus inversiones, lo que resulta posible gracias a las generosas concesiones del Gobierno local y a una hábil repatriación de beneficios.

Los daños infligidos a la economía por las actividades de las empresas transnacionales llegan incluso a acarrear la desaparición de las industrias locales que producen en pequeña escala artículos semejantes a los de aquéllas; por ejemplo, productos textiles, bebidas, cigarrillos, etc. Estas industrias nativas incipientes se ven a menudo arrolladas por la fría eficiencia de las sociedades transnacionales, por su mejor publicidad de productos de marca y por sus métodos de venta. Otros impedimentos con que tropiezan las industrias nativas son las políticas estatales destinadas a atraer inversiones extranjeras, como la concesión de privilegios en materia de derechos de aduana, la exención de impuestos sobre la renta de sociedades, la sobrevaloración de la moneda, los créditos subvencionados, etc. En los casos en que las pequeñas empresas autóctonas consiguen mantenerse a flote, muchas veces al amparo de políticas estatales, la inversión extranjera tiende a conformar una estructura dual de la economía, caracterizada por la coexistencia de industrias modernas de alto coeficiente de capital con otras industrias locales de bajo nivel tecnológico y elevado coeficiente de mano de obra, sin ninguna relación entre ambos grupos.

En los últimos años, la naturaleza de la inversión extranjera y las actividades de las sociedades transnacionales han experimentado un cambio importante. Desde el final de la segunda guerra mundial hasta hace muy poco, las actividades de estas sociedades, especialmente las de los Estados Unidos de América, tenían como objetivo la expansión del mercado en el tercer mundo, es decir, el desarrollo de industrias de sustitución de importaciones y no la creación de bases de exportación para abastecer mercados nacionales. La mayoría de las inversiones directas efectuadas por los Estados Unidos en países

latinoamericanos de mercado interior amplio, como Argentina, Brasil o México, pertenecían a este grupo. En los últimos tiempos, una nueva modalidad de inversión extranjera, conocida como subcontrato internacional<sup>2</sup>, ha surgido como fuerza dominante que incide en las exportaciones de productos manufacturados del tercer mundo.

Tanto las filiales en el extranjero de las empresas transnacionales como las empresas mixtas con participación transnacional y nacional, o los productores independientes de países en desarrollo, pueden hacerse cargo de subcontratos internacionales. El estudio de Sharpston [18] muestra que la producción de las filiales de empresas transnacionales acapara en el tercer mundo la mayor parte de la producción de semiconductores, así como de circuitos de memoria electrónicos, productos de ingeniería y bienes de alto coeficiente de capital. Existen empresas independientes del tercer mundo y otras de países desarrollados que operan como empresa mixta juntamente con empresas de países en desarrollo especializadas en una serie de productos manufacturados ligeros, como artículos eléctricos acabados para el consumo, máquinas de pequeñas dimensiones, artículos de deporte, juguetes, pelucas, etc. La característica clave de la subcontratación internacional es la exportación de productos manufacturados de países en desarrollo a países desarrollados como parte de una estructura organizativa completa dominada por las sedes centrales de las empresas, situadas en los países desarrollados, y el control completo de éstas sobre la investigación, el diseño de productos, la publicidad y la comercialización.

En los últimos años, parece haberse producido un prodigioso crecimiento de la subcontratación internacional, aunque las estadísticas sobre el volumen de subcontratos internacionales son demasiado fragmentarias para poder inferir tendencias claras. Por ejemplo, según el estudio de Sharpston [18] la participación de los países en desarrollo en las importaciones totales autorizadas en las partidas de arancel 806.30 y 807.00 de los Estados Unidos (que gravan el valor añadido en el extranjero con derechos de importación si los insumos provienen de los Estados Unidos) aumentó del 6,4% en 1966 al 21,4% en 1969, y al 35,9% en 1973.

Indudablemente, los pequeños países en desarrollo, y entre ellos los menos adelantados, resultan bastante idóneos para la subcontratación internacional. Existen en estos países menos industrias que compitan por una mano de obra barata. Las pequeñas dimensiones del mercado interno de los países en desarrollo no constituyen un obstáculo, ya que la producción se ajusta a las necesidades de los mercados de los países capitalistas desarrollados. Además, hay un amplio margen para explotar economías de escala y tecnologías modernas de alto coeficiente de capital. No obstante, la incidencia de la contratación internacional en cuanto a la ubicación está más influida por la estabilidad política de un país que por consideraciones económicas, por lo que se concentra en un puñado de países.

Al igual que en otros tipos de actividades realizadas por empresas transnacionales, parece que la subcontratación internacional no ha podido cumplir la promesa de lograr una industrialización autosostenida de los países en desarrollo. Cabe achacarles dos efectos negativos en la economía de los países en que se desarrolla. En primer lugar, no se han creado vinculaciones entre el consumo y la producción internos, y las operaciones de subcontratación han incrementado la dependencia económica con respecto a los países desarrollados.

---

<sup>2</sup>Para un análisis ilustrativo de la contratación internacional, véase Sharpston [18] y para sus consecuencias en la industrialización de los países en desarrollo, véase Landsberg [11].

Esto se debe a que la población que no trabaja en las industrias exportadoras dispone en su mayoría de escasos ingresos, por lo que la producción se destina principalmente a la exportación. Como consecuencia, la inversión, la asignación de recursos y la elección de tecnología están destinadas a satisfacer la demanda de los países desarrollados y tienden a desconectarse de las necesidades de gran parte de la población. El segundo factor que retarda el proceso de industrialización autosostenido es el hecho de que las operaciones de subcontratación se especializan por lo común en la utilización de mano de obra poco experta, produciéndose artículos de tipo muy corriente, de tecnología simple y que requieren muy poca infraestructura (por ejemplo, artículos deportivos, juguetes, pelucas y plásticos). Por consiguiente la subcontratación dificulta la preparación de personal nativo, del que la industrialización tiene una necesidad urgente.

En lugar de rechazar abiertamente las inversiones extranjeras, particularmente las actividades de las sociedades transnacionales, como instrumentos de industrialización, podría intentarse aplicar políticas industriales que limiten las operaciones de esas sociedades sensibilizándolas en mayor medida a las necesidades del país en que se invierte. Ante todo, y para hacer viable el crecimiento de las pequeñas industrias locales, podría ejercerse una fuerte selectividad en la elección de inversiones extranjeras, aplicando medidas especialmente estrictas para restringir el crecimiento de las industrias en gran escala que compiten directamente con las locales. Por ejemplo, siguiendo una pauta análoga a la adoptada en India, se podría confeccionar una lista de industrias reservadas a empresas autóctonas que producen en pequeña escala con tecnologías locales, para protegerlas de la competencia extranjera directa. Si esta opción resulta menos aceptable por razones de eficiencia, pueden ampliarse diversas medidas auxiliares, como las de asistencia técnica e investigación y desarrollo, para elevar la productividad de las industrias autóctonas, consolidando así su situación competitiva. Además, sería de la mayor importancia establecer vinculaciones entre las empresas modernas de producción en gran escala y las empresas locales de producción en pequeña escala, que podrían funcionar como subcontratantes. Naturalmente, es más fácil decir esto que hacerlo. Sin contar con que las empresas transnacionales se resisten en general a ceder parte de su control sobre la economía, puede ser necesario mejorar notablemente la calidad de los productos y la eficiencia productiva de las empresas locales para satisfacer las necesidades de subcontratación de las empresas modernas.

Las operaciones de las empresas transnacionales han de estar más en armonía con las necesidades reales del país en que operan. Esto es especialmente correcto en cuanto a la aplicación de tecnologías, tomando plenamente en cuenta las repercusiones tecnológicas sobre el empleo local, la utilización de materias primas nacionales, los suministros y servicios de ingeniería locales, etc.

La proporción de componentes importados en el producto final debería ser una consideración importante a la hora de elegir las inversiones extranjeras, aunque las posibilidades de elección son más bien limitadas en las primeras fases de la industrialización. Algunas industrias, como las de cementos y producción de fertilizantes, aportan probablemente valores agregados del producto mayores que otras debido simplemente a la fácil disponibilidad de los materiales locales. Otras, como las industrias del automóvil, productos farmacéuticos y de productos electrónicos, y otras operaciones de montaje o análogas con componentes locales, se crean respondiendo a imperiosos intereses de las sociedades transnacionales por esos productos. En tales casos, pocas posibilidades les quedan a los pequeños países menos adelantados, de no ser incrementar gradualmente los componentes locales, tal vez durante un largo

período, y sobre todo hacer hincapié en la preparación laboral y en la adquisición de know-how técnico mediante un proceso de aprendizaje por la práctica.

Además de esto, podría ser muy deseable un proceso gradual por el que se redujese el sistema de incentivos que favorece a la producción con alto coeficiente de capital de las empresas transnacionales, se acentuase la intervención en la elección de tecnologías y se ampliase la participación local en el diseño y comercialización de productos, todo ello para ayudar a que los países menos adelantados logren la autosuficiencia, pero hasta qué punto puede ejercerse este tipo de presión sobre las empresas transnacionales es algo que depende del avance de la industrialización y de la solidez de las bases industriales subyacentes, ya que cualquier intervención de los países menos adelantados en las actividades de las sociedades transnacionales puede interpretarse como una traba a los incentivos a la inversión o a la expansión de la producción.

Ante todo, hay que reconocer que dirigir los recursos de las empresas transnacionales constituye una medida provisional destinada a fomentar la producción industrial en las fases más elementales del desarrollo. Se basa en la premisa de que un proceso de industrialización puesto en marcha con ayuda de recursos transnacionales terminaría por crear una capacidad industrial auto-generadora en los países menos adelantados, que les facultaría para producir con independencia para el mercado local o para las exportaciones directas, mientras que, al mismo tiempo, las etapas progresivas de especialización situarían a los países menos adelantados en condiciones cada vez mejores para negociar con las sociedades transnacionales.

El milagro económico de la República de Corea se pone a menudo como ejemplo de país que ha logrado liberarse de su dependencia económica con respecto al mundo industrializado. Alimentada al comienzo por una inyección masiva y continua de inversiones extranjeras, la República de Corea ha consolidado gradualmente su base industrial hasta el punto de haber desarrollado con éxito una amplia red nacional de subcontratación entre empresas de producción en gran escala y empresas manufactureras locales de poca envergadura, y ha ampliado al mismo tiempo sus redes comerciales en el extranjero, que a su vez han alentado la diversificación de exportaciones en numerosas esferas, entre ellas la de astilleros y la de producción de acero. Análogamente, la base industrial de Singapur ha alcanzado un punto en que puede ser sumamente selectiva en cuanto a la elección de tecnologías, especialmente a favor de las tecnologías avanzadas. Además, una vez que se ha creado una sólida base industrial de este tipo, es perfectamente posible que las empresas nacionales desempeñen un papel dominante en tanto que las compañías internacionales participan sólo como proveedores de tecnología y de know-how.

Merece señalarse, sin embargo, que las posibilidades de que los países menos adelantados influyan en las operaciones de las empresas transnacionales pueden disminuir apreciablemente en el próximo decenio a causa de la fuerte competencia entre países en desarrollo, a medida que éstos pugnan por ampliar sus campañas de exportación. Dichos países competirán por las inversiones extranjeras, ofreciendo incentivos diversos, tales como franquicias fiscales, subvenciones a la exportación, o creación de zonas de comercio libre. Es, pues, imperioso regular la competencia excesiva entre países en desarrollo por las inversiones extranjeras, que perjudicará los intereses de los países menos adelantados, y facilitar el flujo ininterrumpido y metódico de negocios de exportación a estos países. Se precisa urgentemente una política colectiva coherente de promoción de las industrias exportadoras en los países menos adelantados pequeños, basada en la estrecha cooperación y en unos principios convenidos entre países en desarrollo.

### Transición de la industrialización para sustituir importaciones orientada a la exportación

El escenario ideal para la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, tal como lo conciben los encargados de planificar y de formular políticas, es una progresión a lo largo de sucesivas fases de especialización, comenzando por la producción de bienes de consumo de elevado coeficiente de trabajo, de tecnología sencilla y perecederos, como primera fase, siguiendo con la producción de bienes intermedios en la segunda fase y culminando con la producción de bienes de capital y de artículos de consumo no perecederos en la última fase. Con todo, se ha demostrado que en algún punto de esta trayectoria, con frecuencia incluso antes de llegar a la segunda fase de industrialización como sustituto de importaciones, lo normal es que las industrias incipientes destinadas a este fin tropiecen con el problema de la saturación del mercado interior. Llegado este punto, la exportación constituye la única salida para estas industrias, pese a no estar en condiciones de competir de manera efectiva en el mercado internacional a causa de anquilosamiento estructural propiciado por las políticas proteccionistas de sustitución de importaciones. Por consiguiente, la cuestión de cuál sea el mejor momento para pasar de la industrialización sustitutiva de importaciones a la orientada hacia la exportación merece un cuidadoso examen.

Por desgracia, no hay una regla fija para determinar el momento y oportunidad óptimos de la transición. Sin embargo, se suele reconocer que cuanto más tiempo se protege a las industrias de la competencia del exterior, más difícil resulta sustraer al control de los grupos de industrias protegidas, que tienen intereses creados, las políticas industriales y el régimen de comercio exterior. Es, pues, imperioso que la política de transición se planifique y se lleve a cabo bastante antes de que estos intereses creados se consoliden políticamente.

La transición nunca alcanza la optimalidad de Pareto, en el sentido de que durante el proceso de transición hay un grupo que se beneficia a expensas de los demás. Esto se concreta especialmente en el efecto de redistribución que acompaña a toda política de transición: se redistribuyen los ingresos, que pasan de las industrias dedicadas a la sustitución de importaciones a los grupos exportadores. A fin de amortiguar algunas de las brusquedades de la transición, lo ideal sería planificar ésta para que coincidiese con unas condiciones generales favorables en el plano social, económico y político, como serían una relativa estabilidad interna, buenas cosechas, una mejor relación de intercambio, un volumen de divisas adecuado, etc.

El conjunto típico de medidas de una política para iniciar la transición a la promoción de exportaciones comprende: a) una devaluación que permita ajustar las tasas diferenciales de inflación nacional e internacional; b) incentivos a la exportación; c) eliminación de barreras arancelarias y de otros tipos; d) corrección de algunos desequilibrios del sistema de precios de mercado, como los incentivos fiscales que favorecen al capital. Evidentemente, no es tan fácil hacerlo como decirlo. No cabe duda de que es difícil revocar disposiciones en favor de las importaciones de capital, pues los países menos adelantados necesitan de éste más que nunca para acelerar las inversiones en infraestructura y el desarrollo industrial. Todavía pueden surgir más dificultades a causa de las frecuentes escaseces de divisas que ocasiona la ejecución de una política de este tipo. Este problema se ve aún más acentuado por la ausencia de un compromiso nacional inequívoco con respecto a la campaña exportadora y por la erosión de los márgenes competitivos en el mercado internacional, dada la galopante inflación interior. Pero el más grave de los problemas que se plantea durante la transición es la crisis de la balanza de pagos. Así pues, es de capital importancia asegurarse un apoyo financiero

adecuado del exterior para ayudar a los pequeños países menos adelantados a superar este difícil período de transición. Es apremiante la necesidad de poner en marcha un mecanismo regional o interregional para movilizar recursos externos y prestar asistencia técnica destinada exclusivamente a este fin. La vital importancia de la ayuda exterior durante el período de transición es aún más patente teniendo en cuenta que, a medida que las exportaciones comienzan a aumentar, la política de liberalización del comercio y del régimen de tipos de cambio se opone frecuentemente a la expansión económica interior. Esto se debe a la necesidad de aplicar políticas monetarias y fiscales deflacionarias a menos que la actividad exportadora comience con brío, aumentando con la rapidez suficiente para que la economía reciba un fuerte tirón y se compensen los efectos de dichas políticas deflacionarias, y es bastante improbable que esto suceda en las primeras fases de la industrialización.

Merece señalarse especialmente, en este contexto, lo que ocurrió en la República de Corea. En primer lugar, los niveles globales de protección y de subvención eran en ese país relativamente bajos, y la liberalización del régimen comercial no perjudicó su eficiencia productiva. En segundo lugar, el difícil período de transición tuvo lugar al comienzo del decenio de 1960, cuando la sustitución de importaciones todavía no había progresado hasta la fase intermedia de industrialización caracterizada por el desarrollo de industrias intermedias de elevado costo y de algunas de las industrias de bienes de capital.

La industrialización orientada hacia la exportación exige, entre otras cosas, un firme compromiso del Estado para otorgar la máxima prioridad a la promoción de exportaciones. Las medidas de promoción de exportaciones adoptan diversas formas. La más común es la creación de zonas de elaboración de las exportaciones en las proximidades de los puertos o de los aeropuertos con el fin de eximir a las industrias exportadoras de aranceles y otros tipos de impuestos sobre los insumos importados, de trámites burocráticos, etc. Para vincular directamente las importaciones a las actividades de exportación pueden adoptarse diversas políticas especiales: exenciones arancelarias sobre las importaciones de materias primas y de otros bienes intermedios para la producción exportadora; exenciones de impuestos indirectos nacionales sobre las importaciones de productos intermedios para la producción y venta de productos de exportación; tratos preferenciales de los beneficios por exportación mediante impuestos directos; créditos de exportación preferenciales; concesión de licencias a los exportadores en función del rendimiento de las exportaciones; exenciones arancelarias y fiscales a proveedores nacionales de bienes intermedios para la producción con fines de exportación, etc.

Pero no hay que dar una importancia excesiva a la acumulación de políticas en una misma línea para la promoción de exportaciones. Muchas de estas políticas se resienten con frecuencia de la caótica proliferación de reglamentaciones y leyes que rigen las actividades de exportación, y su cumplimiento se ve entorpecido por los engorrosos trámites burocráticos que imponen los organismos gubernamentales. Por ejemplo, en este sentido la política de exención de impuestos sobre los insumos importados para la producción de exportaciones no solamente es desfavorable para los exportadores de productos análogos que utilizan insumos nacionales, sino que también impide el desarrollo de lazos vitales entre los sectores exportadores y las industrias locales.

Se ha subrayado que, para que los países menos adelantados pequeños emprendan con éxito una campaña de exportaciones, es necesaria una ofensiva en dos frentes simultáneos: consolidación de una base industrial para la exportación de productos manufacturados y apertura de mercados de exportación

en el exterior. Se ha señalado, además, que las empresas transnacionales pueden desempeñar este doble papel potenciando la capacidad industrial de exportación e introduciendo en el mercado, al mismo tiempo, productos manufacturados a través de sus propias redes internacionales. No obstante, hay otras posibilidades además de la intervención de las empresas transnacionales en la explotación de mercados potenciales extranjeros, especialmente cuando los países en cuestión experimentan un temor real o imaginario frente a las tácticas predatorias de dichas empresas y se resisten, por consiguiente, a contratar sus servicios. Una de estas posibilidades es contratar los servicios de entidades mercantiles extranjeras para desarrollar nuevos mercados de exportación. Por lo general, estas sociedades disponen ya de una amplia red mundial y suelen emplear excelentes técnicas de mercado. Otra posibilidad consiste en que el país cree sus propias entidades mercantiles con un apoyo estatal activo para el desarrollo del mercado en el extranjero. Esta última posibilidad se descarta con frecuencia, dada la escasez de conocimientos técnicos y lo inadecuado de la infraestructura institucional de las técnicas de mercado y del desarrollo promocional. Lo más atractivo sería posiblemente la asistencia técnica a la promoción de exportaciones por parte de otros países en desarrollo más industrializados que disponen de mercados en el exterior. Por ejemplo, países como India o la República de Corea se encuentran en una situación excelente para constituir empresas mixtas con países menos adelantados para la producción de exportaciones, por estar dotados de considerable experiencia en mercados internacionales y de tecnología apropiada a países en desarrollo. Además, estos países en desarrollo más avanzados pueden verse obligados a desviar el curso de su industrialización, de la exportación de productos manufacturados de tipo clásico, con alto coeficiente de mano de obra y escasa tecnología, a productos de alta tecnología y de alto nivel de preparación laboral a medida que el continuo aumento de los niveles de los salarios perjudica la competitividad basada en la mano de obra barata. Como consecuencia de ello, estos países podrían verse obligados a poner los ojos en los menos adelantados, donde tendrían mercados abiertos a sus nuevos productos industriales, nuevas ubicaciones para sus inversiones en el exterior y una fuente de materias primas, mientras que los países menos adelantados ven en los países en desarrollo más industrializados mercados potenciales para sus bienes manufacturados de alto coeficiente de mano de obra. En base a la comunidad de intereses y de voluntades políticas, es necesario desarrollar mecanismos institucionales adecuados, como acuerdos comerciales preferenciales y mecanismos de complementación industrial, para facilitar el comercio y la producción conjunta entre los países menos adelantados pequeños y los países en desarrollo más avanzados. Conviene señalar que este acuerdo cooperativo es ligeramente diferente, en cuanto a su naturaleza, del típico plan regional de integración económica, que fomenta la integración económica basándose en agrupaciones regionales. Este plan no se basó tanto en la proximidad geográfica como en la complementariedad que supone la existencia de distintas fases de especialización entre los pequeños países menos adelantados y los países en desarrollo más avanzados sin la existencia de limitaciones geográficas.

La comunidad internacional se encuentra en la actualidad en un frenesí de actividades para acelerar el crecimiento económico de los países en desarrollo en el contexto del establecimiento de un nuevo orden económico internacional, de la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo y de las rondas globales de negociaciones, y ello puede tener algunos efectos positivos en los esfuerzos de los países menos adelantados por llevar a cabo sus campañas de exportación. Las medidas

de apoyo internacionales pueden ser especialmente útiles para: a) proporcionar un mejor acceso a los mercados de los países industrializados; b) crear programas de estabilización de productos básicos; c) asegurar la liberalización de los mercados de capitales a favor de los países en desarrollo y, especialmente, de los países menos adelantados; d) aprovechar los recursos de las empresas transnacionales en beneficio de los países en desarrollo; y e) asegurar una mayor corriente de capital y tecnología procedente del mundo industrializado. Escapa al ámbito de este artículo evaluar la medida en que los fines y objetivos enunciados en la Declaración y el Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI) de la Asamblea General) y en la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo (resolución 35/56 de la Asamblea General) pueden alcanzarse en el próximo decenio. Todos los progresos efectuados en este sentido como resultado de la intensificación de los esfuerzos internacionales tendrán, no obstante, importantes efectos positivos en los países menos adelantados pequeños en lo que respecta a sus esfuerzos de industrialización.

Finalmente, es preciso señalar que, en la práctica, pocas veces existe una nítida dicotomía entre las estrategias de industrialización basadas en la sustitución de importaciones y la industrialización orientada a la exportación. Lógicamente, se recurre tanto a los mercados nacionales como a extranjeros a lo largo del proceso de industrialización. Todo depende de un desplazamiento de las prioridades y de las medidas de política diferenciadas de forma que favorezcan a un tipo de industrialización con respecto al otro. Dado que, en lo que respecta a determinadas industrias, las empresas muy pequeñas pueden funcionar eficientemente incluso dentro de un mercado nacional relativamente pequeño, existe un cierto ámbito para la selección en la aplicación de los instrumentos de política, si bien el principal empuje de la estrategia de industrialización puede dirigirse bien hacia el exterior o hacia el interior. No obstante, en los casos en que se establezcan dos series de instrumentos de políticas para fines diferentes, debe existir una garantía de que una no esté en contradicción con la otra. Por ejemplo, las industrias de exportación tal vez no estén obligadas a adquirir insumos intermedios producidos por industrias de sustitución de importaciones a precios más elevados de los que prevalecen en el mercado mundial. Por otra parte, ello suscita la cuestión espinoosa de cuándo deberían desarrollarse las industrias de productos intermedios y, posteriormente, las industrias de bienes de capital, de forma que no se anulen las ventajas comparativas. En otras palabras, se trata de determinar si el país puede permitirse esperar que la expansión de los mercados nacionales y extranjeros dé lugar a la aparición de economías de escala. No existe una respuesta clara a esta cuestión. En determinados casos, puede ser conveniente iniciar una nueva industria antes de lo que estaría justificado por este principio estricto de la ventaja comparativa. La validez de un tal argumento se pone aún más de manifiesto en los casos en que los países menos adelantados pequeños hacen frente a fuertes obstáculos comerciales proteccionistas y los mercados de exportaciones para bienes de mano de obra intensiva están virtualmente en manos de otros que tuvieron antes acceso a ellos.

#### Otras importantes cuestiones

##### La transferencia de tecnología

Los métodos de transferencia de tecnología de países desarrollados a países en desarrollo son lógicamente variados y numerosos. La tecnología puede transferirse a través de mecanismos tales como importaciones de bienes de

capital, inversiones extranjeras directas, asesoramiento técnico, educación y capacitación, proyectos llave en mano, acuerdos sobre licencias, contratos de gestión y contratos mercantiles privados, etc. En las primeras fases de la industrialización, las inversiones extranjeras privadas directas pueden ser una de las pocas opciones abiertas a los países menos adelantados, dado que éstas combinan en una cesta, tecnología, capital, conocimientos especializados, comercialización y gestión, todo lo cual falta de manera patente en esos países. Sin embargo, esas inversiones contienen muchos elementos que van en contra de los intereses de los países menos adelantados.

La primera cuestión que debe plantearse es la de la tecnología apropiada. La tecnología avanzada de un país rico simplemente no es adecuada a las necesidades de uno pobre. Los perjuicios que se derivan de la aplicación de una tecnología inapropiada se han explicado con gran detalle en la literatura económica, por lo que ello no representa ninguna sorpresa. Entre las muchas conocidas objeciones suscitadas puede citarse el argumento de que la tecnología avanzada se importa principalmente para contribuir a la explotación de los países en desarrollo por los países desarrollados; que los procesos industriales concebidos para los países de recepción suelen requerir un coeficiente de capital demasiado elevado para mitigar los problemas de desempleo y de bajo empleo; y que la tecnología extranjera, con su productividad mucho más elevada y sus técnicas de comercialización superiores, desplaza a las empresas nacionales, que no pueden competir con ella.

Las tácticas predatorias empleadas por algunas de las empresas transnacionales podrían prevenirse si los países en desarrollo dispusiesen de know-how técnico y de poder de negociación para seleccionar una forma de tecnología más específica y desagregada, adecuada a sus propias necesidades tecnológicas. Desgraciadamente, el mercado de tecnología es un mercado de vendedores y los países en desarrollo no tienen la competencia técnica necesaria para evaluar y seleccionar la tecnología apropiada, como lo prueba la falta de discriminación en las elecciones tomadas. El problema de la elección de tecnología apropiada se agrava aún más por la imperfección y complejidad del mercado internacional de tecnología industrial. Los compradores de tecnología de países en desarrollo han de pagar con frecuencia unos costos inflados y sufren la imposición de unas cláusulas contractuales por las que están limitados a efectuar unas determinadas exportaciones y se les exige importar insumos del proveedor.

La gravedad de los problemas hace que sea urgente adoptar medidas internacionales de ayuda para superar los obstáculos a que hacen frente los países menos adelantados pequeños. En particular, los esfuerzos a nivel global deben estar centrados en: a) proporcionar pronto acceso a la información sobre otras tecnologías provechosas mediante la creación de institutos regionales para la investigación y divulgación de información sobre tecnología; b) ayudar a los países menos adelantados a establecer centros de selección de tecnología al objeto de estudiar las futuras importaciones de tecnología; y c) negociar códigos internacionales de conducta para la transferencia de tecnología y las actividades de las empresas transnacionales.

Una interesante esfera de investigación que ha solido descuidarse en el pasado es la exportación de tecnología por los países en desarrollo más industrializados. De hecho, han existido ejemplos limitados de ello en la venta de equipo de capital, el establecimiento de plantas mediante contratos de llave en mano y la prestación de servicios de asesoramiento técnico. La transferencia de tecnología entre países en desarrollo ofrece, a todas luces, grandes ventajas: en particular, tiene un atractivo ideológico en consonancia con el concepto de autosuficiencia colectiva. A nivel sustantivo, los países menos adelantados se beneficiarán de los costos relativamente bajos de la mano de

obra muy especializada, y de la tecnología que es más apropiada a las condiciones de los países menos adelantados y, al mismo tiempo, está disponible en forma desagregada. Por otra parte, se conoce muy poco sobre las experiencias de los países en desarrollo en este tipo de transferencia de tecnología y existe un cierto peligro en asumir que todo funcionará perfectamente sobre la base de la solidaridad y de la autosuficiencia colectiva. Es necesario efectuar más estudios sobre tales transferencias así como sobre la posibilidad de ampliar su ámbito.

### La función del Gobierno

El Gobierno desempeña un papel fundamental en el apoyo e inicio de las primeras fases de la industrialización en todas las esferas de las actividades económicas a través de la regulación y de la intervención directa. En particular, la función del sector público puede ser vital en: a) la planificación y financiación de la infraestructura física, especialmente transportes y servicios públicos, un cometido para el que el sector privado no está preparado dadas las enormes necesidades de capital y los riesgos que ello lleva consigo; b) la formulación y aplicación de una planificación macroeconómica global; c) la movilización de recursos nacionales para la industrialización; y d) explotación de empresas públicas y promoción de la transferencia de tecnología apropiada.

Por otra parte, las características de la economía del sector público pueden variar en gran medida de un país a otro. Por un lado, existe el papel central desempeñado por el Gobierno en la determinación del ritmo de desarrollo y el control de las "alturas dominantes". India es un buen ejemplo de ello, país en el que el porcentaje de inversiones públicas es relativamente alto, con grandes empresas propiedad estatal y muchas industrias reservadas al sector público. Al otro lado del espectro figura la orientación de la política industrial hacia la expansión del sector privado y las fuerzas del mercado con una importancia cada vez menor del sector público, como lo prueba el reciente cambio operado en la política industrial de Bangladesh. En la mayoría de los casos aplicables a los países menos adelantados pequeños, es probable que el dominio del sector público constituya una necesidad dada la ausencia de una clase empresarial autóctona, sin que existan opciones para la viabilidad del sector privado.

Independiente de los objetivos últimos que persiga la economía del sector público, el punto crucial de la cuestión es la calidad y el valor de los insumos gubernamentales en el proceso de crecimiento como la fuerza motriz de la industrialización. Es bien sabido que en las primeras fases del desarrollo el Estado suele carecer de los medios para aplicar los controles e intervenciones estatales detallados necesarios para llevar a cabo una estrategia ambiciosa de desarrollo industrial. Los incómodos trámites burocráticos, la ineptitud y la incompetencia no son infrecuentes, lo que obstaculiza y anquilosa la inversión y el progreso industriales.

Está fuera del ámbito de este artículo examinar todos los aspectos de la economía del sector público: la gran magnitud de este tema ha quedado puesta de manifiesto en la literatura cada día más abundante sobre esta esfera. En su lugar, se evaluará la función de las empresas públicas y su importancia en la formulación de una estrategia viable para la industrialización de los países menos adelantados pequeños. El término "empresas públicas" hace referencia aquí a las empresas industriales propiedad del Estado y explotadas por él.

Existen muchas razones imperativas para establecer empresas públicas en la fase inicial de la industrialización. Uno de los argumentos más plausibles a favor del establecimiento de empresas públicas es, como ya se ha destacado, la virtual inexistencia de un cuadro nacional empresarial y de gestión. Esta

grave deficiencia deja únicamente dos opciones a los países menos adelantados pequeños: las empresas estatales y las empresas extranjeras. La primera opción, lógicamente, es la preferida por razones ideológicas. La otra vía para iniciar una campaña de industrialización a través de inversiones directas extranjeras, especialmente las relacionadas con empresas transnacionales, ya se ha discutido por extenso. No obstante, el principal punto flojo de las empresas estatales tiene su origen en que, para empezar, existe una escasez de funcionarios competentes, de directores altamente calificados y de mano de obra con los conocimientos especializados necesarios para explotar eficientemente las empresas estatales. Es preciso, partiendo desde el principio, capacitar a la mano de obra empresarial y técnica y aumentar constantemente su número tanto para las empresas gubernamentales como para el sector privado.

Con frecuencia, se sostiene asimismo que las empresas públicas constituyen un contrapeso efectivo al poder monopolístico de las empresas privadas, cuya principal preocupación tal vez sea la explotación de los beneficios derivados del monopolio y del control del mercado. Las empresas estatales pueden resultar obligadas cuando, para maximizar beneficios, las empresas privadas se orienten a satisfacer hábitos de consumo de los ricos, con una gran insensibilidad ante las necesidades de los pobres. En suma, las empresas estatales pueden tomar la iniciativa en la producción orientada a satisfacer las necesidades básicas de una mayoría desatendida, corrigiéndose de esta forma el desequilibrio en la composición y distribución de los productos creados por el mercado. Sin embargo, una cosa es fomentar las empresas públicas con el objetivo de disponer de las "alturas dominantes" y otra es apoyarse en las empresas estatales para fabricar productos para atender las necesidades básicas. En ese caso, la política industrial correcta sería promover la industrialización rural basada en pequeñas industrias a nivel de aldea o de familia rural con utilización de personal y de recursos nacionales, dado que esos establecimientos a pequeña escala pueden satisfacer la mayor parte de las necesidades básicas, excepto en lo que respecta a determinadas actividades industriales que requieren producciones a gran escala y mucho capital, tales como fertilizantes, cemento, productos petroquímicos, acero, etc., en cuyo ámbito es plausible que las empresas estatales puedan concentrarse.<sup>3</sup>

A pesar de las muy pregonadas virtudes de la autosuficiencia y la autogestión, muchos países están desilusionados por el rendimiento de las empresas públicas hasta la fecha. Casi invariablemente, las empresas públicas de los países en desarrollo han estado plagadas de ineficacias crónicas y de pérdidas de explotación, cuyas consecuencias son desastrosas para el equilibrio macroeconómico de los países desarrollados, con su acceso habitualmente ilimitado a créditos y a las escasas divisas del banco central. Numerosos factores contribuyen a la ineficacia productiva de las empresas públicas en los países en desarrollo. Por ejemplo, en un estudio del Banco Mundial [19] se hace

---

<sup>3</sup>La política industrial de fomentar industrias a nivel de aldea y de familia rural puede crear un conflicto entre eficacia y equidad. Posiblemente esté justificada la promoción de industrias de este tipo frente a las modernas empresas industriales, especialmente en aquellas actividades que se sepa que están perdiendo competitividad y autosuficiencia (por ejemplo, vestuario). Lógicamente las industrias a nivel de aldea y de familia rural adolecen de falta de elaboración del producto, ausencia de actividades de calidad de control, comercialización y promoción, escasez de medio de gestión e inadecuación de los procedimientos para la adquisición de bienes.

mención, entre otras muchas cosas, a las prácticas monopolísticas amparadas en barreras altamente protectoras de restricciones al comercio, influencias políticas, políticas de personal inapropiadas e ineficaces, y exceso de personal debido a razones de urgencia política, consistentes en hacer de las empresas públicas la principal fuente de empleo, utilizar las empresas como instrumentos de política para el logro de objetivos sociales tales como equidad, satisfacción de necesidades básicas y equilibrio regional, y empresas difíciles que requieren un largo período de aprendizaje. No obstante, la cuestión fundamental, que afecta directamente a las empresas públicas, es el mal funcionamiento de los sistemas de incentivos, endémico al sector público. La falta de incentivos impregna todos los aspectos de las operaciones de las empresas públicas. Dado que tanto el personal como las políticas administrativas son inadecuadas, los trabajadores no ven ninguna relación directa entre trabajo y retribución, y ello merma la ética en el trabajo. Los empresarios tienden a estar menos motivados a obtener resultados óptimos y, con frecuencia, incluso se sienten frustrados por la falta de autonomía empresarial en esferas de tanta importancia para la adopción de decisiones como los precios, la financiación, el empleo y las decisiones sobre inversión. La dificultad práctica de llevar una contabilidad sobre los rendimientos exacerba este problema de baja productividad en la empresa pública. Además, existe un cierto peligro de que el sector público en general y las empresas públicas en particular puedan convertirse en un instrumento político controlado por los ricos y por la clase industrial, que milite en contra de los intereses de la mayoría de los pobres, a los que éstas sirven en principio.

#### Recomendaciones de política

En los párrafos que siguen se resumen las principales recomendaciones de política que se proponen en este artículo y se señalan las formas en que pueden llevarse a la práctica.

En primer lugar, a fin de superar los problemas de los países menos adelantados pequeños que por primera vez inician campañas de exportación, los países industrializados deben abrir nuevos mercados para las exportaciones de manufacturas con un elevado coeficiente de mano de obra asignadas específicamente a los países menos adelantados pequeños, de preferencia mediante alguna especie de cuota de favor que les permita establecer una cabeza de puente en los mercados de los países industrializados.

En el mismo orden de ideas, los países en rápida industrialización con una participación dominante de exportaciones de manufacturas de países en desarrollo deben abandonar el campo tradicional de las exportaciones de productos manufacturados con elevado coeficiente de mano de obra y adentrarse en la fabricación de productos y líneas de productos más avanzados tecnológicamente y que requieren gran cantidad de mano de obra especializada y, al mismo tiempo, ayudar a los países menos adelantados pequeños a asegurar firmemente los mercados iniciales de exportación de manufacturas de elevado índice de mano de obra en los países industrializados en los que ya están establecidos.

Además, los recursos de las empresas transnacionales deben mobilizarse en apoyo de la industrialización de los países menos adelantados pequeños, demostrando con ello que son sensibles a los intereses del país huésped. A este respecto deben formularse políticas industriales adecuadas para aprovechar los recursos de las empresas transnacionales en beneficio mutuo de los países huéspedes y de las empresas. En particular:

a) Deben adoptarse medidas para que el crecimiento de las industrias autóctonas no se vea obstaculizado por políticas gubernamentales destinadas a atraer inversiones extranjeras;

b) En ciertos casos, es necesario frenar el crecimiento de las grandes industrias que compiten directamente con las industrias locales y elaborar una lista de industrias reservadas para empresas autóctonas pequeñas con tecnologías locales;

c) Como una opción, deben ofrecerse diversas medidas de apoyo, como asistencia técnica en materia de investigación y desarrollo a fin de aumentar la productividad de las industrias autóctonas y fortalecer en esta forma su posición competitiva;

d) Debe establecerse un vínculo entre las grandes empresas modernas y las pequeñas empresas autóctonas en forma de subcontratos; a este fin, la comunidad internacional debe, por una parte, ejercer presión para obligar a las empresas transnacionales a que renuncien a parte de su control sobre las economías de los países en desarrollo y, por la otra, debe mejorarse considerablemente la calidad del producto y la eficacia económica de las empresas locales a fin de satisfacer los requisitos de subcontratación de las empresas modernas;

e) Cuando sea posible, debe tenerse especialmente presente al seleccionar las inversiones extranjeras, la proporción de contenido importado del producto final, aunque la posibilidad de selección es más bien limitada en las etapas iniciales de la industrialización; cuando no existe esta posibilidad de selección, debe tratarse de aumentar gradualmente el contenido local, quizá durante un largo período, haciendo fundamental hincapié en la importancia del desarrollo de conocimientos especializados y la adquisición de know-how técnico mediante el "aprendizaje en la práctica";

f) Deben formularse y aplicarse medidas eficaces para reducir gradualmente el sistema de incentivos que favorece la producción con alto coeficiente de capital de las empresas transnacionales; para aumentar la intervención en la elección de tecnologías y ampliar la participación local en los diseños, promoción, comercialización, seguro y financiación de productos y en otras actividades de servicios relacionadas con la distribución.

Lo que es más importante es la imperiosa necesidad de reglamentar la competencia excesiva por obtener inversiones extranjeras y asegurar a los países menos adelantados cauces uniformes y seguros de exportación; en consecuencia, es necesario con urgencia una política colectiva coherente para promover las industrias de exportación de los países menos adelantados pequeños basada en una estrecha colaboración y en principios convenidos.

Se hace especial hincapié en la importancia fundamental de la sincronización óptima en el paso de una estrategia de industrialización para sustituir importaciones a una orientada a la exportación. Desde el momento en que las industrias más importantes están protegidas de la competencia exterior, resulta más difícil aflojar el control que estos grupos con intereses creados ejercen sobre las políticas industriales y el régimen de comercio exterior, por lo que la política de transición debe planificarse y ejecutarse antes de que consigan el poder político.

El problema más crítico de los muchos que surgen durante este período de transición es la crisis de la balanza de pagos. En consecuencia, es de capital importancia proporcionar apoyos financieros externos adecuados que ayudarán a los países menos adelantados pequeños a salir de sus dificultades. En este contexto, la comunidad internacional podría prestar una ayuda eficaz a los países menos adelantados pequeños estableciendo un mecanismo regional o internacional para movilizar recursos externos y proporcionar asistencia técnica para este objetivo específico.

De los caminos conducentes a la industrialización orientada a la exportación que se ofrecen a los países menos adelantados pequeños uno de los más prometedores es la asistencia económica y técnica por parte de países en desarrollo más industrializados con mercados en el exterior. En vista de las ventajas comparativas cambiantes y de la complementariedad resultante que surge de las diversas etapas de especialización entre los países menos adelantados pequeños y los países en desarrollo más adelantados, debe fomentarse la cooperación económica entre estos dos grupos. Los países en desarrollo más adelantados, con su amplia experiencia en comercialización internacional y con tecnología adecuada, deberían crear empresas mixtas con países menos adelantados pequeños para la producción dirigida a la exportación y buscar en los países menos adelantados nuevos mercados para sus nuevos productos industriales, nuevas ubicaciones para sus inversiones en el exterior y fuentes de materias primas; los países menos adelantados pequeños mirarían tanto hacia los países en desarrollo más industrializados como posibles mercados para sus productos manufacturados con alto coeficiente de mano de obra. Además deberían desarrollarse mecanismos institucionales apropiados, como acuerdos comerciales preferenciales y esquemas de complementación industrial, a fin de facilitar el comercio y la producción conjunta entre países menos adelantados pequeños y países en desarrollo más adelantados.

Por lo que respecta a la tecnología, los esfuerzos a nivel mundial deberían centrarse en: a) proporcionar acceso fácil a la información sobre tecnologías alternativas útiles, mediante el establecimiento de instituciones regionales de investigación y la difusión de información tecnológica; b) ayudar a los países menos adelantados a establecer centros de selección de tecnología para que examinen cuidadosamente probables importaciones de tecnología, y c) negociar códigos internacionales de conducta para la transferencia de tecnología y las actividades de las empresas transnacionales.

Deben formularse y aplicarse medidas concretas de políticas para promover la transferencia de tecnología de los países en desarrollo más industrializados a los países menos adelantados pequeños. Sin embargo, ya que se sabe muy poco acerca de este tipo de transferencia de tecnología, deberían emprenderse nuevas investigaciones sobre la materia.

Las políticas industriales relativas al sistema de empresas públicas deberían hacer especial hincapié en exponer gradualmente a estas empresas las complejidades del mercado para que tomen mayor conciencia de los incentivos y hacerlas más eficientes. En este contexto, las siguientes recomendaciones de política formuladas por el Banco Mundial [19] tienen gran atinencia:

a) Una cuidadosa selección de grandes proyectos industriales a efectos de preinversión, debido a las posibilidades limitadas de enmendar errores mediante quiebras;

b) Limitaciones más estrictas y más específicas de los objetivos no comerciales de una empresa estatal, que a menudo se utilizan de tapadera para justificar bajos rendimientos;

c) Estímulo de la competencia entre empresas públicas y privadas;

d) Empleo de políticas de importación liberales para ejercer presiones competitivas sobre los monopolios públicos;

e) Concesión de un mayor margen de autonomía para la adopción de decisiones a nivel de la administración;

f) Realización de operaciones conjuntas entre firmas privadas nacionales y extranjeras;

g) Venta en subasta pública de las empresas estatales al sector privado una vez cumplido el objetivo primario del gobierno de afianzar una base industrial.

Finalmente, hay diversas formas en las que las recomendaciones de política antes expuestas pueden traducirse en un programa de acción. En las

reuniones de solidaridad de los ministros de industria sobre cooperación técnica entre países en desarrollo y ya que el objetivo de estas reuniones es especificar en qué forma los países en desarrollo más adelantados pueden prestar asistencia a los países menos adelantados, podrían introducirse como temas concretos del programa un conjunto de recomendaciones relativas a la cooperación económica y técnica entre los países menos adelantados y los países en desarrollo más adelantados a fin de iniciar campañas de exportación en los primeros. Las principales conclusiones y las repercusiones de política del presente artículo pueden también someterse a una ulterior evaluación y elaboración, con miras a formular medidas específicas de política para acelerar la industrialización de los países menos adelantados, en diversos foros internacionales y regionales y en reuniones regionales organizadas por la CEPA y por la Organización de la Unidad Africana (OUA).

Sobre materias relativas a la cooperación Norte-Sur, el Sistema de Consultas de la ONUDI puede en su forma actual servir de conducto eficaz para el diálogo sobre la cooperación industrial entre los países desarrollados y los países menos adelantados. Por medio de esta forma importante de cooperación industrial, se puede instar a los países desarrollados a que adopten los pasos decisivos para dedicar una mayor cantidad de recursos externos, tanto públicos como privados, a la industrialización de los países menos adelantados. La República Federal de Alemania ha dado uno de dichos pasos al elaborar diversos instrumentos -como deducciones fiscales, créditos a la inversión, financiación de servicios de capacitación profesional y de consultoría, etc.- para fomentar la inversión externa privada en los países en desarrollo y la cooperación directa entre empresas ubicadas en países en desarrollo y en países desarrollados, destacando al mismo tiempo la importancia de proporcionar las garantías necesarias a los inversionistas. Además, se ha creado una corporación de desarrollo con el objetivo específico de cofinanciar operaciones conjuntas entre empresas de la República Federal de Alemania y de países en desarrollo.

Esas operaciones conjuntas privadas pueden resultar un catalizador para la industrialización de los países menos adelantados pequeños en cada etapa progresiva de especialización esbozada en la estrategia, partiendo del desarrollo de industrias de elevado índice de mano de obra y destinadas a la sustitución de importaciones en la etapa inicial, para pasar a una industrialización orientada a la exportación en una etapa ulterior; en dichos esfuerzos conjuntos no sólo deberán participar activamente inversionistas privados a lo largo de todo el mundo industrializado, sino que deberá acordarse la más alta prioridad a la solución de los problemas de los países menos adelantados. Entre tanto, los mismos países menos adelantados pequeños deberán esforzarse por crear un clima favorable a la inversión de capital extranjero privado. Mediante el Sistema de Consultas de la ONUDI o por cualquier otro mecanismo adecuado podría establecerse un diálogo directo provechoso entre empresas de ambas partes, y la estrategia delineada en el presente artículo, así como las recomendaciones de política que de él emanan, deben proporcionar un marco adecuado para las negociaciones extranacionales Norte-Sur y la cooperación para el desarrollo industrial.

#### Observaciones finales

A lo largo de este prolongado examen se ha supuesto que los países menos desarrollados pequeños disponían de recursos naturales relativamente escasos. No es necesario decir que, cuando se dispone de recursos, la industrialización en base a éstos ha de tener prioridad sobre cualquier otra cosa; al mismo

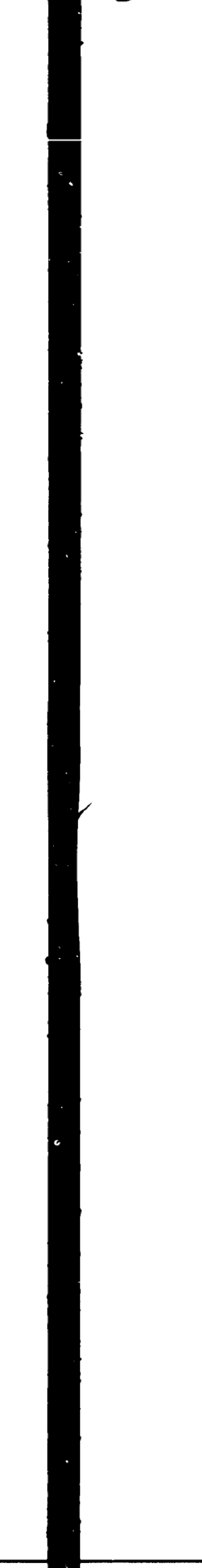
tiempo, la explotación plena de los recursos aportará unos ingresos generados en el interior y de los que se tiene perentoria necesidad para financiar el programa de industrialización que se preconiza en el presente artículo. Por consiguiente, la existencia de recursos naturales facilitaría notablemente los problemas de financiación que plantean las estrategias de industrialización, aunque no alteraría en lo fundamental la índole de las cuestiones que se suscitan en este artículo en relación con una estrategia para los países menos adelantados pequeños.

Es importante señalar que las estrategias no están guiadas tanto por una ideología política o por una doctrina del desarrollo de estricta formulación como por unos planteamientos pragmáticos y eclécticos aplicados a resolver los problemas de los países menos adelantados pequeños. Se examinan atentamente todas y cada una de las estrategias y políticas de desarrollo industrial para países menos adelantados pequeños que parecen apropiadas y viables, apoyándose en los recursos de las empresas transnacionales, así como en principios de autosuficiencia y en la cooperación Sur-Sur como instrumentos de industrialización importantes. No obstante, la idea de operar con recursos de las empresas transnacionales puede ser desagradable o incluso totalmente inaceptable para un ideólogo de la autosuficiencia o para un purista de la autosuficiencia colectiva. A este respecto, la estrategia esbozada en este artículo no se arroga ninguna prioridad conceptual sobre las numerosas variantes del esquema de autosuficiencia, ya sea colectiva o de otro tipo, ni entraña un profundo desacuerdo con respecto a ellas, excepto en lo tocante a los medios para lograr el fin deseado. Por ejemplo, la estrategia propuesta puede incardinarse sin dificultad en un marco de cooperación Sur-Sur basado en la organización por el Sur de un poder de contrapeso en los frentes político, económico e intelectual, para acelerar el proceso de transformación del orden internacional en favor de los países en desarrollo [20], o en una estrategia de estímulo a las empresas multinacionales del tercer mundo como instrumento indispensable del desarrollo autónomo [21]. Sin duda, la mayoría de estas propuestas tienen atractivo ideológico para el tercer mundo, e incluso elegancia conceptual. Pero el meollo del problema es el realismo. Está por ver todavía si estas propuestas tienen muchas posibilidades de éxito. En última instancia, el éxito de la industrialización basada estrictamente en el esquema de cooperación Sur-Sur depende de que se materialice una voluntad política de negociación entre los gobiernos para lograr una convergencia en las políticas de desarrollo de los países del tercer mundo. Hasta que estas estrategias de la autosuficiencia hayan sido debidamente probadas y hayan demostrado constituir un marco asequible y viable, la estrategia sugerida en el presente artículo merece una seria consideración como tema de estudio más detenido.

#### Referencias

1. Documentos oficiales de la Asamblea General, trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento N° 16 (A/35/16), cap. V, párrafo 54.
2. S. Kuznets, Economic Growth of Nations (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1971).
3. W.G. Demas, The Economics of Development in Small Countries with Special Reference to the Caribbean (Montréal, McGill University Press, 1965).
4. H. Chenery y L. Taylor, "Development patterns: among countries and over time", The Review of Economics and Statistics, vol. L (noviembre de 1968).

5. S. Kuznets, Sixth Lectures on Economic Growth (Glencoe, Illinois, The Free Press of Glencoe, 1959).
6. D.B. Kessing y D.R. Sherk, "Population density in patterns of trade and development", American Economic Review, diciembre de 1971.
7. J. Vanek y L. Emmerij, From the Old to a New Global Order: a Consistent Survival Strategy, UNESCO Studies Series SS-74/WS/38 (París, 1979).
8. Y. Kubo y S. Robinson "Source of industrial growth and structural change", documento presentado en la Séptima conferencia internacional sobre técnicas de insumo-producto, celebrada en Innsbruck del 9 al 13 de abril de 1979.
9. Banco Mundial, Korea (Baltimore, Maryland, Johns Hopkins University Press, 1979).
10. I. Little, T. Scitovsky y M. Scott, Industry and Trade in Some Developing Countries: a Preparatory Study (Londres, Oxford University Press, 1970).
11. M. Landsberg, "Export-led industrialization in the third world: manufacturing imperialism", The Review of Radical Imperial Political Economies, vol. II, N° 4 (invierno de 1979).
12. H. Chenery, "Patterns of industrial growth", American Economic Review, vol. L (septiembre de 1960).
13. H. Chenery y M. Syrquin, Patterns of Development, 1950-1970 (Londres, Oxford University Press, 1975).
14. P. Temin, "A time series test of patterns of industrial growth", Economic Development and Cultural Change, vol. XV (enero de 1967).
15. W. Rostow, The Stages of Economic Growth, 2nd ed. (Cambridge, Cambridge University Press, 1971).
16. Paul Gregory y James F. Griffin, "Secular and cross-section industrialization patterns: some further evidence on the Kuznets-Chenery controversy", The Review of Economics and Statistics, vol. LVI (agosto de 1974).
17. La industria mundial desde 1960: progresos y perspectivas (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta S.79.II.B.3).
18. M. Sharpston, "International subcontracting", Oxford Economic Papers, vol. XXVII, N° 1 (marzo de 1975).
19. Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1979 (Washington, DC, 1979).
20. M.U. Haq, "Beyond the slogan of South-South co-operation", in Dialogue for a New Order, K. Haq, ed. (Nueva York, Pergamon Press, 1980).
21. I. Sabri-Abdalla, "Third-world multinationals for collective self-reliance", in Dialogue for a New Order, K. Haq, ed. (Nueva York, Pergamon Press, 1980).



**LAS REPERCUSIONES DEL AUMENTO DE LOS PRECIOS DE LA ENERGIA EN LA INDUSTRIALIZACION DE LOS PAISES EN DESARROLLO, CON ESPECIAL REFERENCIA A LOS MENOS ADELANTADOS**

Paul M. Comolli\*

---

**Introducción**

Las repercusiones del aumento de los precios de la energía sobre el crecimiento, el comercio y la industrialización de los países en desarrollo es, en muchos aspectos, un tema demasiado amplio para ser estudiado de manera satisfactoria en un marco puramente teórico, y por esta razón el presente artículo descansa en buena medida en el análisis de datos de referencia. Por otra parte, el tema es demasiado restringido en otros aspectos como para poder constituir una base fiable para dictar políticas. Por consiguiente se evita, en la medida de lo posible, abordar directamente políticas energéticas y comerciales y estrategias de industrialización; en lugar de ello, este artículo se apoya con cierta libertad en el estudio global de estas cuestiones realizado por el Banco Mundial [1]. Este planteamiento no carece de limitaciones y, en verdad, sólo está justificado por la falta de un modelo apropiado. La elaboración de un modelo analítico en gran escala con fines de formulación de políticas sería indispensable para las futuras investigaciones sobre energía.<sup>1</sup>

Las investigaciones se han centrado en la economía mundial, en su sentido más amplio. Sería ingenuo proceder de otra manera, dada la enorme interrelación entre comercio y crecimiento mundiales. Los cuadros 1, 2 y 3 proporcionan diversos datos básicos sobre los países desarrollados y en desarrollo de todo el mundo. Como en este caso la atención se centra en los países menos adelantados, los datos relativos a estos países figuran separadamente. Además, se incluye gran número de datos socioeconómicos y sobre energía y recursos en relación con todos los países menos adelantados (véanse los cuadros A.1, A.2 y A.3 del anexo). Aunque el texto y los cuadros del anexo requieren probablemente pocas explicaciones, merecen señalarse dos observaciones generales sobre los países menos adelantados. La primera, que las grandes disparidades existentes entre los países menos adelantados y los restantes países en desarrollo (y, con más razón, los países desarrollados) en la esfera económica existen también forzosamente en materia de energía. Por ejemplo, el consumo de electricidad per cápita, que se toma frecuentemente como un índice de industrialización, es más de doce veces inferior en los países menos adelantados que en el conjunto de los países en desarrollo, y bastante más de 20<sup>0</sup> veces menor que en los países desarrollados. La segunda es que, tal como se muestra en los cuadros del anexo, existen también notables disparidades económicas y en cuanto a la energía en los países menos adelantados. Por ejemplo, el PIB nominal per cápita fue en 1978 más de cinco veces mayor en Samoa que en Bangladesh, y el consumo de energía primaria per cápita fue más de seis veces mayor.

---

\*Profesor Adjunto de Economía en la Universidad de Kansas.

<sup>1</sup>El modelo en que se basa el estudio energético del Instituto Internacional de Análisis Aplicado de Sistemas (IIAAS) [2] es ejemplar, pero su insistencia en las opciones técnicas a largo plazo oscurece los problemas más inmediatos de ajuste a que se enfrentan los encargados de formular políticas de los países en desarrollo.

Cuadro 1. Indicadores socioeconómicos de la economía mundial

Grupo de países	Población		Superficie (en miles de millones de kilómetros cuadrados)	Producto interno bruto			Tasas anuales medias de crecimiento				Participación en las exportaciones mundiales		
	Total de 1977 (en miles de millones)	Tasa anual media de crecimiento 1970-1977		Per cápita (dólares) 1977	Tasas de crec- imiento real		Exportaciones		Importaciones		1960	1970	1979
					1960-1970	1970-1979	1960-1970	1970-1979	1960-1970	1970-1979			
Países desarrollados	769	0,8	33	6 471	5,1	3,3	10,0	19,0	10,2	19,5	66,8	71,3	65,8
Países en desarrollo	2 055	2,6	66	573	5,3	5,7	7,3	26,0	6,4	24,1	21,5	18,1	25,0
Países exportadores de petróleo	318	2,9	15	1 158	6,2	7,6	8,1	32,6	6,5	33,3	6,8	6,2	13,4
Países importadores de petróleo	1 738	2,5	52	466	5,1	5,4	6,7	20,9	6,4	20,9	14,9	11,7	11,6
Países menos adelantados	260	2,5	13	165	3,4	4,0	4,6	12,1	5,8	17,5	1,1	0,7	0,1

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Handbook of International Trade and Development Statistics, Suplemento de 1980.

\*Promedios anuales en dólares de 1970.

Cuadro 2. Comparación del consumo de energía per capita, por grupos económicos

Grupo económico	Energía primaria (kilogramos del equivalente de carbón)			Electricidad (kilovatios hora)		
	1960	1970	1979	1960	1970	1979
Total mundial	1 368	1 781	2 019	772	1 355	1 849
Economías de mercado desarrolladas	3 810	5 739	6 317	2 596	4 805	6 673
Economías de mercado en desarrollo	211	302	437	97	204	360
Economías de planificación centralizada	1 308	1 500	1 027	487	915	1 418
Países en desarrollo de África	77	129	193	60	119	164
Países menos adelantados medianos	22	42	52	5	21	28

Fuente: World Energy Supplies, 1950-1974, Statistical Papers, series J, No. 19 (publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E.76.XVII.5) y 1979 Yearbook of World Energy Statistics (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.80.XVII.7).

Otro tema en el que se hace hincapié en el presente artículo es el referente al crecimiento e industrialización de los países en desarrollo en el futuro, especialmente en el decenio de 1980. A este respecto, los datos que recogen los cuadros aquí incluidos permiten sacar dos conclusiones. En primer lugar, los valores de las tasas de crecimiento que figuran en el cuadro 1 indican que las diferencias que separan a los países en desarrollo exportadores de petróleo de los importadores van en aumento. Estas diferencias fueron especialmente acentuadas en el decenio de 1970, cuando los precios del petróleo aumentaron vertiginosamente en los mercados mundiales. Este tema se abordará con mayor detalle en la sección siguiente. En segundo lugar, y lo que es aun más preocupante a largo plazo, existen graves disparidades en el mundo en desarrollo en cuanto a la distribución de los recursos energéticos. El cuadro 4 indica que los países exportadores netos de petróleo absorben un porcentaje preponderante de los recursos de bajo costo (petróleo normal y pesado y gas natural), exceptuando el carbón. Los países importadores netos de petróleo absorben porcentajes mayores solamente en esquistos de petróleo de alto coeficiente de capital y mayor costo y en energía hidroeléctrica. Con algunas excepciones (Afganistán, Bangladesh y Botswana), la única alternativa de los países menos adelantados a la reducción de las importaciones de petróleo en el decenio de 1980 es el antieconómico desarrollo de su potencial hidroeléctrico

(véase el cuadro A.3 del anexo). El aumento de coste del petróleo constituye para estos países un problema especialmente agudo, pues la mayoría de ellos dependen forzosamente del refinado en el exterior.<sup>2</sup>

Sería urgente que los países menos adelantados comenzasen pronto a desarrollar su potencial energético. Los combustibles tradicionales, como la madera, los desechos de animales y los residuos de cosechas, representan en la actualidad más del 90% de su consumo total de energía, y están empezando a escasear. A medida que aumentan los precios de los combustibles tradicionales y se acentúan las necesidades de materias primas para construcción y fabricación de productos manufacturados, la escasez de madera, que actualmente tiene carácter local, podría llegar a ser generalizada en muchos de los países menos adelantados. A medida que se agotan los bosques, las poblaciones rurales invierten más tiempo en recoger madera y menos en los cultivos, y muchas veces dan a los desechos animales y residuos de cosechas empleos distintos a los de fertilizantes. Además, la deforestación afecta negativamente a la retención del mantillo y al control de las inundaciones, lo que hace que la extensión de la superficie cultivable sea menor. En consecuencia, disminuyen la mano de obra, las tierras y los fertilizantes disponibles para la producción de cosechas con que alimentar a las masas cada vez mayores de indigentes. Este "nexo combustible-hambre" se ve reforzado en los países menos adelantados por la deplorable ineficacia en el empleo de la energía (aproximadamente el 90% del calor generado en los hornillos tradicionales se pierde en la atmósfera) y por el carácter de "bien público" de los bosques, que reduce todo incentivo de los particulares para proceder a la repoblación. A corto plazo, cuando menos, el problema energético de estos países es la amenazante crisis de la madera como combustible.

Naturalmente, para desarrollar durante el presente decenio el potencial hidroeléctrico de los países menos adelantados y sus limitados suministros de combustibles fósiles del tipo tradicional se necesitarán considerables aportaciones de asistencia técnica y de financiación a largo plazo en condiciones relativamente favorables. Aunque no se dispone de datos exactos sobre los países menos adelantados por separado, podrían cifrarse aproximadamente en 60.000 millones de dólares de 1978, en términos reales, las inversiones en materia de energía que precisarían durante el decenio de 1980 el conjunto de los países importadores de petróleo con ingresos escasos (y entre ellos la mayor parte de los países menos adelantados). Este tema se tratará con mayor detalle en otra sección. Dado que el acceso de estos países al crédito comercial es extremadamente limitado (más del 90% de las finanzas externas de los países menos adelantados consisten en asistencia oficial para el desarrollo (AOD)), esta necesidad tendrá que cubrirse en su mayor parte mediante ayudas bilaterales y multilaterales. Ciertamente, teniendo en cuenta los riesgos económicos que entraña la búsqueda y explotación de fuentes de energía, es muy posible que prácticamente todas las inversiones tengan que financiarse mediante ayudas oficiales. Por consiguiente, es de la máxima importancia que en el decenio de 1980 aumenten tanto el nivel de AOD como su prestación a los países importadores de petróleo con bajos ingresos. A corto plazo, ha de seguirse insistiendo en los programas de reforestación mediante asistencia pública y en la introducción de equipos de calefacción y de cocina con aprovechamiento eficaz del combustible.

---

<sup>2</sup>Tan sólo 6 de los 30 países menos adelantados disponen actualmente de capacidad refinera de petróleo. Estos países son: Bangladesh, Etiopía, República Unida de Tanzania, Somalia, Sudán y Yemen Democrático.

Cuadro 3. Indicadores básicos de la utilización comercial de energía en el mundo, por grupos económicos

Grupo económico	Tasas anuales medias de crecimiento						Capacidad de refinación		Participación del combustible líquido en el consumo total de energía (porcentaje)			Participación de las importaciones netas en el consumo de energía (porcentaje)		
	Producción		Consumo		Consumo per cápita		1960-1973	1973-1978	1960	1973	1978	1960	1973	1978
	1960-1973	1973-1978	1960-1973	1973-1978	1960-1973	1973-1978								
Países desarrollados	3,0	0,2	4,8	0,5	3,7	-0,2	7,4	3,1	38,3	52,4	51,7	17,4	37,8	37,0
Países en desarrollo	9,5	0,8	6,9	6,6	4,3	4,0	7,9	3,6	58,9	67,2	66,8	63,8	73,3	64,1
Países exportadores de petróleo	10,3	-0,2	8,4	10,9	5,6	7,9	4,3	2,4	65,4	60,5	62,4	91,3	93,7	88,7
Países importadores de petróleo	5,5	7,6	6,6	5,5	4,0	2,9	11,2	4,2	57,6	68,9	68,2	34,8	46,5	40,0
Países menos adelantados	32,8	1,2	11,9	3,0	6,0	0,4	6,5	1,2	95,1	83,0	81,8	102,3	59,5	63,2

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Handbook of International Trade and Development Statistics, Suplemento de 1980 (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.80.II.D.10).

Cuadro 4. Recursos mundiales de combustibles fósiles y potencial hidroeléctrico mundial, por grupos económicos

Grupo económico	Reservas de petróleo (en miles de millones de barriles) <sup>a</sup>			Reservas de gas (en miles de millones de barriles de petróleo equivalente) <sup>a</sup>	Carbón (en miles de millones de toneladas) <sup>a</sup>		Capacidad hidroeléctrica total (miles de megavatios) <sup>a</sup>
	Normal	Pesado	Esquistos		Recursos	Reservas	
Total mundial	640,6 (100)	3 010,9 (100)	3 263,8 (100)	460,0 (100)	10 125,3 (100)	636,4 (100)	2 342,6 (100)
Países desarrollados	58,8 (9,2)	829,0 (27,5)	2 217,5 (67,9)	80,8 (17,6)	3 434,4 (33,9)	324,8 (51,0)	533,1 (22,8)
Economías de planificación centralizada	90,0 (14,0)	0,5 (0,0)	140,7 (4,3)	168,0 (36,5)	6 458,6 (63,8)	245,9 (38,6)	615,2 (26,3)
Países en desarrollo	491,8 (76,8)	2 181,4 (72,5)	905,6 (27,7)	211,1 (45,9)	232,2 <sup>b</sup> (2,3)	65,6 <sup>c</sup> (10,3)	1 194,4 (51,0)
Países netamente exportadores de petróleo	483,0 (75,4)	2 176,4 (72,3)	102,7 (3,1)	196,4 (42,7)	13,5 (0,1)	3,7 (0,6)	379,4 (16,2)
Países importadores de petróleo	8,8 (1,4)	5,0 (0,2)	802,9 (24,6)	14,7 (3,2)	217,2 (2,1)	59,4 (9,3)	815,0 (34,8)
Países menos adelantados	0,03 (0,0)	-	-	1,68 (0,4)	102,1 (1,0)	4,0 (0,6)	196,9 (8,4)

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1980 (Washington, D.C. 1980).

<sup>a</sup>Los porcentajes figuran entre paréntesis.

<sup>b</sup>El total parcial de recursos de carbón de los países en desarrollo incluye 1.400 millones de toneladas de los países en los que no se dispone de datos por países.

<sup>c</sup>El total parcial de reservas de carbón de los países en desarrollo incluye 2.500 millones de toneladas de los países en que no se dispone de datos por países.

### Repercusiones del aumento de los precios de la energía

Como refleja claramente el cuadro 5, la relativa estabilidad de los precios mundiales del petróleo en el decenio de 1960 contrasta fuertemente con el veloz ascenso de los niveles de precios durante el decenio de 1970. En términos reales, los precios del petróleo descendieron en el período 1960-1970 a un ritmo medio anual del 1,5%, en tanto que en el período 1970-1980 aumentaron a un ritmo medio anual cercano al 20%. Los espectaculares ascensos de los bienios 1973-1974 y 1979-1980 se ponen abiertamente de manifiesto en la figura I. El crudo ligero saudí, cuyo precio medio fue en 1973 de 2,70 dólares por barril, costaba en promedio 34 dólares por barril al término de 1981. Esto equivale a multiplicar por más de 12 el precio nominal del "crudo de referencia" durante los últimos ocho años. Aunque no parece probable que la OPEP pueda duplicar este ritmo de aumentos en el decenio de 1980, las opiniones oficiales coinciden en que los precios mundiales del petróleo seguirán aumentando en términos reales durante el presente decenio [3], [4], [5].<sup>3</sup>

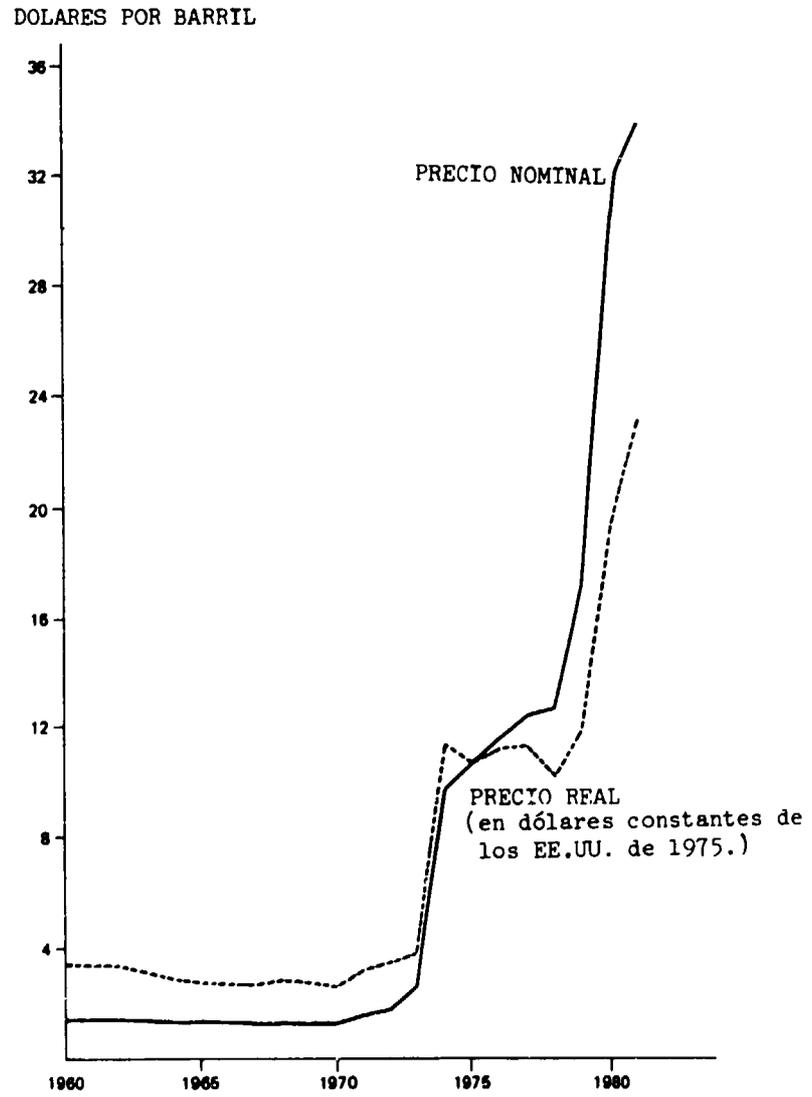
Existen varias razones por las que el aumento de los precios del petróleo se corresponde generalmente con el de los precios de la energía. En primer lugar, tal como se representa en la figura II, los precios de los combustibles fósiles han evolucionado siempre juntos, tanto en dirección como en magnitud. En efecto, desde 1973 la evolución de los precios del petróleo crudo ha sido prácticamente idéntica a la media ponderada (o combinada) de las variaciones del precio del combustible fósil en el comercio internacional (véase la figura III). En segundo lugar, no se espera que la importancia relativa del petróleo en el conjunto de las importaciones de energía varíe apreciablemente en el decenio de 1980. Por ejemplo, los países en desarrollo importadores de petróleo compraron 6,1 millones de barriles de equivalente de petróleo por día en 1976, de los cuales 6,0 millones eran de petróleo propiamente dicho (los 0,1 millones de barriles restantes eran de carbón). Unas recientes proyecciones efectuadas por Lambertini [6] indican que los 10,8 millones de barriles diarios previstos de importación de energía para 1990 serán en su totalidad de petróleo. Análogamente, la participación del petróleo importado en el consumo total de energía de los países industrializados se ha mantenido prácticamente sin variaciones en el 40% aproximadamente desde 1973; de este modo, en vista de estos acontecimientos sin precedentes en el precio del petróleo, no se espera que esta cifra varíe apreciablemente durante el decenio próximo. En tercer lugar, las posibilidades de sustituir el petróleo con otros tipos de suministro de energía tradicionales y no tradicionales parecen bastante limitadas, especialmente en los países en desarrollo [7]. En los países industrializados, los resultados empíricos obtenidos por Griffin [8] sugieren sólo un grado moderado de capacidad de sustitución de un combustible por otro.<sup>4</sup> No es de esperar que la utilización de tipos de energía tradicionales tenga un papel predominante en los países industrializados en un futuro próximo [9].

---

<sup>3</sup>Conviene señalar que este consenso oficial se refiere a la tendencia secular de los precios reales del petróleo y no excluye la posibilidad de que, de vez en cuando, los precios reales del petróleo puedan fluctuar a lo largo del decenio, tal vez incluso considerablemente, en torno a estas tendencias. De este modo la "debilitación" actual de los precios mundiales del petróleo, no es necesariamente incompatible con el consenso oficial.

<sup>4</sup>Griffin obtiene unas estimaciones de la elasticidad de los precios de bienes sustitutivos de 0,25 para el gas y de 0,48 para el carbón en relación con el precio del fueloil, para la producción de energía eléctrica en los países miembros de la OCDE.

Figura I. Evolución de los precios nominales y reales del petróleo crudo



Fuente: Cuadro 5.

<sup>8</sup>Crudo ligero árabe, gravedad 34<sup>o</sup>-34,9<sup>o</sup> API, f.o.b. Ras Tanura.

Cuadro 5. Precios del crudo ligero saudí, de gravedad 34° -34,9° según el American Petroleum Institute (API), f.o.b., Ras Tanura, 1960-1981

Año	Precio corriente (dólares por barril)	Precio real (en dólares constantes de 1975)	Deflactor <sup>a</sup>
1960	1,50	3,42	43,9
1961	1,45	3,28	44,2
1962	1,42	3,25	43,7
1963	1,40	3,19	43,9
1964	1,33	2,99	44,5
1965	1,33	2,89	46,0
1966	1,33	2,87	46,4
1967	1,33	2,82	47,1
1968	1,30	2,95	44,1
1969	1,28	2,88	44,5
1970	1,30	2,65	49,1
1971	1,65	3,11	53,1
1972	1,90	3,25	58,4
1973	2,70	3,87	69,8
1974	9,78	11,25	86,9
1975	10,72	10,72	100,0
1976	11,51	11,29	101,9
1977	12,40	11,33	109,4
1978	12,70 <sup>b</sup>	10,09	125,9
1979	17,26 <sup>b</sup>	11,91	142,7
1980	30,22 <sup>b</sup>	19,13	158 <sup>b</sup>
1981	34,00	22,67	150

Fuente: Banco Mundial, Commodity Trade and Price Trends (Washington, DC, agosto de 1980).

<sup>a</sup>Índice internacional de precios, es decir, el índice de valor unitario c.i.f. de exportaciones de artículos manufacturados para países desarrollados con economía de mercado.

<sup>b</sup>Los datos recientes o revisados están tomados de Monthly Bulletin of Statistics, Naciones Unidas, vol. XXXVI, No. 3 (marzo de 1982).

El aumento de los precios del petróleo en el decenio de 1970 ha tenido diversas consecuencias en la economía mundial, todas ellas relacionadas entre sí. Algunos aspectos de estas consecuencias se examinarán posteriormente con más detalle, pero la situación general es tal como se explica a continuación.<sup>5</sup> Aunque sigue sin saberse muy bien hasta qué punto la inflación con estancamiento global del decenio de 1970 fue originada por el alza de los precios del petróleo, una de las repercusiones de este espectacular aumento en el período 1973-1974 fue el descenso de la demanda agregada y la consecuente inflación de costes que se produjo en los países industrializados y en los países en desarrollo importadores de petróleo (véase el cuadro 6). En los países industrializados, la tasa real de crecimiento económico descendió de un 6% en 1973 a prácticamente cero en 1974, para pasar a ser negativo en un 1% en 1975. Entretanto, la tasa de inflación triplicó casi la tasa a largo plazo del 4% en 1974, se mantuvo en el 11% en 1975 y descendió después al 7%. En los países en desarrollo importadores de petróleo se observa una reacción ligeramente diferente. Aunque la inflación aumentó en el bienio 1974-1975 proporcionalmente a las mismas tasas (en torno al 50%) que en el mundo industrializado, el descenso de las tasas de crecimiento económico real fue mucho menos acentuado. Una explicación plausible para ello es que, en los países en desarrollo importadores de petróleo, los problemas del alza de los precios del petróleo se centran principalmente en sus repercusiones sobre las ganancias y reservas de divisas y no en la demanda agregada. En efecto, de no haber sido por los fuertes préstamos solicitados para compensar los déficits por cuenta corriente en el período 1973-1978, poca duda cabe de que las tasas de crecimiento económico real en los países en desarrollo no productores de petróleo habrían sido mucho menores.<sup>6</sup>

Otra de las repercusiones de la espectacular alza de los precios del petróleo es la transferencia de ingresos de los consumidores a los productores de energía. Aunque los productores acumulan inicialmente una gran cantidad de excedentes no gastados, éstos se reciclan gradualmente para volver a los consumidores de petróleo en forma de aumento de los gastos de exportación, asistencia al desarrollo e inversiones directas. Powelson [11] ha calculado que, de los 63.000 millones de dólares adicionales pagados a la OPEP en 1975 en concepto de importaciones de petróleo en relación con 1970, 35.000 millones retornaron en forma de aumento de las exportaciones, 4.000 millones en forma de inversiones directas y más de 16.000 millones en forma de reservas en depósitos y valores mobiliarios. Los países en desarrollo importadores de petróleo gastaron por este concepto 11.000 millones más en 1975 que en 1970, recuperando 5.000 millones en forma de aumento de las exportaciones y más de 1.000 millones en ayuda extranjera. Por desgracia, las balanzas comerciales de los países en desarrollo importadores de petróleo con los países industrializados perdieron más de 12.000 millones de dólares en 1975, en comparación con 1970. Así, en relación con este último año, los países en desarrollo importadores de petróleo tuvieron en 1975 un déficit adicional de 17.000 millones, financiado

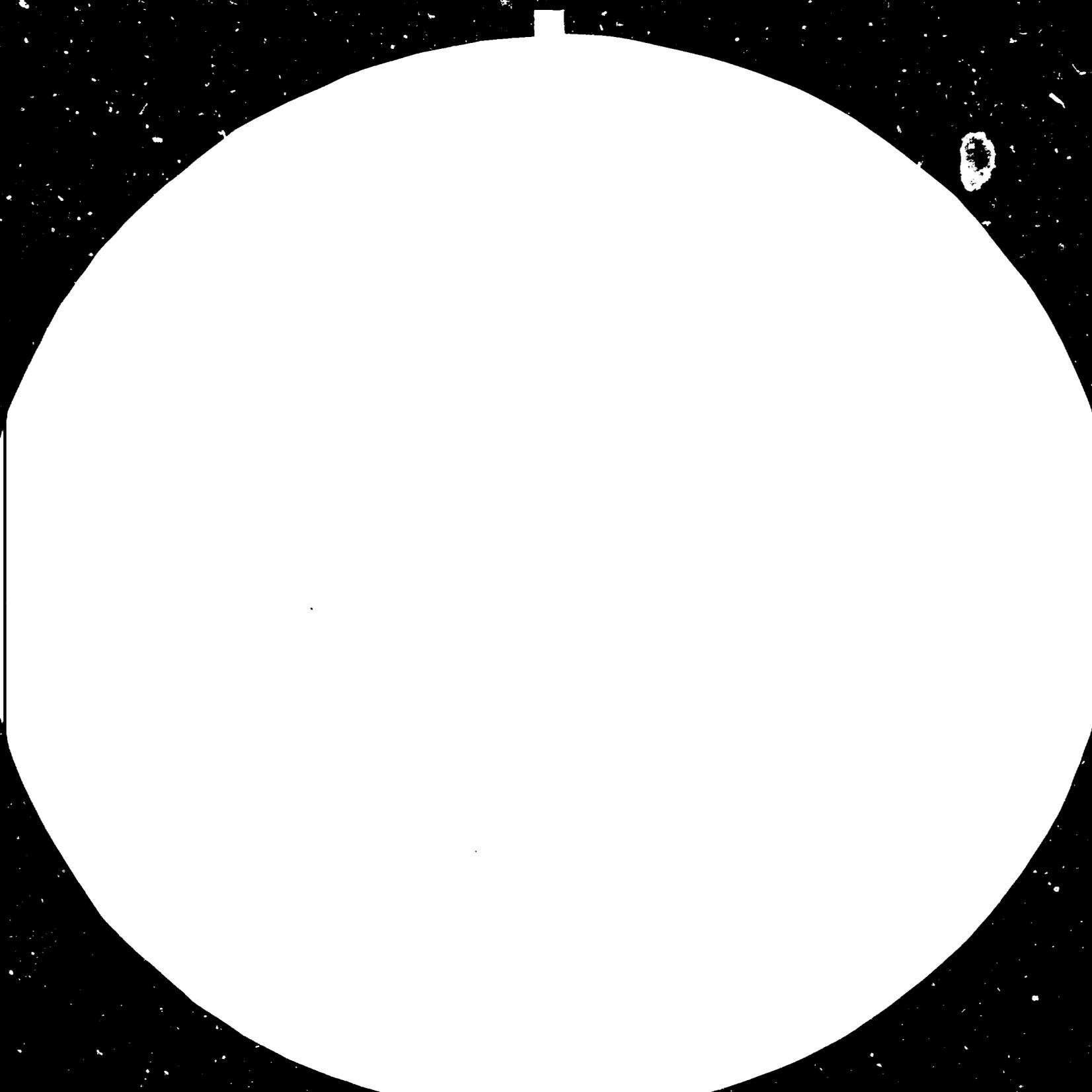
---

<sup>5</sup>Puede verse en Fried y Schultze, eds. [10] un excelente análisis de las repercusiones en la economía mundial del aumento de los precios del petróleo en 1973-1974.

<sup>6</sup>Excluidas las transferencias oficiales, los déficits por cuenta corriente de los países en desarrollo importadores de petróleo ascendieron, en términos reales (dólares constantes de 1977), a 9.200 millones de dólares en 1973, 44.400 millones de dólares en 1975, 23.500 millones de dólares en 1978 y a 43.200 millones de dólares en 1980 tras el aumento del precio del petróleo en 1979. Con respecto al PIB, estas cantidades suponen el 1,1, 5,1, 2,3 y 3,9 por ciento respectivamente [5].

84.05.23

AD.85.03





32

36



40



45



50



56



63



## MICROSCOPY RESOLUTION TEST CHART

NATIONAL BUREAU OF STANDARDS  
1963-A  
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS, WASHINGTON, D. C. 20540  
ASTM PHOTOGRAPHIC TECHNOLOGY

en gran medida con préstamos estatales y bancarios del mundo industrializado y de entidades de crédito internacionales, así como recurriendo a las reservas. El estudio de Powelson demuestra la importancia que revisten en la economía mundial los efectos directos e indirectos del aumento de precios de la OPEP. Sin embargo, su análisis falla por no tomar en cuenta los efectos de la relación de intercambio inducidos por el alza de los precios del petróleo. Por esta razón, el problema de la transferencia de ingresos se examinará con mayor detalle en la sección siguiente.

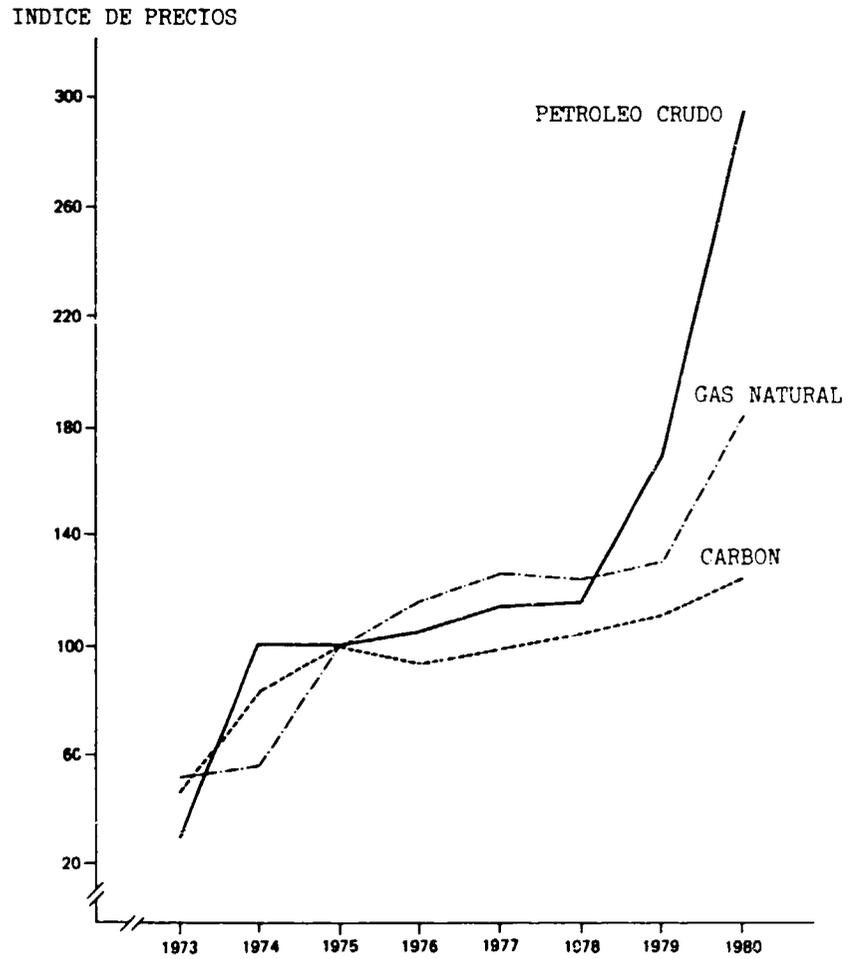
Una tercera consecuencia del alza de los precios mundiales del petróleo es el aumento de la carga de la deuda de los consumidores de petróleo que se deriva de la parte "impagada" de las importaciones de petróleo, es decir, la diferencia entre el aumento de las importaciones de petróleo y la variación neta de las exportaciones. Los correspondientes incrementos en las reservas de los productores de petróleo suelen conservarse en los países industrializados y, en tales circunstancias, constituyen derechos contra futuros bienes y servicios producidos en el mundo industrializado. Mediante la inflación y la devaluación de la moneda, entre otras medidas, los países industrializados están en condiciones de defenderse en caso de que se hagan valer esos derechos. Por desgracia para los países en desarrollo importadores de petróleo, cuyas deudas se especifican en monedas distintas de las suyas, estas medidas defensivas son inaplicables, y se ven obligados a depender de los créditos y de las financiaciones oficiales (inclusive de ayudas). El empeoramiento de la cuenta corriente de estos países agrava su capacidad de servicio de la deuda (y por lo tanto su accesibilidad a créditos), con lo que es probable que los préstamos comerciales cuesten más, y se necesitará más de lo que se ha recibido prestado para reembolsar el capital y los intereses de la deuda pendiente.<sup>7</sup> Por ejemplo, en 1975 los países en desarrollo pudieron dedicar a importaciones y reservas más de la mitad de los 49.000 millones de dólares que recibieron prestados a medio o largo plazo, en tanto que en 1980 la cantidad disponible para esos fines era de menos de un tercio de los 97.000 millones de dólares obtenidos en préstamo.

Todo parece indicar que el problema de la deuda representó una carga mayor para los importadores de petróleo de ingresos medios que para los de ingresos bajos. En el período 1970-1978, la deuda pública externa como porcentaje del PIB aumentó, de 18,1 a 21,7 para los países de ingresos bajos, y de 10,8 a 17,6 para el grupo de ingresos medios. El servicio de reembolso de intereses y de capital de esta deuda como porcentaje del PIB aumentó, no obstante, de 1,2 a 1,7 en el caso de los países de ingresos bajos, pero de 1,5 a 2,9 para el grupo de ingresos medios. Para aquéllos, el servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones descendió en realidad de 12,3 a 11,7, mientras que para el grupo de países de ingresos medios aumentó de 9,3 a 13,8. Al término de 1978, las reservas de los países de ingresos bajos cubrían 3,5 meses de importaciones, si bien las reservas del grupo de ingresos medios cubrían solamente 2,5 meses. En dólares constantes de 1977, el Banco Mundial informa que en el período 1975-1980 la deuda total de los países de ingresos bajos aumentó de 30.900 millones de dólares a 32.300 millones (un aumento del 4,5%), mientras que la deuda total del grupo de ingresos medios

---

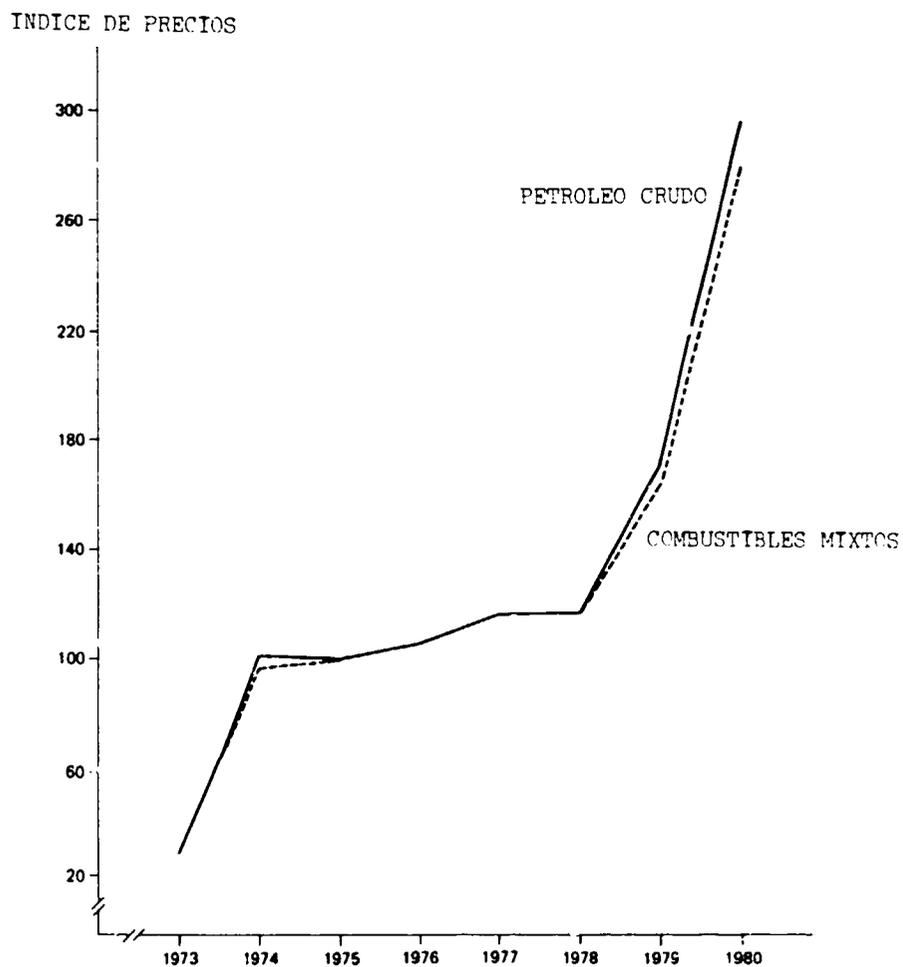
<sup>7</sup>Parece, sin embargo que el aumento del costo de los préstamos comerciales ha sido en gran parte provocado por la inflación y no por el mayor riesgo de insolvencia, especialmente en los últimos años. Por ejemplo, la tasa de oferta interbancaria de Londres (LIBOR) era en 1975 de un 6,3% con un margen del 1,7 para los países en desarrollo. En 1979 alcanzó el 12,1% pese a que el margen para los países en desarrollo había disminuido al 0,9%.

Figura II. Indices de precios de exportación mundiales para determinados combustibles



Fuente: Monthly Bulletin of Statistics, Naciones Unidas, vol. XXXV, No. 4 (abril de 1981).

Figura III. Índices de precios de exportación mundiales de petróleo crudo y de combustibles mixtos.



Fuente: Monthly Bulletin of Statistics, Naciones Unidas, vol. XXV, No. 4 (abril de 1981).

pasó de 115.500 millones de dólares a 171.200 millones (un aumento del 48,2%) [5]. Se acepta por lo general que las perspectivas de crecimiento en el decenio de 1980 para los países importadores de petróleo de ingresos medios serán favorables si consiguen reducir progresivamente su dependencia de los créditos externos mediante la expansión de sus exportaciones [12].<sup>8</sup>

### **Incidencia del alza de los precios de la energía en el comercio**

#### **Efectos de la relación de intercambio**

El alza de los precios mundiales del petróleo encarece directamente los costos de importación de las naciones consumidoras de petróleo, pero también afecta indirectamente a éstas a través del aumento de costes de otras mercancías importadas. Como ya se ha dicho, estos efectos indirectos pueden ser bastantes importantes y, para los fines de este estudio, puede asumirse que se derivan de las variaciones de los precios relativos de las mercancías inducido por el aumento inicial de los precios del petróleo. Puesto que todos los aumentos del costo de las importaciones recaen en última instancia en el país consumidor de petróleo, la suma de los efectos directos e indirectos sobre el alza del precio del petróleo constituye un mejor indicador del incremento de los precios energéticos que los efectos directos solamente. En la forma de abordar este problema se ha seguido el esquema elaborado por Tims [13] para el aumento de precios que tuvo lugar en el período 1973-1974, si bien difiere la clasificación de países adoptada. Para subrayar la situación de la OPEP en la economía mundial, los países en desarrollo se han clasificado únicamente en dos grupos: los pertenecientes a la OPEP y los no pertenecientes a la OPEP. Además, los países en desarrollo se han incluido como grupo a fin de poner de relieve el papel que han desempeñado en las dos principales alzas del precio mundial del petróleo en el decenio de 1970.

En el cuadro 7 figura la distribución de las exportaciones e importaciones en cinco grandes grupos de mercancías para cada grupo de países en los años 1973 y 1978. Estos dos años preceden más o menos de cerca a los años en que los precios mundiales del petróleo aumentaron espectacularmente. Con los porcentajes de distribución de las mercancías, unido a los volúmenes de exportación e importación del cuadro 8, se obtienen las balanzas comerciales de cada grupo para cada uno de los grandes grupos de mercancías: a) conjunto de artículos alimentarios; b) materias primas agrícolas; c) minerales y metales; d) combustibles; e) productos manufacturados. Conviene señalar que

---

<sup>8</sup>Un reciente estudio de la ONUDI todavía no publicado muestra, sin embargo, que por lo que respecta al período 1973-1979 los déficits en el comercio bilateral de los países menos adelantados con los países de la OPEP y los países del Comité de Asistencia al Desarrollo (CAD) de la OCDE se cubrieron con AOD bilateral; concretamente, la AOD bilateral de la OPEP sirvió para financiar más del 95% del total de las importaciones de los países menos adelantados en ese período. En el caso de los países en desarrollo importadores de petróleo no incluidos en el grupo de países menos adelantados, la AOD cubrió durante ese período el 39,4% del déficit en el comercio bilateral de esos países con los países del CAD, el 34,1% del déficit con los países de economía planificada y el 14% del déficit con los países de la OPEP. La diferencia en la importancia relativa de la AOD en el déficit comercial de esos países se debe principalmente a que dichos déficits pertenecen a dos órdenes distintos de magnitud. Así, por ejemplo, el déficit comercial de los países menos adelantados fue en 1979 sólo el 10% del de los países en desarrollo importadores de petróleo, con exclusión de los países menos adelantados.

Cuadro 6. Comparación de las tasas de crecimiento y de inflación en los países en desarrollo industrializados no productores de petróleo, 1973-1978

Grupo económico	1962-1972 <sup>a</sup>	1973	1974	1975	1976	1977	1978
<u>Países industrializados:</u>							
Tasa de inflación <sup>b</sup>	4,1	7,3	11,9	11,0	7,1	7,1	7,0
Tasa de crecimiento real <sup>c</sup>	4,6	6,1	0,2	-0,9	5,4	4,0	4,0
<u>Países en desarrollo importadores de petróleo:</u>							
Tasa de inflación <sup>d</sup>	10,1	22,1	33,0	32,9	29,9	29,7	24,6
Tasa de crecimiento real <sup>e</sup>	6,1	7,3	5,3	4,1	5,0	5,1	5,2

Fuente: J. Dunbarley, "Adjustment to higher oil prices in oil-importing developing countries", Journal of Energy and Development, vol. V, No.2 (primavera de 1980).

<sup>a</sup>Tasa anual media de variación.

<sup>b</sup>Variación porcentual en el deflactor del PIB.

<sup>c</sup>Variación porcentual en PIB real.

<sup>d</sup>Variación porcentual en el deflactor del PIB.

<sup>e</sup>Variación porcentual en PIB real.

Cuadro 7. Distribución del comercio de los principales grupos de mercancías, 1973 y 1978

Grupo de mercancías	Desarrollados		En desarrollo		Pertencientes a la OPEP		No pertenecientes a la OPEP	
	1973	1978	1973	1978	1973	1978	1973	1978
A. Distribución de las exportaciones en las economías de mercado (porcentaje)								
Conjunto de artículos alimentarios <sup>a</sup>	13,7	11,6	21,3	16,4	3,6	2,3	32,7	29,6
Materias primas agrícolas <sup>b</sup>	5,1	3,6	9,3	4,8	4,7	1,6	12,3	7,7
Minerales y metales <sup>c</sup>	10,8	9,4	8,9	5,4	1,4	0,7	13,6	5,8
Combustibles <sup>d</sup>	3,5	4,6	39,6	52,8	88,7	93,5	7,9	15,0
Productos manufacturados <sup>e</sup>	65,6	69,2	20,0	20,1	1,4	1,3	32,0	57,6
B. Distribución de las importaciones en las economías de mercado (porcentaje)								
Conjunto de artículos alimentarios <sup>a</sup>	15,0	12,6	14,7	11,5	13,4	10,9	15,0	11,7
Materias primas agrícolas <sup>b</sup>	6,3	4,4	4,6	2,9	2,4	1,3	5,1	3,7
Minerales y metales <sup>c</sup>	10,7	8,2	8,2	7,0	10,2	7,5	7,8	6,8
Combustibles <sup>d</sup>	12,3	19,2	8,4	13,4	1,4	2,2	10,0	18,6
Productos manufacturados <sup>e</sup>	54,6	54,2	59,7	61,2	69,9	73,7	57,3	55,3

Fuentes: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1976 (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.76.II.D.3) y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Handbook of International Trade and Development Statistics, Suplemento de 1980 (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.80.II.D.10).

<sup>a</sup>Clasificación uniforme para el comercio internacional (CUCI) 0, 1, 22 y 4.

<sup>b</sup>CUCI 2, excepto 22, 27 y 28.

<sup>c</sup>CUCI 27, 28, 67 y 68.

<sup>d</sup>CUCI 3.

<sup>e</sup>CUCI 5-8, excepto 67 y 68.

Cuadro 8. Balanzas comerciales de los principales grupos de mercancías, 1973 y 1978

Tipo de comercio o grupo de mercancías	Países desarrollados		Países en desarrollo		Países pertenecientes a la OPEP		Países no pertenecientes a la OPEP	
	1973	1978	1973	1978	1973	1978	1973	1978
<b>A. Exportaciones e importaciones de todos los grupos de productos (en miles de millones de dólares)</b>								
Exportaciones	406,7	872,0	108,8	300,8	42,7	144,9	66,1	155,9
Importaciones	408,9	863,5	104,0	303,5	20,2	97,1	83,8	206,4
<b>B. Balanzas comerciales de las principales mercancías<sup>a, b</sup> (en miles de millones de dólares)</b>								
Conjunto de artículos alimentarios	(5,6)	(7,6)	7,9	14,4	(1,2)	(7,3)	9,0	22,0
Materias primas agrícolas	(5,0)	(6,6)	5,3	5,6	1,5	1,1	3,9	4,4
Minerales y metales	0,2	11,2	1,0	(5,0)	(1,5)	(6,3)	2,5	1,2
Combustibles	(36,1)	(125,7)	34,3	118,2	37,6	133,4	(3,2)	(15,0)
Productos manufacturados	43,5	135,4	(40,2)	(125,3)	(13,5)	(69,7)	(26,9)	(55,5)
Total de las principales mercancías	(3,0)	6,7	8,3	7,9	22,9	51,2	(14,7)	(42,9)
<b>C. Índices de precios para la exportación de los principales grupos de mercancías (1975-1977 = 100)</b>								
	1973	1974	1975	1978	1979	1980		
Conjunto de artículos alimentarios	70	104	82	108	117	136		
Materias primas agrícolas	92	102	85	123	151	168		
Minerales y metales	91	120	98	111	143	164		
Combustibles (1975 = 100)	32	97	100	117	165	281		
Productos manufacturados (1975 = 100)	73	89	100	125	143	155		

Fuentes: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, handbook of International Trade and Development Statistics, 1976 (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.76.II.D.3).

<sup>a</sup>Las cifras entre peréntesis son cantidades negativas.

<sup>b</sup>La suma de los apartados "países pertenecientes a la OPEP" y "países no perteneciente a la OPEP" pudiera no coincidir exactamente con el apartado global "países en desarrollo", por haberse redondeado las cifras.

Cuadro 9. Efectos de la relación de intercambio, por principales grupos de mercancías y por grupos económicos, 1973-1975<sup>a</sup> y 1978-1980  
(en miles de millones de dólares)

Grupo económico y grupo de mercancías	Volúmenes de 1973			Volúmenes de 1978			Variación neta en las balanzas comerciales			
	Precios de 1973	Precios de 1974	Precios de 1975	Precios de 1978	Precios de 1979	Precios de 1980	1974	1975	1979	1980
<b>Países desarrollados</b>										
Conjunto de artículos alimentarios	(5,6)	(8,3)	(6,6)	(7,6)	(8,2)	(9,6)	(2,7)	(1,2)	(0,6)	(2,0)
Materias primas agrícolas	(5,0)	(5,5)	(4,6)	(6,6)	(8,1)	(9,0)	(0,5)	0,4	(1,5)	(2,4)
Minerales y metales	0,2	0,3	0,2	11,2	14,4	16,5	0,1	0,0	3,2	5,3
Combustibles	(36,1)	109,4	(112,8)	(125,7)	(177,3)	(301,9)	(73,0)	(76,7)	(51,6)	(176,2)
Productos manufacturados	43,5	53,0	59,6	135,4	154,9	167,9	9,5	16,1	19,5	32,5
Total de las principales mercancías	(3,0)	(69,9)	(64,2)	6,7	(24,3)	(136,1)	(66,7)	(61,2)	(31,0)	(142,8)
<b>Países en desarrollo</b>										
Conjunto de artículos alimentarios	7,9	11,7	9,3	14,4	15,6	18,1	3,2	1,4	1,2	3,7
Materias primas agrícolas	5,3	5,9	4,9	5,6	6,9	7,6	0,6	(0,4)	1,3	2,0
Minerales y metales	1,0	1,3	1,1	(5,0)	(6,4)	(7,4)	0,3	0,1	(1,4)	(2,4)
Combustibles	34,3	104,0	107,2	118,2	166,7	283,9	69,7	72,9	48,5	165,7
Productos manufacturados	(40,2)	(49,0)	(55,1)	(125,3)	(143,3)	(155,4)	(8,8)	(14,9)	(18,0)	(30,1)
Total de las principales mercancías	8,3	73,9	67,4	7,9	39,5	146,8	65,0	59,1	31,6	138,9
<b>Países pertenecientes a la OPEP</b>										
Conjunto de artículos alimentarios	(1,2)	(1,8)	(1,4)	(7,3)	(7,9)	(9,2)	(0,6)	(0,2)	(0,6)	(1,0)
Materias primas agrícolas	1,5	1,7	1,4	1,1	1,4	1,5	0,2	(0,1)	0,3	0,4
Minerales y metales	(1,5)	(0,2)	(1,6)	(6,3)	(8,1)	(9,3)	(0,5)	(0,1)	(1,8)	(3,0)
Combustibles	37,6	114,0	117,5	133,4	188,1	320,4	76,4	79,9	54,7	187,0
Productos manufacturados	(13,5)	(10,5)	(18,5)	(69,7)	(79,7)	(86,4)	(3,0)	(5,0)	(10,0)	(16,7)
Total de las principales mercancías	22,9	95,4	97,4	51,2	93,8	217,0	72,5	74,5	42,6	165,8
<b>Países no pertenecientes a la OPEP</b>										
Conjunto de artículos alimentarios	9,0	13,4	10,5	22,0	23,8	27,7	4,4	1,5	1,8	5,7
Materias primas agrícolas	3,9	4,3	3,6	4,4	4,8	6,0	0,4	(0,3)	0,4	1,6
Minerales y metales	2,5	3,3	2,7	1,2	1,5	1,8	0,8	0,2	0,3	0,6
Combustibles	(3,2)	(9,7)	(10,0)	(15,0)	(21,2)	(36,0)	(6,5)	(6,8)	(6,2)	(21,0)
Productos manufacturados	(26,9)	(32,8)	(36,5)	(55,5)	(63,5)	(68,8)	(5,9)	(9,9)	(8,0)	(13,3)
Total de las principales mercancías	(14,7)	(21,5)	(30,0)	(42,9)	(54,6)	(69,3)	(6,8)	(15,3)	(11,7)	(26,4)

<sup>a</sup>Las cifras entre paréntesis representan cantidades negativas.

esta clasificación de mercancías abarca más del 95% del comercio internacional de cada grupo, lo que incluye prácticamente la totalidad de las actividades comerciales. En el cuadro 8 figuran también los índices de precios de exportación para cada grupo de mercancías durante los períodos 1973-1975 y 1978-1980. Por consiguiente, pueden inferirse los efectos de la relación de intercambio derivados de los dos principales incrementos de precio del petróleo, expresando las balanzas comerciales por grupos de mercancías correspondientes a 1973 en términos de niveles de precios para 1974 y 1975, y las correspondientes a 1978 en términos de niveles de precios para 1979 y 1980.

No obstante, este planteamiento presenta algunas deficiencias. En primer lugar, no se tiene en cuenta la incidencia de las variaciones del volumen comercial entre los años 1973 y 1978 y, consecuentemente, tampoco la manera en que cada grupo se ajusta al alza de los precios del petróleo durante este período intermedio. Las citadas deficiencias se subsanarán en la sección siguiente, en la que se abordan las repercusiones en la balanza de pagos. En segundo lugar, se ha supuesto que el precio de exportación (es decir, el precio del mercado libre en dólares) coincide para cada grupo de mercancías con el precio de importación. Esto ha sido inevitable, dadas las limitaciones de los datos existentes. Por último, los efectos de las relaciones reales de intercambio que se exponen más adelante exageran sin duda las repercusiones reales del alza de precios energéticos. Por ejemplo, las políticas nacionales de cara al interior, especialmente en los países desarrollados, así como la deficiencia de las cosechas en todo el mundo y el colapso final del sistema de cambios fijos de la posguerra que tuvieron lugar a comienzos del decenio de 1970, desempeñaron indudablemente un papel importante en relación con estos efectos.

Los datos sobre estos efectos de las relaciones de intercambio se exponen en el cuadro 9. El déficit de 3.000 millones de dólares que registraron en 1973 los países desarrollados con respecto a las principales mercancías fue casi 67.000 millones de dólares mayor a precios de 1974, y más de 61.000 millones de dólares a precios de 1975. Esta diferencia se debió principalmente al aumento de los costos de importación de combustibles (73.000 millones de dólares más en 1974 y 77.000 millones más en 1975), sólo ligeramente compensado por el aumento de los ingresos por exportación de artículos manufacturados (10.000 millones de dólares más en 1974 y 16.000 millones más en 1975). Lo que es más sorprendente, el superávit de casi 7.000 millones de dólares de los países desarrollados en 1978 se convirtió en un déficit de 24.000 millones a precios de 1979 y en un enorme déficit de 136.000 millones a precios de 1980. También en este caso, ello se debió principalmente al aumento de los costos del combustible (52.000 millones de dólares más en 1979 y 176.000 millones más en 1980), que sólo se enjugó marginalmente mediante un aumento de los ingresos por productos manufacturados (20.000 millones de dólares más en 1979 y 33.000 millones más en 1980). El superávit comercial de los países en desarrollo, como grupo, que fue de 8.000 millones de dólares en 1973, ascendió a 74.000 y 67.000 millones a precios de 1974 y 1975, respectivamente. Este excedente, que en 1978 era de 8.000 millones de dólares, se elevó a 40.000 millones a precios de 1979 y rebasó los 146.000 millones a precios de 1980. Tanto en 1973 como en 1978, los efectos de la relación de intercambio inflaron los excedentes por combustibles mucho más que los déficits por productos manufacturados. Sin embargo, cabría pensar que la inclusión en un mismo grupo de los países de la OPEP y de los no pertenecientes a la OPEP oscurece más que aclara los resultados.

Los países de la OPEP, a diferencia de sus contrapartes no pertenecientes a ella del mundo en desarrollo, obtuvieron superávits comerciales tanto en 1973 como en 1978. El movimiento de precios del combustible en 1974 y 1975

Cuadro 10. Pérdidas y ganancias de la relación de intercambio, 1973-1978<sup>a</sup>

Grupo económico y concepto	Indices de valores unitarios (1975 = 100)				Concepto	Volumen de 1973 (en miles de millones de dólares)				Balanza de pagos, 1973 <sup>b</sup> (en miles de millones de dólares)			
	1973	1974	1976	1978		Precios de 1973	Precios de 1974	Precios de 1976	Precios de 1978	1973	1974	1976	1978
<b><u>Países desarrollados</u></b>													
Precios de exportación	72	89	100	123	Exportaciones, f.o.b	408,1	504,5	566,8	697,2				
Precios de importación	65	92	101	122	Importaciones, c.i.f	429,9	608,5	668,0	806,9				
Relación de intercambio	110	97	99	100	Balanza comercial	(21,3)	(104,0)	(101,2)	(109,7)	(19,8)	(22,5)	(22,0)	(21,8)
<b><u>Países en desarrollo</u></b>													
Precios de exportación	44	101	104	118	Exportaciones, f.o.b	110,5	253,5	261,2	196,3				
Precios de importación	68	95	102	122	Importaciones, c.i.f	98,9	138,2	148,4	177,4				
Relación de intercambio	65	106	102	97	Balanza comercial	11,6	115,4	112,8	118,9	7,5	12,3	11,8	11,3
<b><u>Países exportadores de petróleo<sup>c</sup></u></b>													
Precios de exportación	26	93	107	118	Exportaciones, f.o.b	44,2	158,1	181,9	200,6				
Precios de importación	73	94	101	125	Importaciones, c.i.f	22,4	26,8	31,0	38,4				
Relación de intercambio	36	99	106	94	Balanza comercial	21,8	129,3	150,9	162,2	7,8	21,6	23,1	20,5
<b><u>Países importadores de petróleo<sup>d</sup></u></b>													
Precios de exportación	71	102	102	119	Exportaciones, f.o.b	66,0	94,8	94,8	110,6				
Precios de importación	65	94	103	121	Importaciones, c.i.f	76,4	110,5	121,1	142,2				
Relación de intercambio	109	109	99	98	Balanza comercial	(10,3)	(15,7)	(26,3)	(31,6)	(9,4)	(9,4)	(10,4)	(10,5)

Países de ingresos medianos<sup>e</sup>

Precios de exportación	53	93	101	113	Exportaciones, f.o.b	17,2	30,2	32,8	36,7				
Precios de importación	68	94	102	122	Importaciones, c.i.f	17,6	24,3	26,4	31,6				
Relación de cambio	78	99	99	93	Balanza comercial	(0,4)	5,9	6,4	5,1	(0,5)	(0,4)	(0,4)	(0,4)

Países de ingresos bajos<sup>f</sup>

Precios de exportación	66	107	103	127	Exportaciones, f.o.b	20,8	33,7	32,5	40,0				
Precios de importación	66	94	102	122	Importaciones c.i.f	22,3	31,8	34,5	41,2				
Relación de intercambio	100	114	101	104	Balanza comercial	(1,5)	1,9	(2,0)	(1,2)	(1,5)	(1,3)	(1,5)	(1,4)

Países menos adelantados<sup>g</sup>

Precios de exportación	75	97	114	136	Exportaciones, f.o.b	2,7	3,5	4,1	4,9				
Precios de importación	70	95	102	123	Importaciones, c.i.f	4,0	5,4	5,8	7,0				
Relación de intercambio	107	102	112	111	Balanza comercial	(1,2)	(1,9)	(1,7)	(2,1)	(1,1)	(1,2)	(1,1)	(1,1)

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Handbook of International Trade and Development Statistics, Suplemento de 1980 (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.80.II.D.10).

<sup>a</sup>Las cifras entre paréntesis representan cantidades negativas.

<sup>b</sup>A la balanza comercial de 1973 se ha aplicado como deflación la relación de intercambio predominante.

<sup>c</sup>Principales exportadores de petróleo para los que el petróleo y los productos derivados del petróleo representaron más del 50% de las exportaciones totales en 1974. Además de los miembros de la OPEP, entre esos países figuran Angola, Bahrein, Brunei, Omán y Trinidad y Tabago.

<sup>d</sup>Países en desarrollo no clasificados como principales exportadores de petróleo.

<sup>e</sup>PIB por habitante de 1977, de 500 a 1.000 dólares. En este grupo de ingresos figura un miembro de la OPEP, a saber, Ecuador.

<sup>f</sup>PIB por habitante en 1977, inferior a 500 dólares. En este grupo de ingresos figuran Angola y dos miembros de la OPEP, a saber,

Indonesia y Nigeria.

<sup>g</sup>Lista oficial de las Naciones Unidas de 30 países (véase anexo, cuadro A.1).

dio lugar a abundantes transferencias de ingresos con respecto a su volumen de exportaciones de combustible en 1973, lo que hizo que su excedente comercial de 1973 se cuadruplicase en términos de niveles de precios de 1974-1975. Análogamente, el superávit comercial de la OPEP en 1978, cifrado en 51.000 millones de dólares, se duplicó casi en precios de 1979 y ascendió a más del cuádruple en precios de 1980. Entretanto, las variaciones de la relación de intercambio de los grandes grupos de mercancías acentuaron los déficits comerciales de 1973 y 1978 de los países en desarrollo no pertenecientes a la OPEP. Los 7.000 millones de dólares adicionales pagados en 1973 en volúmenes de 1974 pasaron de un salto a más de 15.000 millones en 1975. Este fuerte ascenso se debió principalmente al alza de precios de sus principales artículos de importación, combustibles y productos manufacturados, pero también en parte a la caída de los precios de todos los artículos alimentarios, grueso principal de sus exportaciones. Mientras que el precio de los alimentos aumentó constantemente en 1979 y 1980, el déficit comercial de 1978, que ascendía a 43.000 millones de dólares para los países no pertenecientes a la OPEP, descendió a 55.000 millones en 1979 y a 69.000 millones en 1980 como consecuencia de los incrementos todavía más rápidos de los precios de productos manufacturados y, especialmente, de los combustibles.

Otra forma de demostrar las pérdidas y ganancias que resultan de las variaciones en la relación de intercambio es mediante una clasificación de los ingresos de los países en desarrollo. La secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha publicado recientemente índices de valores unitarios de acuerdo con esa clasificación, que se recogen en el cuadro 10. Por desgracia, dado que no se dispone de los índices correspondientes a 1980, sólo es posible estudiar los aumentos del precio del petróleo registrados en 1973-1974. También en este punto, los grandes beneficios obtenidos por los países en desarrollo respecto de los países desarrollados en términos de precios futuros oscurecen el hecho de que los países exportadores de petróleo obtuvieron inmensos beneficios y los países en desarrollo importadores de petróleo registraron pérdidas moderadas en sus balanzas comerciales de 1973. La relación de intercambio de 1974, en particular, que tantos estragos produjo en los países desarrollados, supuso, en cambio, para los países en desarrollo de ingresos medios y bajos una mejora de sus balanzas comerciales, frente a los países menos adelantados. Las variaciones en la relación de intercambio, que tuvieron lugar posteriormente en 1976 y 1978, favorecieron un poco más a los países desarrollados que a los países en desarrollo, aunque el efecto sobre sus respectivas balanzas comerciales fue insignificante. Dentro del grupo de los países en desarrollo, la relación de intercambio en 1976 favoreció más a los exportadores que a los importadores de petróleo, especialmente a los del grupo de ingresos bajos. La mejora de la relación de intercambio registrada por los países menos adelantados en 1976 se debió probablemente en gran parte al espectacular auge de los productos primarios (aproximadamente el 90% de sus exportaciones) en 1976-1977. La variación que tuvo lugar en 1978 en la relación de intercambio fue particularmente desfavorable para los exportadores de petróleo y los importadores de este producto de ingresos medios, probablemente como resultado de los precios mucho más elevados de los bienes manufacturados de los países desarrollados, que representaron aproximadamente el 70% y el 60%, respectivamente, de sus importaciones.

#### **Efectos de los ingresos por exportación**

Las variaciones en la relación de intercambio de un país proporcionan una medida imprecisa de los cambios en el poder adquisitivo de sus exportaciones.

Sin embargo, se trata sólo de una medida imprecisa, dado que no se tienen en cuenta los efectos del volumen de las exportaciones. Para evaluar, en particular, la repercusión del aumento de los precios del petróleo sobre los ingresos por exportación, sería necesario examinar los cambios en el volumen de exportaciones y los cambios en los precios relativos. Además, para conocer el poder adquisitivo de estos ingresos, sería necesario aplicar como deflación a los ingresos por exportación algún nivel de precios internacionales de carácter general (excluido el petróleo). Este tipo de enfoque fue adoptado recientemente por el Banco Mundial [5] para determinar la repercusión del aumento de los precios del petróleo en la capacidad de compra de los países importadores de petróleo con el producto de sus exportaciones (véase cuadro 11). El coeficiente de deflación empleado es el índice de precios de exportación de todos los bienes más los servicios no atribuibles a factores de los países industriales. El componente de volumen de exportación en el cuadro refleja la variación del volumen de exportación durante el período 1970-1980, en el que los precios de exportación relativos se han fijado a su nivel de 1970. El componente del precio es la diferencia entre el aumento de los ingresos reales por exportación durante este período y el componente del volumen de exportación.

Durante el decenio de 1970, los ingresos reales por exportación (en dólares de 1978) aumentaron 471.000 millones de dólares (o un 71%) en los países industriales, 245.000 millones de dólares (o un 377%) en los países exportadores de petróleo, y 121.000 millones de dólares (o un 84%) en los países importadores de petróleo. Es evidente que el éxito de los exportadores de petróleo obedeció principalmente al alza de los precios relativos de exportación, a los que hay que atribuir más del 90% del aumento del poder adquisitivo de sus exportaciones. En el caso de los países importadores de petróleo, el aumento de los ingresos reales por exportación se debió esencialmente al mayor volumen de las exportaciones (el 97% del aumento en el grupo de ingresos medios y el 233% en el grupo de ingresos bajos). Sin embargo, el aumento del poder adquisitivo de las exportaciones de los países importadores de petróleo correspondió casi íntegramente al grupo de ingresos medios. Los países de este grupo aumentaron los ingresos reales derivados de sus exportaciones de productos primarios distintos de los combustibles en un 32% y de sus exportaciones de manufacturas en un 194% durante el decenio. En ambos casos, el considerable efecto del volumen de exportaciones sólo fue contrarrestado en parte por la caída de los precios relativos de exportación. En efecto, el aumento del volumen de las exportaciones de manufacturas realizadas por este grupo fue de casi el 300% y condujo a un cambio importante de la composición de sus exportaciones de mercancías durante el decenio. Como se indica en el cuadro 12, los bienes manufacturados de los países de ingresos medios representaron en 1970 un tercio de sus exportaciones y casi la mitad en 1980. El motivo parece haber sido la creciente penetración de esos países, en los mercados de manufacturas de los países industriales, así como el aumento del comercio de manufacturas dentro de los países en desarrollo.

En cambio, los países del grupo de ingresos bajos registraron en el decenio de 1970 una disminución de su participación en los ingresos reales por exportación de los países importadores de petróleo, que pasó del 12% en 1970 al 8% en 1980, como consecuencia de un deterioro comparativamente mayor de los precios relativos de exportación y un aumento comparativamente menor del volumen de exportación. Este grupo experimentó un aumento del 18% de los ingresos reales por exportación de productos primarios distintos de los combustibles y de sólo el 26% por exportación de manufacturas durante el decenio. Como se indica en el cuadro 12, los productos primarios distintos de los combustibles constituyen la principal fuente de exportaciones de los países africanos de ingresos bajos. La tendencia de estos países a concentrar sus exportaciones primarias en productos básicos cuya demanda aumenta lentamente (por ejemplo, metales y minerales), así como su relativa incapacidad para diversificar sus

Cuadro 11. Poder adquisitivo de las exportaciones de todos los bienes y servicios no atribuibles a factores, 1970-1980

Concepto	Países importadores de petróleo			Países exportadores de petróleo	Países industriales con economía de mercado
	De ingresos bajos	De ingresos medios	Total		
Variación de la relación de intercambio respecto de los países industriales con economía de mercado	-16	+2	0	+247	-
Poder adquisitivo total de las exportaciones (miles de millones de dólares de 1978)					
Nivel, 1970	17	127	144	65	664
Aumento, 1970-1980	3	118	121	245	471
Componente del volumen	7	114	121	21	461
Componente del precio de exportación relativo	-4	4	0	224	-
Aumentos con respecto al nivel de 1970 (en porcentaje)					
Aumento total	18	93	84	377	71
Componente del volumen	42	90	84	32	71
Componente del precio de exportación relativo	-24	3	0	345	-

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1981 (Washington, D.C., 1981).

Cuadro 12. Estructura del comercio de mercancías; países importadores de petróleo de ingresos bajos y medios, 1970-1980 (Porcentaje)

Año, grupo de países y regiones	Relación exportaciones - PIB	Composición de las exportaciones de mercancías		Composición de las importaciones de mercancías		
		Manufacturas	Productos primarios distintos de los no combustibles	Manufacturas	Alimentos	Combustibles
1970						
Importadores de petróleo de ingresos bajos:						
Africa	23	11	86	77	11	9
Asia	7	51	43	64	21	5
Importadores de petróleo de ingresos medios	22	33	58	69	12	10
1980						
Importadores de petróleo de ingresos bajos:						
Africa	16	9	80	51	16	31
Asia	9	47	50	38	14	39
Importadores de petróleo de ingresos medios	24	46	36	53	11	28

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1981 (Washington, D.C., 1981).

exportaciones a medida que cambian los precios, explica en parte los pobres resultados obtenidos en términos de poder adquisitivo por el grupo de países de ingresos bajos con sus exportaciones primarias durante el decenio de 1970. Estos pobres resultados del grupo de ingresos bajos se explican principalmente por el aumento considerablemente más pequeño de su volumen de exportación en comparación con el grupo de ingresos medios. Esto se indica en el cuadro 12. Por ejemplo, aunque los países asiáticos de ingresos bajos (incluida la India) tienen una estructura comercial similar a la de los países de ingresos medios, la cuantía de su comercio fue mucho más pequeña (por ejemplo, la relación entre las exportaciones y el PIB es de un tercio).

Finalmente, cabe señalar que la composición relativa de las importaciones de combustibles aumentó en forma más espectacular en el caso de los países de ingresos bajos (en efecto, casi 8 veces más en el caso de los países de Asia de ese grupo) que en el caso de los países de ingresos medios. Por tanto, los ingresos por exportación de los importadores de petróleo de ingresos bajos no sólo fueron comparativamente más bajos, sino que fueron también objeto de una demanda comparativamente mayor. En términos reales, con aproximadamente el 5% de sus ingresos por exportación se sufragaron las importaciones de combustibles efectuadas en 1970; en 1980, esa cifra era de aproximadamente el 55%. Una vez deducidas las importaciones de combustibles, el poder adquisitivo de sus exportaciones disminuyó, en realidad, en aproximadamente el 30% durante el decenio, lo que evidentemente redujo la cantidad disponible para otras importaciones. Por otra parte, aproximadamente el 10% de los ingresos reales de las exportaciones de los países importadores de petróleo de ingresos medios sirvió para sufragar las importaciones de combustibles efectuadas en 1970; en 1980, esta cifra era de aproximadamente el 27,5%. Por lo tanto, en relación con los países importadores de petróleo de ingresos bajos, los países de ingresos medios emplearon proporcionalmente el doble del poder adquisitivo de sus exportaciones para sufragar las importaciones de combustibles, a comienzos del decenio, pero proporcionalmente la mitad a finales del decenio. Pese a que un poco más de la mitad del aumento de sus ingresos por exportación fue absorbido por el alza de los costos de las importaciones de combustibles durante el decenio, el poder adquisitivo de sus exportaciones, sin contar las importaciones de combustibles, aumentó en más del 50%, lo que supuso un excedente de 60.000 millones de dólares en términos reales para sufragar otras importaciones. En cambio, en el caso de los países importadores de petróleo de ingresos bajos el aumento de los costos de las importaciones de combustible efectuadas durante el decenio fue casi tres veces superior al aumento de sus ingresos reales por exportación.

#### **Repercusiones en la balanza de pagos del alza de los precios de la energía**

##### **Conmociones externas y modos de ajuste**

Balassa ha desarrollado un enfoque más completo y más rico desde el punto de vista descriptivo de las repercusiones del alza de los precios de la energía en el comercio de los países en desarrollo importadores de petróleo [14]. Este autor desglosa los cambios en la balanza de pagos de esos países durante el período 1974-1978 en cambios de precio y cambios de volumen, comparando los precios con los niveles correspondientes a los años 1971-1973 y los volúmenes con las tendencias establecidas durante el decenio 1963-1973. En particular, la suma de los efectos de los precios internacionales (o relación de intercambio) y del volumen de las exportaciones, en la forma descrita anteriormente, se consideran repercusiones exógenas o conmociones externas del alza de los precios del petróleo para los países importadores hipotéticamente pequeños.

Los métodos de financiación de estas repercusiones o modos de ajuste se descomponen en ajustes estructurales (es decir, penetración en el mercado de exportación más sustitución de importaciones), financiación real adicional con recursos externos y crecimiento más lento. En este sentido, puede considerarse que los modos de ajuste son las estrategias de política de los países importadores de petróleo para reunir fondos y las conmociones externas la correspondiente utilización de esos fondos (véase cuadro 13).

En ese cuadro, los "efectos de los precios internacionales" reflejan el movimiento medio de los precios de las exportaciones e importaciones en relación con los precios mundiales (índice de valores unitarios de las exportaciones de manufacturas f.o.b. de los países desarrollados) durante el período 1974-1978, comparados con los del período base 1971-1973. Los "efectos de los precios de exportación" son un simple efecto de la relación de intercambio, calculada sobre la hipótesis de un comercio en equilibrio a precios del período base, en tanto que los "efectos de los precios de importación" reflejan el efecto del alza de los precios de las importaciones sobre el comercio no equilibrado.<sup>9</sup> De este modo, los efectos de los precios de exportación reflejan el alcance de las variaciones en el poder adquisitivo de las exportaciones resultantes de los cambios en la relación real de intercambio, en tanto que los "efectos de los precios de importación" reflejan el alcance de las variaciones en el déficit comercial resultantes de los cambios en los precios reales de importación. Por otro lado, "los efectos del volumen de exportación" tratan de captar la disminución de la demanda de exportaciones como consecuencia de la evidente recesión mundial de mediados del decenio de 1970. Son la diferencia entre las exportaciones tendenciales y las exportaciones hipotéticas. Para las primeras, se supone que la tasa de crecimiento de las exportaciones fue la misma durante el período 1971-1973 que durante el decenio 1963-1973 y, además, que se mantuvo la proporción de las exportaciones en el comercio mundial durante el período base 1971-1973. En el caso de las segundas, se toma la tasa real de crecimiento de las exportaciones a partir de 1971-1973, sobre la hipótesis de que se mantuvo la proporción de las exportaciones en el comercio mundial durante el período base 1971-1973.

En cuanto a los modos de ajuste, los ajustes estructurales consisten en la penetración en el mercado de exportación y la sustitución de importaciones. La primera representa la diferencia entre las exportaciones reales y las hipotéticas, en tanto que la segunda consiste en la diferencia entre las importaciones reales y las hipotéticas. Las importaciones hipotéticas se determinan en base a la tasa real de crecimiento del PNB a partir del período 1971-1973, sobre la hipótesis de que se mantuvo durante el período 1963-1973 la elasticidad de la demanda de importaciones en función del ingreso. Por otro lado, las

<sup>9</sup>Es posible determinar, de forma simbólica, las repercusiones de los precios internacionales mediante la fórmula  $P_{01}^m M_1 - P_{01}^x X_1$ , en donde  $M_1$  y  $X_1$  representan el nivel en el período 1 (o 1974-1978) de las importaciones y exportaciones respectivamente, en precios del período 0 (o 1971-1973) y en donde  $P_{01}^m$  y  $P_{01}^x$  representan las variaciones porcentuales de los precios de importación y exportación respectivamente entre los períodos 0 y 1. Esa expresión se descompone seguidamente en un efecto simple de relación de intercambio,  $(P_{01}^m - P_{01}^x) X_1$  y un efecto sobre el comercio no equilibrado,  $(M_1 - X_1) P_{01}^m$ . El primero corresponde a los efectos de los precios de exportación que aparecen en el cuadro 13 y el segundo a los efectos de importación.

Cuadro 13. Efectos sobre la balanza de pagos de las conmociones externas y modos de ajuste en distintos grupos de países en desarrollo importadores de petróleo, promedios para 1974 y 1978 (Porcentaje del PNB)

Partida	Países semiindustriales	Países productores primarios	Países populosos del Asia meridional	Países menos adelantados
<b>Conmociones externas</b>				
Efectos de los precios internacionales	0,90	1,65	1,26	0,14
Efectos de los precios de las exportaciones	-0,83	-3,21	-0,19	-2,07
Efectos de los precios de las importaciones	1,73	4,86	1,45	2,21
Efectos del volumen de las importaciones	0,91	1,99	0,69	1,39
Total	1,81	3,64	1,95	1,53
<b>Modos de ajuste</b>				
Ajustes estructurales	0,78	0,61	-0,31	-2,03
Penetración en el mercado de exportación	0,09	0,30	-0,51	-3,79
Sustitución de importaciones	0,69	0,31	0,20	1,46
Financiación real adicional con recursos externos <sup>b</sup> c	0,45	2,54	2,35	3,03
Crecimiento más lento	0,58	0,49	-0,09	0,53
Total	1,81	3,64	1,95	1,53

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1981 (Washington, D.C., 1981).

<sup>a</sup>Las cifras para este grupo son los promedios correspondientes al período 1974-1977.

<sup>b</sup>Financiación externa nominal a la que se ha aplicado como deflación un índice de precios internacionales.

<sup>c</sup>Comprende los cambios en las corrientes de capital, reservas, servicios y transferencias.

importaciones tendenciales no solamente presumen que se mantuvo la elasticidad de la demanda de importaciones en función del ingreso durante el período 1963-1973, sino también que, a partir del período 1971-1973, el PNB aumentó al mismo ritmo que durante el período 1963-1973. Por lo tanto, el concepto "crecimiento más lento" del cuadro 13 es sencillamente la diferencia entre las importaciones tendenciales y las hipotéticas. El concepto "financiación real adicional con recursos externos" es la diferencia entre la insuficiencia de recursos reales y la insuficiencia de recursos tendenciales. La primera es simplemente la balanza comercial en términos reales; la segunda es el déficit comercial tendencial (o las importaciones tendenciales menos las exportaciones tendenciales) calculado a los precios del período base 1971-1973.

Los datos del cuadro 13 son los promedios correspondientes al período 1974-1978 expresados como porcentajes del PNB. La clasificación de países corresponde a la utilizada por el Banco Mundial [1] y no es la más conveniente para los fines presentes; sin embargo, basta para ilustrar en la práctica el enfoque de Balassa. El grupo semiindustrial incluye a los siguientes países de ingresos medios: la Argentina, el Brasil, Colombia, Egipto, Filipinas, Israel, México, Portugal, la República de Corea, Singapur, Turquía, el Uruguay y Yugoslavia. Este grupo difícilmente puede considerarse homogéneo en cuanto a su nivel de desarrollo y estructura comercial. El PNB per cápita en 1979 osciló entre menos de 500 dólares en Egipto y más de 4.000 dólares en Israel. La relación entre exportaciones y PIB osciló en 1979 entre 4 para Turquía y casi 160 para Singapur. Además, Egipto y México se encuentran entre los exportadores mundiales de petróleo. El grupo de productores primarios incluye 17 países de ingresos medios y seis países de ingresos bajos. Los países de ingresos medios son: Bolivia, Costa de Marfil, Costa Rica, Chile, Ghana, Honduras, Jamaica, Kenya, Liberia, Malasia, Marruecos, Papua Nueva Guinea, Perú, República Unida del Camerún, Tailandia, Túnez y Zambia. Los países de ingresos bajos son: Birmania, Madagascar, Mauritania, Sierra Leona, Sri Lanka y el Zaire. A simple vista, el grupo de productores primarios parecería ser por lo menos tan heterogéneo como el grupo de países semiindustriales. Entre los productores primarios también hay varios exportadores de petróleo, a saber, Bolivia, Malasia, Perú y Túnez. El grupo de "países populosos del Asia meridional" está formado por Bangladesh, la India y Pakistán. Esto es negativo a los efectos que nos ocupan, dado que Bangladesh es uno de los países menos adelantados. De hecho, los datos que figuran en el cuadro 13 para los países menos adelantados son válidos solamente para 8 de ellos: Etiopía, Malawi, Malí, Somalia, República Centroafricana, República Unida de Tanzania, Sudán y Uganda. En resumen, ni que decir tiene que los resultados del cuadro 13 deben interpretarse con sumo cuidado.

Los efectos de los precios internacionales fueron negativos para todos los grupos de países, pero especialmente para los productores primarios y los países populosos del Asia meridional, debido al hecho de que los grandes movimientos desfavorables de los precios reales de las importaciones eclipsaron a otros pequeños movimientos favorables de los precios reales de las exportaciones. De igual modo, los efectos del volumen de las exportaciones fueron negativos para todos los grupos, pero especialmente para los países populosos del Asia meridional y los países menos adelantados, debido probablemente a la reducción de la demanda de exportaciones mundiales causada por la recesión en los países de la OCDE durante el período 1974-1975. Las conmociones externas oscilaron entre el 1,5 y el 2% del PNB durante el período 1974-1978 en los países semiindustrializados, los países populosos del Asia meridional y los países menos adelantados, pero representaron más del 3,5% del PNB durante el mismo período en los países productores primarios. Los datos indican que los efectos de los precios internacionales y del volumen de las exportaciones

constituyeron conmociones externas igualmente importantes para los países semiindustrializados y para los productores primarios, aunque dichos efectos tuvieran una magnitud doble para el segundo grupo. Los países semiindustriales, caracterizados por una alta proporción de manufacturas en la producción y las exportaciones, reaccionaron en forma mucho más flexible a los cambios adversos de precios, centrándose mucho menos en el comercio de productos básicos de crecimiento lento. Por otro lado, los productores primarios suelen tener estructuras de producción comparativamente poco flexibles (por lo cual tienen menor capacidad para responder a los movimientos en los precios internacionales) y estructuras de exportación de productos básicos de crecimiento lento relativamente concentradas. En tanto que los productores primarios basados en la agricultura, como Costa de Marfil, Ghana y Sri Lanka sufrieron más por los efectos negativos del volumen que de los precios durante el período 1974-1978, los productores primarios de productos basados en los minerales, como Mauritania, el Zaire y Zambia sufrieron más por los efectos de los precios que del volumen. Por último, debe observarse que los países populosos del Asia meridional parecieron sufrir mucho más los efectos negativos de los precios internacionales. La explicación obvia de la experiencia de los países populosos del Asia meridional es el aumento de la participación de los combustibles en las importaciones, unido al alza de los precios reales de los combustibles, se observará que prácticamente todos los efectos negativos en los precios internacionales es un efecto del precio de las importaciones. Para los países menos adelantados, el efecto negativo sobre el volumen puede atribuirse al crecimiento más lento en los mercados mundiales de productos primarios, unido a la disminución de su participación en los mercados de exportación. Esto último puede haber sido la causa de la baja productividad y la ineficacia de las políticas internas, especialmente en el sector agrícola.

Los modos de ajuste a estas conmociones externas en el comercio mundial variaron considerablemente entre los grupos de países que figuran en el cuadro 13. Los países semiindustriales recurrieron a ajustes estructurales (especialmente, a la sustitución de importaciones), financiación externa y políticas de crecimiento más lento, haciendo aproximadamente el mismo hincapié en todas ellas. Sin embargo, cabe recordar que hay una gran diversidad dentro de este grupo, por lo que las estrategias particulares de cada uno de los países difieren notablemente. Por ejemplo, la República de Corea recurrió fundamentalmente a una política de ajuste estructural, el Brasil hizo hincapié en los empréstitos, e Israel en el crecimiento más lento. Los productores primarios también siguieron políticas de crecimiento más lento y ajuste estructural pero en menor proporción que los países semiindustriales. Su flexibilidad limitada en la producción y su falta de diversificación en las exportaciones (especialmente en las economías basadas en los recursos minerales) los obligaron a depender del financiamiento externo para el 70% de sus fondos. Los países populosos del Asia meridional dependieron exclusivamente de la financiación externa durante el período 1974-1978. De hecho, la reducción de su participación en el mercado de exportación y su resistencia a aminorar su crecimiento hicieron que su financiamiento externo fuera superior a las conmociones externas en un 20%. Aunque los países menos adelantados adoptaron en cierta medida una política de crecimiento más lento, la marcada reducción de su participación en el mercado de exportaciones exigió un considerable financiamiento externo (casi el doble de las conmociones externas de 1974-1978). Por supuesto, dado sus ingresos per cápita lamentablemente bajos, cualquier tipo de política de crecimiento más lento habría tenido necesariamente consecuencias muy desfavorables. Durante el decenio de 1970, el PIB per cápita había aumentado a una tasa del 0,5% o menos en la mitad de los países menos adelantados y a una tasa negativa en un tercio de ellos (véase anexo, cuadro A.I). En tres de los países menos adelantados (Cabo Verde, Malí y la República Centroafricana) se registraron tasas de crecimiento negativas en el PIB per cápita para los decenios de 1960 y 1970.

### Financiación externa y ajuste

En términos nominales, los déficits por cuenta corriente de los países en desarrollo no productores de petróleo aumentaron de 9.000 millones en 1970 a 70.000 millones en 1980, correspondientes a su creciente insuficiencia de recursos. Como grupo, el aumento sustancial en los pagos de intereses, de 1.400 millones de dólares en 1970 a 22.500 millones de dólares en 1980, estuvo en gran medida compensado por las remesas de los trabajadores.<sup>10</sup> Aproximadamente 50.000 millones de dólares del déficit de 1980 se cubrió mediante AOD (un tercio, dividido en partes iguales entre donaciones y créditos en condiciones concesionarias) y empréstitos a plazo mediano y largo (dos tercios, fundamentalmente de bancos comerciales). La reducción de las reservas y los empréstitos a corto plazo representaron 14.000 millones de dólares y el resto se cubrió mediante inversiones privadas directas (casi exclusivamente en los países de ingresos medios). Como siempre, una diferencia decisiva entre los importadores de petróleo de bajos ingresos y los de ingreso mediano reside en la forma que adopta su financiamiento a largo plazo. Casi el 90% de la corriente neta de capital hacia los países de ingresos bajos durante 1980 consistió en AOD. Lamentablemente, su participación en la AOD ha caído del 50% al 40% durante el decenio con respecto a los importadores de petróleo de ingreso mediano. Además, durante la segunda mitad del decenio, el nivel total de AOD se mantuvo igual en términos reales. El Banco Mundial [1] observa que en 1979 solamente una tercera parte de la ayuda bilateral fue a los países de ingresos bajos y el resto a los países de ingresos medios. Aunque la ayuda multilateral ha compensado en cierta forma este desequilibrio, parecería necesario asignar prioridad a la redistribución de la ayuda en condiciones concesionarias en favor de los importadores de petróleo de ingresos bajos en vista de su limitado acceso a los préstamos privados.

En el decenio de 1970, los importadores de petróleo de ingresos medios dependían mucho más de los empréstitos comerciales para su financiamiento a largo plazo. En 1970, los préstamos privados representaron el 57% de sus corrientes netas de capital, en 1975 el 70% y en 1980 el 68%. En términos reales (dólares de 1978), la deuda pendiente a plazo mediano y largo de los países importadores de petróleo llegó a 250.000 millones de dólares en 1980, 85% de los cuales correspondía a los países de ingresos medios. En 1970, esta cifra era del 70%. Su deuda aumentó a una tasa real del 11,4% durante el decenio, comparado con solamente 2,6% para los países de ingresos bajos. A diferencia de los países de ingresos bajos, que siguieron pidiendo crédito a las fuentes tradicionales (es decir, préstamos bilaterales e instituciones de crédito multilaterales), los países de ingresos medios recurrieron fundamentalmente a los prestamistas privados durante el decenio de 1970. En términos nominales, sus deudas a plazo mediano y largo aumentaron de 33.000 millones de dólares en 1970 a 253.000 millones de dólares en 1980, y el 80% de este aumento fue financiado con créditos privados. Como resultado, aunque su capacidad para atender el servicio de la deuda no pareció verse afectada, los países de ingresos medios tendieron a aumentar los tipos de interés y a reducir los plazos de vencimiento de sus deudas. Por consiguiente, los créditos obtenidos para importación y las reservas (es decir, después de deducir el interés y la amortización) cayeron desde aproximadamente el 40% en 1970 a cerca del 20% en 1980.

<sup>10</sup>Los principales beneficiarios de las remesas procedentes de Europa han sido Marruecos, Portugal, Turquía y Yugoslavia. Los principales beneficiarios de las remesas procedentes de los Estados del Golfo han sido principalmente países árabes (especialmente Egipto, Jordania y Yemen) y Pakistán.

Sería redundante señalar que la financiación a largo plazo de los países menos adelantados difiere del de los importadores de petróleo de ingresos bajos en forma cuantitativa pero no cualitativa. Las corrientes privadas procedentes del CAD (a saber, inversiones directas del extranjero, créditos a la exportación e inversiones de cartera bilaterales) y otros créditos bancarios internacionales cayeron del 12% de sus corrientes netas de capital en 1970 a aproximadamente un 4% en 1973 y 1974, cuando se produjo el primer aumento en los precios del petróleo. Afortunadamente, los aumentos sustanciales de la ayuda tanto bilateral como multilateral permitieron a los países menos adelantados mantener sus niveles de reservas (véase cuadro 14). Aunque la financiación privada volvió al nivel del 10% durante el período 1975-1977, el mantenimiento de altos niveles de ayuda fue la principal causa de la mejora de sus reservas durante este período. Por desgracia, el deterioro de la balanza comercial en 1978, unido a la insuficiencia de la ayuda y la financiación privada tuvo por resultado una pérdida de reservas de casi 1.000 millones de dólares, aproximadamente el 2% de su PNB. En cambio, el grupo de importadores de petróleo mantuvo sus reservas durante 1978, en gran parte gracias al aumento de la financiación privada, que en 1978 representó más del 60% de las corrientes netas de capital para el grupo de los importadores de petróleo, en comparación con el 7% para los países menos adelantados. Cuando se tiene en cuenta que en 1970 apenas el 40% de la corriente neta de capital de los importadores de petróleo se financió con fuentes privadas, se comprende que la expansión general en este tipo de financiamiento a largo plazo ha sido inaccesible a los países menos adelantados durante ese decenio. No se espera que esta tendencia cambie durante el decenio de 1980, por lo que parece evidente que se mantendrán los altos niveles de financiación oficial.

### **Incidencia del alza de los precios de la energía en la industrialización**

#### **Hipótesis y proyecciones**

La evaluación más completa y exhaustiva de la incidencia del alza de los precios de la energía sobre el crecimiento de los países en desarrollo durante el decenio de 1980 es la del Banco Mundial [1]. Por esta razón, se emplearán aquí como punto de partida las hipótesis y proyecciones de su modelo mundial. De los dos posibles escenarios analizados por el Banco Mundial se seleccionaron las hipótesis y proyecciones del escenario de crecimiento elevado. Este escenario representa una respuesta más satisfactoria de la economía mundial al segundo aumento del precio del petróleo de 1979-1980 que el escenario de crecimiento bajo, que indica las tasas de crecimiento económico para los países en desarrollo durante 1980-1985 en comparación con las establecidas en el decenio de 1970 y las tasas de 1985-1990 en comparación con las establecidas en el decenio de 1960 (véase cuadro 15). Fundamentalmente, el escenario de crecimiento bajo difiere del escenario de crecimiento elevado en que es menos optimista respecto al ritmo al que los países industrializados emprenderán su recuperación económica a principios del decenio de 1980. La reducción concomitante de la demanda de importaciones y el posible aumento del proteccionismo conducirían a los países en desarrollo a reducir su participación en las exportaciones y sus tasas de crecimiento (especialmente en la manufactura). Además, en condiciones económicas de presión interna, los países industriales pueden tender a reducir su corriente de créditos e inversiones a los países en desarrollo, así como su porcentaje de AOD. Estas consideraciones se traducen

Cuadro 14. Resumen de las balanzas de pagos de los países en desarrollo importadores de petróleo 1973-1978

A. Resumen de las balanzas de pagos de los países importadores de petróleo, 1973-1978 (miles de millones de dólares)

B. Resumen de las balanzas de pagos de los países menos adelantados, 1973-1978 (miles de millones de dólares)

Partida de la balanza de pagos	1973	1974	1975	1976	1977	1978	Partida de la balanza de pagos	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Déficit por cuenta corriente	10,8	30,8	39,7	27,5	25,6	34,3	Déficit por cuenta corriente	1,2	2,5	3,3	1,6	1,8	3,7
Déficit en bienes, f.o.b.	5,6	22,9	30,5	17,9	15,2	22,5	Déficit en bienes, f.o.b.	0,9	2,0	2,8	1,7	2,2	4,0
Déficit en servicios, neto	7,7	11,2	13,1	14,0	16,2	19,3	Déficit en servicios, neto	0,6	0,9	1,1	1,0	1,2	1,5
Menos transferencias privadas	-2,5	-3,4	-3,9	-4,4	-5,8	-7,5	Menos transferencias privadas	-0,3	-0,3	-0,5	-1,1	-1,6	-1,8
Financiación a largo plazo	17,8	31,9	38,7	42,1	43,2	49,4	Financiación a largo plazo	1,5	2,3	3,8	3,1	3,4	3,7
Financiación bilateral	14,6	27,9	33,5	36,6	36,6	42,0	Financiación bilateral	1,0	1,5	2,5	2,0	2,2	2,3
AOD <sup>a</sup>	5,1	7,9	10,3	9,6	8,5	9,1	AOD <sup>a</sup>	0,7	1,2	2,0	1,6	1,8	1,9
Otros <sup>b</sup>	9,5	20,0	22,8	27,0	28,1	32,9	Otros <sup>b</sup>	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4	0,4
Financiación multilateral	2,4	3,4	4,6	4,8	6,1	6,8	Financiación multilateral	0,4	0,7	1,1	1,0	1,1	1,2
AOD <sup>a</sup>	1,3	1,9	2,5	2,7	3,7	3,9	AOD <sup>a</sup>	0,4	0,7	1,0	0,9	1,0	1,2
Otros <sup>c</sup>	1,1	1,5	2,1	2,1	2,4	2,9	Otros <sup>c</sup>	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0
Países socialistas	0,9	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	Países socialistas	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Financiación a corto plazo	0,8	0,7	-0,7	-4,8	-4,7	-2,0	Financiación a corto plazo	-0,2	0,1	-0,4	-0,8	-0,6	-0,1
Cambios en las reservas y partidas conexas <sup>d</sup>	-7,8	-1,8	1,6	-9,8	-13,0	-13,1	Cambios en las reservas y partidas conexas <sup>d</sup>	-0,1	0,1	0,0	-0,7	-1,0	-0,1

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, Suplemento de 1980 (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.80.II.D.10).

<sup>a</sup>AOD de los Estados miembros de la OPEP y el CAD.

<sup>b</sup>Incluidas otras corrientes oficiales procedentes de los Estados miembros de la OPEP y el CAD, corrientes privadas de países miembros del CAD y otros préstamos bancarios internacionales.

<sup>c</sup>Incluidas otras corrientes oficiales procedentes de Estados miembros de la OPEP y el CAD.

<sup>d</sup>Las cifras negativas deben interpretarse como aumentos y las cifras positivas como reducciones.

en una tasa de crecimiento del 4,5% para las economías en desarrollo en el decenio de 1980, en vez del 5,7% proyectado en el escenario de crecimiento elevado.<sup>11</sup>

En el escenario de crecimiento elevado, la proyección del crecimiento medio anual de las exportaciones durante el decenio de 1980 se cifra en 4,8% para los países industriales (frente al 4,3% en el decenio de 1970), y el 7,2% para los países en desarrollo (frente al 4,7% en el decenio de 1970). En el grupo de los países en desarrollo, la proyección del crecimiento medio anual de las exportaciones de los importadores de petróleo se cifra en un 8,2% (frente al 6,3% en el decenio de 1970), mientras que el caso de los exportadores de petróleo se cifra en un 3,8% (frente a un 1,6% en el decenio de 1970). Así, la proyección de las exportaciones apunta a un crecimiento proporcionalmente mayor para los exportadores que para los importadores de petróleo durante este decenio en relación con el anterior, y ello se debe a que sólo las proyecciones de las exportaciones de combustibles arrojan una tasa de crecimiento considerablemente superior en el decenio de 1980.<sup>12</sup> El comportamiento económico de los importadores de petróleo depende de su capacidad para mantener las tasas actuales de ahorro interno (en torno al 22% del PIB) y para reestructurar su comercio. En la actualidad, las exportaciones ascienden al 22% de su PIB, y en la hipótesis del escenario de crecimiento elevado esta cifra puede aumentar a un 28% para 1990. Pero, lo que es igualmente importante, los países en desarrollo importadores de petróleo se verán obligados a reducir su dependencia con respecto a este combustible en el decenio de 1980 si desean alcanzar las tasas de crecimiento económico que figuran en el cuadro 15. En términos reales, sus importaciones de combustible descenderán, según las proyecciones, del 2,7% del PIB en 1980 al 2,3% en 1990, lo que acrecentará el poder adquisitivo de sus ingresos netos de exportación de combustible, pasando de 11.000 millones de dólares anuales en 1980 a más de 12.000 millones anuales en 1990. De lograrlo, la recompensa final sería un aumento de los ingresos medios. El PIB por habitante fue en 1980 de 220 dólares en los países de ingresos bajos y de 1.710 dólares en los países de ingresos medios. En el escenario de crecimiento elevado, las proyecciones indican para el decenio de 1980 un crecimiento del 1,8% y del 3,4% anuales, respectivamente, en tanto que en el escenario de crecimiento bajo las proyecciones son de sólo el 0,7% y el 2,1% anuales, respectivamente.

En particular, la proyección de los precios del petróleo apunta a un crecimiento del 3% anual en dólares constantes (1980). Se espera que ello tenga como consecuencia una mayor conservación de la energía, especialmente en los países industriales con economía de mercado, así como un aumento de los suministros de energía, especialmente de carbón. El Banco Mundial [1] estima que esta tendencia de precios proyectada dará lugar al término de 1990 a un ahorro

<sup>11</sup>En el análisis final, el escenario específico elegido es una cuestión de preferencia. Aunque las necesidades de capital que se exponen en la próxima sección podrían variar considerablemente, la elección de escenario en nada desvirtuará al análisis como ejercicio conceptual.

<sup>12</sup>En términos reales (dólares de 1978) se supone que la tasa anual media de crecimiento de los combustibles será del 3,7% en el decenio de 1980 frente al crecimiento 0 experimentado en el decenio de 1970. Las exportaciones de manufacturas y las exportaciones de productos primarios distintos a los combustibles de los países en desarrollo se supone que crecerán en el decenio de 1980 a tasas anuales reales del 12,2% y el 5,3% respectivamente, que se semejan mucho a las tasas correspondientes para el decenio de 1970.

Cuadro 15. Tasas anuales medias de crecimiento del PIB  
(Porcentaje)

Grupo económico	1960-1970	1970-1980	1980-1985	1985-1990	1980-1990
Países industrializados	5,1	3,3	3,3	4,0	3,6
Países en desarrollo	5,9	5,1	5,3	6,1	5,7
Países exportadores de petróleo	6,5	5,2	6,2	6,8	6,5
Países importadores de petróleo	5,7	5,1	5,0	5,8	5,4
Países de ingresos medios	6,2	5,6	5,2	6,1	5,6
Países de ingresos bajos	4,2	3,0	4,0	4,3	4,1

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1981 (Washington, DC, 1981).

de 44 millones de barriles diarios de equivalente de petróleo con respecto a la tendencia de precios de crecimiento nulo, y más de los dos tercios de este ahorro se efectuarán en los países industriales con economía de mercado. Este grupo absorbió el 53% de la energía mundial en 1980 y el 58% de los 60 millones de barriles de petróleo consumidos diariamente en todo el mundo. Aunque no se espera que estas importaciones diarias, cifradas en 22 millones de barriles de petróleo equivalente, varíen durante el decenio de 1980, se prevé que sus participaciones relativas en el total de energía y petróleo decaigan a lo largo del decenio, del 53% al 47% y del 58% al 51%, respectivamente. Por su parte, las participaciones relativas de los países en desarrollo importadores de petróleo en el total de la energía y el petróleo aumentarán, según las proyecciones, del 10% al 13% y del 12% al 15%, respectivamente. Prácticamente todo el incremento previsto, que asciende a 10 millones de barriles diarios de equivalente de petróleo, consistirá en combustibles no tradicionales (petróleo, carbón, gas natural y electricidad). En conjunto, la tasa de crecimiento anual de la demanda energética mundial descenderá de un 4% anual a menos de un 3% para 1990 en el escenario de crecimiento elevado. Huelga decir que, para que se produzca este escenario, es imprescindible que los países industriales con economía de mercado sigan practicando políticas que no amortigüen la incidencia del alza de los precios energéticos en el consumidor final.<sup>13</sup>

<sup>13</sup>Si los países industriales con economía de mercado (por ejemplo, Estados Unidos de América) adoptan políticas para amortiguar la repercusión del aumento de los precios de la energía en los consumidores finales, los precios mundiales del petróleo podrían crecer a una tasa media mayor todavía a lo largo del decenio, lo cual tendría graves consecuencias para los países en desarrollo importadores de petróleo. Concretamente para los países de ingresos medios, el Banco Mundial [1] calcula que un aumento adicional del 2% en la tasa de crecimiento de los precios reales del petróleo podría reducir su tasa real de crecimiento económico en un 0,5% en el decenio de 1980.

El crecimiento anual de los suministros energéticos mundiales de la presente década repetirá, según se espera, la tasa de crecimiento del 3% alcanzada en el decenio de 1970. Sin embargo, se prevé una variación de las participaciones relativas de determinados combustibles. En el caso del petróleo, se prevé que el 25% de 1980 descienda al 5% en 1990, disminución que será posible, sobre todo, gracias al desarrollo de reservas de gas natural en los países en desarrollo importadores de petróleo y a la mayor utilización del carbón en los países industriales. Según se prevé, la producción primaria de electricidad mantendrá su 20% de participación en los suministros energéticos mundiales durante el decenio de 1980, debido en gran parte al aumento previsto de la energía nuclear en los países industrializados y de la energía hidroeléctrica en los países en desarrollo importadores de petróleo. En este escenario de futuros suministros de energía en el mundo se tropieza, no obstante, con dos dificultades. En los países industrializados son ya conocidos los numerosos problemas técnicos y limitaciones del medio ambiente que contrastan con la magnitud del aumento previsto del carbón y de la energía nuclear. En los países en desarrollo importadores de petróleo, es necesario, para el desarrollo a gran escala de las reservas de petróleo y de gas natural y del potencial hidroeléctrico, un gran volumen de conocimientos técnicos y de medios financieros de los que, sencillamente, esos países no disponen. En razón de los riesgos económicos que entrañan, estos proyectos de desarrollo suelen resultar poco atractivos para las empresas energéticas y para las entidades crediticias privadas de los países industrializados, por lo que la asistencia multilateral se presenta como de vital importancia.

#### Necesidades de capital

No es posible obtener estimaciones fiables de las inversiones netas que se necesitarán en el decenio de 1980 en apoyo del desarrollo industrial de los países importadores de petróleo. En el cuadro 16 figura la distribución de la producción para 1990, según la proyección tomada del Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1979. La distribución de 1979 publicada por el Banco Mundial [1] se utiliza en sustitución de la de 1980, y la de 1985 ha de obtenerse por interpolación. Estas series de cifras, junto con las proyecciones del escenario de crecimiento elevado que figuran en el cuadro 15, hacen posible determinar la distribución de la producción real (en dólares de 1978) por grandes sectores de producción: agricultura, industria (inclusive la manufacturera), manufacturas y servicios. Los cocientes entre el capital (la planta y el equipo más los inventarios) y la producción están tomados de Stern [15] para unos niveles del PIB per cápita de 200 dólares (ingresos bajos) y 1.550 dólares (ingresos medios). Los cocientes totales difieren de los cocientes directos en que los primeros incluyen las necesidades de capital, tanto directas como indirectas (o efectos "multiplicadores" del capital) vinculados a la actividad en cuestión. Por desgracia, la clasificación sectorial de Stern es bastante desagregada (30 sectores) y no puede aplicarse directamente. Como solución de transacción a este problema se han elegido determinados sectores por considerarlos indicativos de otros equivalentes, pero mucho más globalizados (véase la nota del cuadro 16). Las cifras de las inversiones directas y totales que resultan son, por consiguiente, bastante aventuradas y posiblemente engañosas.

Los resultados pueden resumirse como sigue. Para conseguir el aumento de 283.000 millones en la producción real proyectado para 1985, los países importadores de petróleo de ingresos medios precisarán 243.000 millones de dólares en inversiones directas y 421.000 millones en inversiones totales. El aumento de 435.000 millones en la producción real, proyectado para la segunda mitad

Cuadro 16. Países en desarrollo importadores de petróleo: distribución de la producción y necesidades de capital directas y totales

A. Distribución de la producción															
Grupo económico	Agricultura (porcentaje)			Industria (porcentaje)			Manufacturera <sup>a</sup> (porcentaje)			Servicios (porcentaje)			Producción real (en miles de millones) de dólares de 1978)		
	1980	1985	1990	1980	1985	1990	1980	1985	1990	1980	1985	1990	1980	1985	1990
Países de ingresos medios	14	12	10	36	38	41	26	28	30	50	50	49	983	1 266	1 701
Países de ingresos bajos	38	34	30	24	26	28	13	14	15	38	40	42	198	241	297

B. Coeficiente capital/producción, incremento de la producción real y necesidades de inversión directas y totales, 1985 y 1990																
Sector <sup>b</sup>	Coeficiente capital/producción				Incremento de la producción real <sup>c</sup>				Inversiones directas <sup>c</sup>				Inversiones totales <sup>c</sup>			
	Países de ingresos medios		Países de ingresos bajos		Países de ingresos medios		Países de ingresos bajos		Países de ingresos medios		Países de ingresos bajos		Países de ingresos medios		Países de ingresos bajos	
	Directo	Total	Directo	Total	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990
Agricultura	1,20	1,85	0,83	1,69	14	18	7	7	17	22	6	6	26	33	12	12
Industria	0,93	1,65	1,22	2,02	127	216	15	20	118	201	18	24	210	356	30	40
Manufacturas	0,86	1,35	1,05	1,78	98	156	8	11	84	134	8	12	132	211	14	20
Servicios	0,76	1,30	0,84	1,46	142	201	21	29	108	153	18	24	185	261	31	42

Fuente: Banco Mundial.

<sup>a</sup>Las manufacturas forman parte del sector industrial.

<sup>b</sup>Lo: sectores se corresponden con las anteriores definiciones de la CUCI de la manera siguiente: agricultura, con exclusión de la ganadería, cultivos oleaginosos, cereales y raíces; industria (393-395, 599); manufacturas (37); servicios (852-854).

<sup>c</sup>En miles de millones de dólares de exceso con respecto a las cantidades de 1980.

del decenio exigirá otros 376.000 millones en inversiones directas y 650.000 millones más en inversiones totales. Para que la producción real de los países de ingresos medios aumente en total durante el decenio de 1980 los 718.000 millones de dólares proyectados son necesarios 619.000 millones en inversiones directas y 1.071.000 millones en inversiones totales. Por sí sólo, el crecimiento industrial absorberá más de la mitad de estas cantidades, requiriendo 319.000 millones de dólares en inversiones directas y 566.000 millones en inversiones totales a lo largo del decenio. En el caso de los importadores de petróleo de ingresos bajos, para obtener los 43.000 millones de dólares adicionales de producción real previstos en las proyecciones para 1985 se requerirán 42.000 millones en inversiones directas y 57.000 millones en inversiones totales. Los 56.000 millones de dólares más de producción total previstos para la segunda mitad del decenio exigirán otros 54.000 millones en inversiones directas y 74.000 millones más en inversiones totales. El incremento total previsto de la producción real en los países de ingresos bajos durante el decenio de 1980, cifrado en 99.000 millones de dólares, requerirá 96.000 millones en inversiones directas y 131.000 millones en inversiones totales. El crecimiento industrial absorberá más del 43% de sus inversiones directas, es decir, 42.000 millones de dólares, y más del 53% de sus inversiones totales, es decir, 70.000 millones de dólares.

Además de las necesidades de capital para la industrialización, los países en desarrollo importadores de petróleo necesitarán también fondos para invertir en el desarrollo de fuentes de energía. La utilización de estos fondos se describió brevemente en la sección precedente. El Banco Mundial [1] estima que las necesidades anuales de capital en dólares constantes (1980) en concepto de desarrollo de fuentes de energía ascenderán a 40.000 millones durante el período 1980-1985 y a 50.000 millones durante el período 1985-1990, es decir, un total de 450.000 millones de dólares para todo el decenio. Por desgracia, no se conoce la manera en que estas cantidades se reparten entre los países de ingresos bajos y los de ingresos medios. Suponiendo que estuvieran distribuidas en base a sus participaciones respectivas en el PIB total del conjunto de países importadores de petróleo, las inversiones reales (en dólares de 1978) para el desarrollo de fuentes de energía ascenderán a 133.000 millones de dólares durante el período 1980-1985 para los países de ingresos medianos, y a 165.000 millones durante el período 1985-1990. Para los países de ingresos bajos, las sumas correspondientes serán de 26.000 millones y 33.000 millones, respectivamente. Así, las necesidades totales de capital con destino a la industrialización más las necesidades de capital para el desarrollo de fuentes de energía suman 554.000 millones de dólares durante el período 1980-1985 para los países de ingresos medios, y ascenderán a 815.000 millones durante el período 1985-1990. Para los países de ingresos bajos, las sumas correspondientes son de 83.000 millones y 107.000 millones de dólares, respectivamente. Con una tasa de ahorro interno que según las proyecciones será del 22% para estos grupos, los gastos de inversión mencionados suman casi la mitad del ahorro interno de los países de ingresos medios en el decenio de 1980, y más de un tercio del ahorro interno de los países de ingresos bajos.

Por último, los países en desarrollo importadores de petróleo necesitarán capital a lo largo del decenio para financiar sus déficits por cuenta corriente. Este flujo de capital está vinculado a su industrialización ya que cuando se dedican préstamos y subvenciones a compensar desequilibrios comerciales suele quedar menos capital externo para la financiación del crecimiento económico. En términos reales (dólares de 1978), se espera que el déficit por cuenta corriente de los países de ingresos bajos aumente de 9.000 millones en 1980 a 15.000 millones en 1990, en tanto que para los países de ingresos medios

las proyecciones indican que el déficit por cuenta corriente se mantendrá en 45.000 millones de dólares. Según se prevé, los países importadores de petróleo, considerados como grupo, financiarán estos déficits gracias al aumento de los niveles de ayuda bilateral y multilateral, de las inversiones directas privadas y de los empréstitos comerciales. El nivel y la asignación de la AOD son especialmente importantes en el escenario de crecimiento elevado del Banco Mundial. En particular, se supone que los donantes del CAD seguirán aportando el 0,37% de su PIB conjunto y que el 50% de la AOD se destinará a los países de ingresos bajos. Si no se cumplen estos objetivos, el decenio de 1980 podría resultar más penoso para los importadores de petróleo de ingresos bajos, ya que la AOD representa en torno al 14% de sus inversiones y el 20% de sus importaciones.

#### Resumen y conclusiones

El examen realizado sobre las grandes repercusiones de las dos crisis energéticas del decenio de 1970 indica que dichas repercusiones tomaron la forma de: a) efectos en el volumen de las exportaciones debidos principalmente a la contracción de los mercados de importación de los países desarrollados a consecuencia de la recesión; b) efectos en la relación de intercambio causados por la reasignación de recursos provocada por la subida de los precios del petróleo; y c) efectos en la carga de la deuda originados por el deterioro de las balanzas por cuenta corriente de los países en desarrollo importadores de petróleo, así como por las mayores necesidades de capital para la industrialización y el desarrollo de fuentes de energía de estos países.

Con respecto a los efectos en la relación de intercambio, las modificaciones en la relación de intercambio que siguieron a los dos aumentos del precio del petróleo en los períodos 1973-1974 y 1979-1980 favorecieron mucho más a los países en desarrollo que a los desarrollados y, dentro de aquéllos, más a los exportadores de petróleo (por ejemplo la OPEP) que a los importadores de petróleo. Este último grupo, concretamente, sufrió las consecuencias de unos precios mucho más elevados de su combustible y de las importaciones de productos manufacturados y también de los precios relativamente estables de sus exportaciones agrícolas y primarias (véase cuadro 9). Los países de ingresos medios obtuvieron resultados comparativamente mejores que los países de ingresos bajos y no es de sorprender que los países menos desarrollados fueran los peor librados de todos (véase cuadro 10). Se ha observado, por las discusiones sobre los efectos del volumen de las exportaciones en el poder adquisitivo, que durante el decenio de 1970, prácticamente todos los incrementos de los ingresos reales por exportación dentro de los países importadores de petróleo se dirigieron hacia los países de ingresos medios, ya que la gran expansión de sus exportaciones tan sólo se vio parcialmente contrarrestada por la baja de los precios relativos de las exportaciones (véase cuadro 12). La escasa diversificación comparativa de las exportaciones y la concentración de éstas en productos básicos de crecimiento lento, parecen explicar los pobres resultados de los países de ingresos bajos.

En el análisis de la balanza de pagos de los países en desarrollo importadores de petróleo, se aplicó para el período 1974-1978 el modelo innovador [14] del "ajuste de perturbaciones" de Balassa a raíz de la primera crisis energética. Por ser una adaptación del modelo [1] mundial del Banco Mundial, la cobertura por países no es especialmente adecuada al marco seleccionado para el estudio. El modelo revela, sin embargo, que varían considerablemente las políticas adoptadas por los importadores de petróleo como reacción ante los efectos adversos de la relación de intercambio y el volumen de las

exportaciones debidos a la subida espectacular de los precios mundiales del petróleo (véase cuadro 13). Mientras los países semiindustriales recurrieron indistintamente a los ajustes estructurales (especialmente, sustitución de importaciones), la financiación externa, y las políticas de crecimiento más lento, los países muy poblados de Asia meridional confiaron exclusivamente en la financiación externa. Los países productores de bienes básicos dependieron en gran medida de la financiación externa, si bien pudieron adoptar hasta cierto punto políticas de ajuste estructural y de crecimiento más lento. Los países menos desarrollados hicieron abundante uso de la financiación externa y, lamentablemente, siguieron en cierta medida una política de crecimiento más lento. Durante toda la década de los años 70, los países de ingresos bajos importadores de petróleo, y con mayor razón los menos adelantados, obtuvieron prácticamente toda su financiación a largo plazo en forma de AOD (véase el cuadro 14). Por otro lado, los importadores de petróleo de ingresos medios obtuvieron las tres cuartas partes de su financiación externa en forma de empréstitos comerciales.

Por último, en la discusión sobre las repercusiones a largo plazo del aumento de los precios energéticos para los países en desarrollo importadores de petróleo, las hipótesis básicas formuladas y las distintas proyecciones empleadas en el análisis se tomaron, previa adaptación, del modelo mundial del escenario de crecimiento elevado del Banco Mundial, [1] utilizándose para determinar las necesidades de capital para la industrialización de los países importadores de petróleo. Aunque los resultados son muy provisionales (véase cuadro 16), se ha señalado que el grado de industrialización implícito en el escenario de proyecciones altas garantiza una inversión total en términos reales de 1.071 miles de millones de dólares durante el decenio de 1980 para los países de ingresos medios. Para alcanzar el nivel de industrialización del crecimiento elevado se necesitará de los países de ingresos bajos una inversión total en términos reales de 131.000 millones de dólares durante el decenio de 1980. El crecimiento industrial representa por sí sólo más de la mitad de estas cantidades en los dos grupos de países. Al añadir las necesidades de capital para el desarrollo de fuentes de energía durante el decenio, las cantidades ascienden a 1.369 miles de millones de dólares para los países de ingresos medios y 190.000 millones para los países de ingresos bajos. Como los importadores de petróleo posiblemente no puedan financiar estas cantidades con ahorro nacional, los países de ingresos medios han de conceder prioridad a la obtención de créditos comerciales en condiciones adecuadas y los países de ingresos bajos a la consecución de cantidades mayores de AOD durante todo el decenio.

Referencias

1. Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1981 (Washington, DC, 1981).
2. Instituto Internacional de Análisis Aplicado de Sistemas, Energy in a Finite World (Cambridge, Ballinger, 1981), vol. II.
3. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Economic Outlook (París, 1980).
4. Fondo Monetario Internacional, Annual Survey (Washington, DC, 1980).
5. Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1980 (Washington, DC, 1980).
6. A. Lambertini, "World energy prospects and the developing world", Finance and Development, vol. XVI, No. 4 (diciembre de 1979).
7. D.G. Fallen-Bailey and T.A. Byer, "Energy options and policy issues in developing countries", World Bank Staff Working Paper No. 350 (agosto de 1979).
8. J.M. Griffin, "Inter-fuel substitution possibilities: a translog application to intercountry data", International Economic Review, vol. XVIII, No. 3 (octubre de 1977).
9. Energy: Gobar Prospects 1985-2000: Report of the Workshop on Alternative Energy Strategies (Nueva York, McGraw-Hill, 1977).
10. E.R. Fied and C.L. Schultze, eds., Higher Oil Prices and the World Economy (Washington, DC, Brookings, 1975).
11. J.R. Powelson, "The oil price increase: impacts on industrialized and less developed countries", Journal of Energy and Development, vol. III, No. 1 (otoño de 1977).
12. J.A. Holsen, "Growth prospects for the non-oil middle-income countries, 1977-85", Finanzas y desarrollo, vol. XIV, No. 2 (junio de 1977).
13. W. Tims, "The developing countries", in E.R. Fried and C.L. Schultze, eds., Higher Oil Prices and the World Economy (Washington, DC, Brookings, 1975).
14. B. Balassa, "The newly industrializing developing countries after the oil crisis", Weltwirtschaftliches Archiv, vol. CXVII, No. 1 (1981).
15. J.J. Stern, "The employment impact of industrial investment", World Bank Staff Working Paper No. 255 (junio de 1977).

Anexo  
CUADROS ESTADISTICOS

Cuadro A.1. Indicadores socioeconómicos para los países en desarrollo<sup>a</sup>

País	PIB per cápita													
	Población		Superficie (km <sup>2</sup> )	1978 (dólares corrientes)	Promedio de creci- miento anual (en dó- lares de 1970) (porcentaje)		Distribución del PIB (porcentaje)				Distribución de la población activa (porcentaje)			
	Mediados 1978 (millones)	Tasa anual media de crecimiento 1970-1978 (porcentaje)			1960- 1970	1970- 1979	Agricultura		Industria		Agricultura		Industria	
					1960	1978	1960	1978	1960	1978	1960	1978		
Afganistán <sup>b</sup>	14,6	2,2	647	240	0,2	2,0	57	49	10	25	85	79	6	9
Alto Volta	5,6	1,6	274	160	2,7	-1,0	62	38	14	20	92	83	5	12
Bangladesh	84,7	2,7	144	90	0,8	2,8	61	57	8	13	87	74	3	11
Benin	3,3	2,8	113	230	1,3	0,3	55	31	8	13	54	46	9	15
Bhután	1,2	2,1	47	100	-	-	-	-	-	-	95	93	2	2
Botswana <sup>b</sup>	0,8	3,0 <sup>c</sup>	600	230	3,7	3,1	-	24	-	31	-	-	-	-
Burundi <sup>d</sup>	4,5	2,0	28	140	-4,9	1,2	76	47	8	24	90	85	3	5
Cabo Verde <sup>d</sup>	0,3	1,9 <sup>c</sup>	4	150	-1,7	-2,0	13	35	1	7	-	-	-	-
Comoras <sup>d</sup>	0,4	4,6 <sup>c</sup>	2	180	3,7	-3,2	64	47	7	23	-	-	-	-
Chad	4,3	2,2	1 284	140	-1,7	0,5	55	52	12	13	95	86	2	6
Etiopía	31,0	2,5	1 222	120	1,9	-0,2	65	54	12	13	88	81	5	7
Gambia <sup>d</sup>	0,6	2,6 <sup>c</sup>	11	230	0,5	-0,5	58	59	2	5	-	-	-	-
Guinea	5,1	2,9	246	210	-0,8	0,2	56	32	36	41	88	82	6	11
Haití <sup>b</sup>	4,8	1,7	28	260	-1,2	1,7	49	41	14	19	80	70	6	8
Laos	3,3	1,3	237	90	2,1	-2,6	-	60	-	14	83	75	4	7
Lesotho	1,3	2,3	30	280	2,0	0,5	-	36	-	15	93	87	2	4
Malawi	5,7	2,9	118	180	1,9	3,6	58	43	11	19	92	86	3	5
Maldivas	0,1	3,8 <sup>c</sup>	0,3	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malí	6,3	2,5	1 240	120	-2,1	-0,2	55	37	10	18	94	88	3	6
Nepal	13,6	2,2	141	120	0,2	0,3	-	62	-	12	95	93	2	2
Níger	5,0	2,8	1 267	220	1,8	1,8	69	43	9	17	95	91	1	3
República Centroafricana	1,9	2,2	623	250	-0,5	-0,4	51	36	10	18	94	89	2	3

República Unida de Tanzania	16,9	3,0	945	230	5,0	1,9	57	51	11	13	89	83	4	6
Rwanda	4,5	2,9	26	180	2,0	3,0	81	46	7	22	95	91 <sup>f</sup>	1	2 <sup>f</sup>
Samoa	0,2	1,0 <sup>c</sup>	3	455 <sup>e</sup>	-	-	-	49	-	7	-	61	-	8
Somalia	3,7	2,3	638	130	-0,6	1,1	67	60	13	11	88	82	4	7
Sudán	17,4	2,6	2 506	320	0,2	0,5	58	43	15	12	86	79	6	9
Uganda	12,4	2,9	236	280	1,5	-3,2	52	57	13	7	89	83	4	6
Yemen	5,6	1,9	195	520	2,3	3,4	-	35	-	14	83	76	7	11
Yemen Democrático <sup>b</sup>	1,8	1,9	333	420	-4,9	2,5	-	19	-	28	70	60	15	21

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1980 (Washington, DC, 1980), a menos que se indique lo contrario.

<sup>a</sup>El sector agrícola comprende agricultura, silvicultura, caza y pesca. El sector industrial comprende minería, manufacturas, construcción y electricidad, agua y gas. Todas las demás ramas de la actividad económica se clasifican normalmente como servicios, que es una partida residual de este cuadro.

<sup>b</sup>Los datos sobre la distribución del PIB proceden del Statistical Yearbook, 1978, para el último año disponible: Afganistán (1977), Botswana (1976), Haití (1976), Samoa (1972), Yemen Democrático (1970).

<sup>c</sup>Tasa anual media de crecimiento de la población para el período 1970-1977 Statistical Yearbook, 1978, (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.79.XVII.1).

<sup>d</sup>Los datos sobre distribución del PIB correspondientes a Burundi, Cabo Verde, Comoras y Gambia proceden de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979 (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.79.II.D2). La última información disponible corresponde a 1977.

<sup>e</sup>Samoa's nominal GDP per capita for 1977, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Handbook of International Trade and Development Statistics, Suplemento de 1980 (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.80.II.D.10).

<sup>f</sup>Distribución de la fuerza de trabajo de Samoa en 1976 (Oficina Internacional del Trabajo, Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1980 (Ginebra, 1980)).

Cuadro A.2. Producción y consumo de energía comercial en los países menos adelantados, 1960<sup>a</sup>-1979

País <sup>b</sup>	Año	Producción			Consumo			Electricidad			
		Total <sup>c</sup> (miles de toneladas de equivalente de carbón)	Carbón (porcentaje)	Gas (porcentaje)	Hidráulica (porcentaje)	Total (miles de toneladas de equivalente de carbón)	Per cápita (kilogramos de equivalente de carbón)	Relación producción/consumo (porcentaje) <sup>c</sup>	Producción (millones de kilovatios horas)	Térmica (porcentaje)	Consumo per cápita (kilovatios horas)
Afganistán	1960	62	77		23	208	15	30	119	5	9
	1970	3 443	5	94	1	690	46	499	396	4	27
	1979	3 335	7	90	3	1 203	78	277	880	26	57
Alto Volta	1960	0				24	5	0	8	100	2
	1970	0				69	13	0	27	100	5
	1979	0				156	23	0	90	100	13
Bangladesh	1972	636		94	6	1729	24	37	1235	76	17
	1979	1301		94	6	3276	38	40	2355	74	27
Benin	1960	0				82	39	0	10	100	5
	1970	0				136	50	0	33	100	12
	1979	0				199	57	0	5	100	25
Botswana	1970	...				...			30	100	...
	1979	...				...			420	100	...
Burundi	1962	0				30	10	0	0	100	5
	1973	3	100			33	9	9	1	100	6
	1979	10	100			58	13	17	1	100	8
Cabo Verde	1960	0				9	45	0	1	100	5
	1970	0				13	49	0	7	100	26
	1979	0				48	150	0	9	100	28
Comoras	1962	0				5	22	0	1	100	5
	1970	0				12	44	0	2	100	7
	1979	0				19	58	0	4	100	12
Chad	1960	0				35	12	0	8	100	3
	1970	0				60	16	0	42	100	12
	1979	0				97	22	0	63	100	14
Etiopía	1960	6			100	173	8	3	102	55	5
	1970	32			100	675	27	5	502	50	21
	1979	48			100	501	16	10	720	46	24
Gambia	1960	0				9	24	0	5	100	13
	1970	0				22	48	0	13	100	28
	1979	0				69	118	0	35	100	60
Guinea	1961	1			100	308	97	0	134	93	42
	1970	3			100	361	92	1	388	94	99
	1979	10			100	414	85	2	495	84	101
Haití	1960	0				132	36	0	90	100	25
	1972	9			100	178	41	5	118	47	28
	1979	26			100	256	52	10	280	23	57
Lao	1960	0				41	18	0	13	100	6
	1971	1			100	204	42	0	16	38	29
	1979	71			100	239	52	30	600	4	102
Malawi	1964	1			100	139	37	1	57	82	15
	1970	16			100	184	41	9	145	10	32
	1979	71			100	317	54	22	340	10	58

Maldivas	1970	...	...	...	...	...	...	1	100	9
	1979	...	...	...	...	...	...	3	100	21
Malí	1960	0		63	15	0		15	100	4
	1970	3	100	100	20	3		57	51	11
	1979	6	100	179	28	4	100	100	55	15
Nepal	1960	1	100	42	5	2		11	36	1
	1970	7	100	155	14	5		76	29	7
	1979	18	100	144	11	13		195	26	15
Níger	1960	0		16	5	0		8	100	3
	1970	0		97	24	0		35	100	10
	1979	0		227	44	0		46	100	15
República Centroafricana	1960	1	100	47	37	1		8	0	6
	1970	5	100	102	57	5		47	6	26
	1979	7	100	88	41	7		62	6	29
República Unida de Tanzania <sup>a</sup>	1960	14	14	86	423	...		166	43	...
	1970	41	7	93	762	57		479	36	36
	1979	67	3	97	778	43		700	25	39
Rwanda	1962	1		100	43	15		10	0	3
	1970	11	9	91	39	11	28	31	1	21
	1979	21	5	95	95	20	22	160	2	39
Samoa	1962	1		100	11	87		9	6	17
	1970	1		100	16	113		6	11	45
	1979	1		100	39	250		3	30	77
Somalia	1960	0			42	19		0	11	100
	1970	0			103	37		0	28	100
	1979	0			284	80		0	72	100
Sudán	1963	3	100		759	59		0	163	85
	1970	12	100		2 088	148		1	392	74
	1979	61	100		2 279	128		3	900	44
Uganda	1960	49	100		224	30	22		420	57
	1970	94	100		694	71	14		778	2
	1979	79	100		362	27	22		650	2
Yemen	1961	0			38	8		0	7	100
	1970	0			81	17		0	18	100
	1979	0			396	68		0	72	100
Yemen Democrático	1960	0			296	299		0	144	100
	1970	0			388	270		0	192	100
	1979	0			956	520		0	245	100

Fuente: Véase el cuadro 2.

<sup>a</sup>0 año del que se dispone de datos.

<sup>b</sup>No se dispone de datos sobre Bhután y Lesotho.

<sup>c</sup>"0" indica menos de 0,5.

<sup>d</sup>Los datos correspondientes a Tanganica y Zanzíbar se han utilizado para la República Unida de Tanzania en 1960.

Cuadro A.3. Recursos de combustibles fósiles, nucleares e hidroeléctricos de los países menos adelantados

A. <u>Recursos de petróleo y gas, 1979</u>				
Pais	Recursos comprobados (millones de toneladas de equivalente de carbón)	Producción (miles de toneladas de equivalente de carbón) <sup>a</sup>	Relación reservas/producción	
Afganistán	...	3,0	...	
Bangladesh	337,2 <sup>b</sup>	1,2	281	
Rwanda	...	0	...	

B. <u>Recursos de carbón, 1977</u>					
Pais	Recursos (millones de toneladas de equivalente de carbón)	Reservas (millones de toneladas de equivalente de carbón)	Producción (miles de toneladas de equivalente de carbón)	Relación reservas/producción	
Afganistán	85	...	250	...	
Bangladesh	1 614	591	0	...	
Botswana	100 000	3 500	330	10 600	
Burundi	...	...	10	...	
Haití	7	...	0	...	
Malawi	14	...	0	...	
República Unida de Tanzania	360	...	2	...	

C. <u>Recursos de uranio, 1979</u>					
Pais	Recursos (toneladas)	Reservas (toneladas)	Producción (toneladas) <sup>a</sup>	Relación reservas/producción	
Níger	213	160	2,3	70	
República Centroafricana	18	18	0	...	

D. Capacidad de energía hidroeléctrica, 1977

Pais	Total (miles de kilovatios)	En funcio- namiento	En cons- trucción <sup>a</sup>	Proyec- tada <sup>a</sup>
Afganistán	245	245	0	0
Bangladesh	756	80	50	100
Etiopía	468	205	0	262
Guinea	50	50	...	...
Haití	47	47	...	...
Lao	47	47	...	...
Malawi	667	67	90	510
Malí	6	6	...	...
Nepal	36	36	...	...
República Centrosafricana	16	16	...	...
República Unida de Tanzania	188	188	...	...
Rwanda	165	34	0	128
Samoa	1	1	0	0
Sudán	110	110	0	0
Uganda	156	156	...	...

Fuentes: Los datos relativos a producción y a recursos de uranio y energía hidroeléctrica se han tomado de 1979 Yearbook of World Energy Statistics (Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta E/F.80.XVII.10); los relativos a combustibles fósiles y reservas, Banco Mundial, Energy in the Developing Countries (Washington, DC, agosto 1980).

<sup>a</sup>"0" indica menos de 0,5.

<sup>b</sup>Comprende 4,9 millones de toneladas de petróleo y 332,3 millones de toneladas de gases no asociados.

## EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE ZIMBABWE\*

Secretaría de la ONUDI

### Antecedentes económicos generales

Atraídos por el oro y otros recursos nacionales, los europeos (en su mayoría de origen británico) comenzaron a establecerse en Zimbabwe a finales del siglo XIX, procedentes de Sudáfrica. El país estuvo gobernado por la British South Africa Company hasta 1923, año en que se convirtió en la colonia británica (con autonomía en muchos aspectos) de Rhodesia del Sur. En 1953, la colonia se fusionó con Rhodesia del Norte y Nyasalandia (hoy día Zambia y Malawi) para formar la Federación de Rhodesia y Nyasalandia. Tras la disolución de la Federación en 1963, una disputa sobre las condiciones de la independencia entre la Administración de Rhodesia controlada por la minoría blanca (el Frente Rhodesiano, como pasó a denominarse), y el Gobierno británico (aquella partidaria de la segregación racial y éste del gobierno mayoritario) condujo a la declaración unilateral de independencia (DUI) en 1965. La DUI no fue aceptada ni por la comunidad mundial ni por la mayoría negra de Rhodesia, representada por la Unión del Pueblo Africano de Zimbabwe (ZAPU) y la Unión Nacional Africana de Zimbabwe (ZANU). La Organización de las Naciones Unidas aplicó sanciones económicas, que tan solo tuvieron éxito en parte, y la ZANU y la ZAPU, organizadas con el nombre de Frente Patriótico y apoyadas por los gobiernos negros vecinos se lanzaron a una guerra de guerrillas. En 1978 se llegó a un acuerdo interno, basado en el reparto de poderes, entre el Frente Rhodesiano y dos grupos políticos negros no asociados con el Frente Patriótico. Pese a ello, la guerra de guerrillas y las sanciones económicas continuaron y la administración rhodesiana se encontró ante una situación militar, política y económica cada vez más difícil. Por fin, a finales de 1979 se llegó a un acuerdo (el Lancaster House Agreement) entre el Frente Patriótico y el Gobierno del Reino Unido. Se acordó la celebración de elecciones "libres y justas" y la elaboración de una nueva constitución que tuviera en cuenta los derechos de las minorías. En las elecciones, la ZANU-Frente Patriótico (ZANU-PF), con Robert Mugabe a la cabeza, obtuvo la mayoría, y el 18 de abril de 1980 Zimbabwe consiguió la independencia, internacionalmente

\*En este artículo, los valores se expresan en dólares corrientes o constantes de los EE.UU. o en dólares corrientes de Zimbabwe (\$Zim), según los casos. El tipo de cambio del dólar de Zimbabwe respecto del dólar de los EE.UU. era de 0,7194 a fines de septiembre de 1981. Por ser varias las fuentes de información utilizadas, puede existir una cierta falta de coherencia en los cuadros. Por ejemplo, por diferencias de definición, varían los valores agregados manufactureros de las estadísticas sobre cuentas nacionales y los de las estadísticas industriales. Existen varias series de datos sobre el comercio y los datos sobre las cuentas nacionales utilizados (base de la CEPA) difieren de los facilitados por la Secretaría de las Naciones Unidas.

Abarca principalmente el período 1970-1980. Los datos relativos al decenio de 1960 pueden consultarse en un estudio anterior de la ONUDI, "Southern Rhodesia (Zimbabwe): statistical review of industrial development, 1960-1976" (puede solicitarse a la secretaría de la ONUDI, Subdivisión de Estudios Regionales y de Países). Todas las tasas de crecimiento son anuales y, salvo indicación en contrario, para las relativas a varios años se ha calculado la media aritmética no ponderada (derechos iguales para cada año).

reconocida, con el Sr. Mugabe como primer ministro y jefe de una coalición de la ZANU-PF y el Frente Patriótico. Las sanciones económicas se levantaron.

Zimbabue es un país sin litoral de 390.580 km<sup>2</sup>, que limita al este con Mozambique, al norte con Zambia, al oeste con Botswana y Namibia (franja de Caprivi) y al sur con Sudáfrica. La población en 1980 era de 7,36 millones de habitantes (19 por km<sup>2</sup>), de los cuales unos 223.000 (3%) eran europeos y 37.000 (0,5%) eran asiáticos y de otros continentes. Salisbury, la capital, y Bulawayo son las ciudades más importantes (representando el 8,8% y el 5,1% de la población, respectivamente).

Antes de la independencia, Zimbabue, dependía en gran medida de Sudáfrica para su comercio y comunicaciones con el resto del mundo. Desde entonces, Zimbabue ha intentado reducir su dependencia de Sudáfrica aunque manteniendo las buenas relaciones. Se está mejorando el acceso al mar por ferrocarril a través de Mozambique, y Zimbabue se ha unido a la Conferencia de Coordinación del Desarrollo del África Meridional (SADCC), compuesta por nueve Estados miembros,<sup>1</sup> los Países de África, del Caribe y del Pacífico y la Comunidad Económica Europea (grupo ACP-CEE).

Zimbabue tiene la suerte de poseer abundante cantidad de recursos minerales (excepto petróleo) y unos sectores comercial, agrícola e industrial relativamente bien desarrollados. Hasta su independencia, los conocimientos técnicos, administrativos y empresariales, que constituyen la base del estado de desarrollo relativamente avanzado del país, eran patrimonio casi exclusivo de la minoría europea. Uno de los problemas más importantes y difíciles con los que se enfrenta el nuevo régimen es el de conservar tales conocimientos mejorando al mismo tiempo las condiciones económicas e incrementando los conocimientos y experiencia de la mayoría negra.

En los cuadros 1, 2 y 3 se presenta un resumen de la economía. La población aumentó a una tasa anual media del 3,32% entre 1970 y 1980, algo más rápidamente que el promedio para los países en desarrollo de África (2,89%), de forma que la participación de Zimbabue en la población total de los países en desarrollo de África aumentó de un 1,61% en 1970 a un 1,67% en 1980 (cuadro 1). El crecimiento de la fuerza de trabajo durante el mismo período alcanzó un promedio del 2,61%, porcentaje inferior al del crecimiento de la población pero superior al del crecimiento de la fuerza de trabajo de los países en desarrollo de África (2,34%).

El PIB aumentó a precios del mercado, en términos reales (precios de 1970), a una tasa media del 3,19% de 1970 a 1980, frente a una tasa del 5,29% para los países en desarrollo de África, si bien durante el período 1975-1978 se registró un crecimiento negativo del PIB, consecuencia de la guerra de guerrillas y las sanciones, y de una relación de intercambio internacional menos favorable. Aunque en 1980 se produjo una recuperación (un crecimiento del 7,99%), debido a varias dificultades (que se examinarán más adelante) es probable que se produzca una reducción en el crecimiento real del PIB en 1981 en torno al 4%. La participación de Zimbabue en el PIB total de los países en desarrollo de África descendió de un 2,31% en 1970 a un 1,35% en 1980. El crecimiento medio del PIB per cápita durante dicho período fue del -0,24%, frente a una tasa de crecimiento del 2,31% para los países en desarrollo de África. El PIB per cápita en Zimbabue fue un 44% más elevado que el promedio para los países en desarrollo de África en 1970, un 55% más alto en 1975, pero solamente un 11% superior en 1980.

<sup>1</sup>Angola, Botswana, Lesoto, Malawi, Mozambique, República Unida de Tanzania, Swazilandia, Zambia y Zimbabue.

Cuadro 1. Zimbabwe: principales indicadores económicos: cantidades absolutas, 1970, 1975 y 1980; comparaciones con los países en desarrollo de Africa; y tasas reales de crecimiento

Período	Población	Fuerza de trabajo	PIB (a precios de mercado)	Formación bruta de capital	Exportaciones	Importaciones	PIB per cápita
	(Millones)		(Millones de dólares corrientes de los Estados Unidos)				(dólares de los Estados Unidos de 1970)
1970	5,31	1,87	1 467	311	456	441	276
1975	6,25	2,13	2 689	798	807	879	328
1980	7,36	2,42	5 057	727	1 391	1 626	267
Participación de Zimbabwe en el total de los países en desarrollo de Africa (porcentaje)							Relación entre el PIB per cápita y el de los países en desarrollo de Africa
1970	1,61	1,44	2,31	2,82	2,97	2,92	1,44
1975	1,65	1,47	1,77	1,99	1,89	1,76	1,55
1980	1,67	1,48	1,35	0,77	1,29	1,73	1,11
Tasas reales de crecimiento, Zimbabwe*							
							(porcentaje)
1970-1971	3,37	2,72	14,89	12,61	7,98	12,06	11,23
1971-1972	3,30	2,60	9,63	0,0	18,47	2,83	6,19
1972-1973	3,28	2,53	3,03	30,40	3,60	9,09	-0,31
1973-1974	3,28	2,52	9,34	27,61	-4,40	4,04	5,85
1974-1975	3,32	2,55	-1,41	-8,89	-6,54	-4,85	-4,65
1975-1976	3,39	2,63	-1,43	-29,55	4,92	-27,04	-4,57
1976-1977	3,42	2,61	-7,40	-10,49	-7,65	-8,04	-10,54
1977-1978	3,46	2,63	-3,14	-25,11	6,42	-9,13	-6,07
1978-1979	3,33	2,63	0,39	-21,23	-1,01	0,0	-3,04
1979-1980	3,08	2,63	7,99	9,93	1,78	37,66	4,71
1970-1975	3,31	2,58	7,10	12,35	3,82	4,63	3,66
1975-1980	3,34	2,63	-0,72	-15,29	0,89	-1,31	-3,90
1970-1980	3,32	2,61	3,19	-1,47	2,36	1,66	-0,24
Tasas reales de crecimiento, países en desarrollo de Africa*							
							(porcentaje)
1970-1975	2,79	2,27	4,86	13,27	0,56	9,14	1,99
1975-1980	3,00	2,41	5,73	6,02	4,02	3,08	2,62
1970-1980	2,89	2,34	5,29	9,65	2,29	6,11	2,31

Fuente: Datos de computadora de la CEPA y cálculos realizados por la Secretaría de la ONUDI. Las cifras relativas a población y fuerza de trabajo correspondientes al período 1960-1978 están basadas en datos de la ONUDI y en información suministrada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas. Las tasas de crecimiento de la fuerza de trabajo para el período 1979-1980 se suponen iguales a la tasa de crecimiento para 1978. La tasa de crecimiento de la población para 1979-1980 procede del documento Population and Vital Statistics Report (Publicación de las Naciones Unidas, ST/ESA/STAT/SER.A/132 (1980) y ST/ESA/STAT/SER.A/137 (1981)).

\*Todas las tasas se basan en valores derivados de datos en dólares de los EE.UU. de 1970, y las tasas correspondientes a varios años se han calculado sobre una base media (aritmética) no ponderada, (la misma ponderación

La formación bruta de capital a precios constantes descendió bruscamente durante el período 1975-1979, y experimentó un descenso medio del 1,47% durante el período 1970-1980, frente a un incremento del 9,65% para los países en desarrollo de Africa. La participación de Zimbabwe en el total de la formación bruta de capital de los países en desarrollo de Africa descendió de un 2,82% en 1970 a un 0,77% en 1980.

Las exportaciones aumentaron a precios constantes a una tasa media del 2,36% durante el período 1970-1980, mientras que las importaciones crecieron a una tasa media del 1,66%, pero las importaciones superaron a las exportaciones en 1980, debido principalmente a un aumento de las importaciones del 37,66% en dicho año. La participación de Zimbabwe en el total de las exportaciones de los países en desarrollo de Africa descendió de un 2,97% en 1970 a un 1,29% en 1980, y su participación en las importaciones descendió menos bruscamente, pasando de un 2,92% a un 1,73%. Se espera que durante el período 1981-1983 las importaciones de Zimbabwe continúen aumentando rápidamente con la ayuda prometida del exterior, que asciende a 2.000 millones de dólares de los EE.UU., pero el crecimiento de las exportaciones dependerá de las fluctuaciones de los precios mundiales de los productos básicos y de factores internos (véase la sección siguiente).

La participación en el PIB del gasto público en bienes finales creció del 12% en 1970 al 20,2% en 1980 y el gasto privado en bienes finales aumentó de un 65,7% a un 70%, mientras que la participación en la formación bruta de capital se redujo de un 21,2% a un 14,4%. En los países en desarrollo de Africa la participación en la formación de capital aumentó de un 17,4% en 1970 a un 25,3% en 1980 (véase cuadro 2). La formación bruta de capital real por trabajador se incrementó a partir de 90 dólares de los EE.UU. en 1980, mientras que la cantidad correspondiente a los países en desarrollo de Africa aumentó desde 85 dólares de los EE.UU. en 1970 a 167 dólares de los EE.UU. en 1980. La relación fuerza de trabajo/población disminuyó de un 35,2% en 1970 a un 32,9% en 1980, paralelamente al descenso registrado en los países en desarrollo de Africa, que pasó del 39,2% al 37,1%.

La participación de las exportaciones en el PIB descendió de un 31,1% en 1970 a un 27,5% en 1980, mientras que para los países en desarrollo de Africa el porcentaje relativo a las exportaciones pasó de un 24,2% a un 28,9%. La parte correspondiente a las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones) en el PIB disminuyó de un 1% (superávit) en 1970 a -4,6% (déficit) en 1980, y la relación exportaciones/comercio (es decir la relación exportaciones/exportaciones más importaciones) descendió de un 50,9% en 1970 a un 46,1% en 1980. Para los países en desarrollo de Africa la relación disminuyó de un 50,5% en 1970 a un 46% en 1975, pero aumentó a un 53,5% en 1980. Las exportaciones per cápita descendieron en términos reales desde 86 dólares de los EE.UU. en 1970 a 76 dólares en 1980 (para los países en desarrollo de Africa el descenso fue desde 47 dólares en 1970 a 43 dólares en 1980).

En el cuadro 3 se indica la distribución del PIB por sectores económicos y la relación entre los porcentajes sectoriales correspondientes a Zimbabwe a los correspondientes a los países en desarrollo de Africa en 1970, 1975 y 1980, así como las tasas reales de crecimiento sectorial correspondientes a Zimbabwe y a los países en desarrollo de Africa. Los porcentajes relativos a la agricultura, industria manufacturera, construcción y administración pública y defensa aumentaron de 1970 a 1975, mientras que la participación en otros sectores descendió. Desde 1975 hasta 1980, las participaciones en minería, comercio y administración pública y defensa aumentaron, registrándose el mayor aumento en este último sector (de un 10,72% a un 15,85%). Las participaciones en el PIB de Zimbabwe de las manufacturas y los servicios públicos especialmente, aunque también del transporte y las comunicaciones y de la administración pública y la defensa, fueron considerablemente superiores en 1980 a las correspondientes a los países en desarrollo de Africa, mientras que las

Cuadro 2. Indicadores comparativos seleccionados, 1970, 1975, 1980, Zimbabwe y países en desarrollo de África<sup>a</sup>

Indicador	1970	1975	1980
		<u>Porcentajes</u>	
Distribución del PIB por gastos			
Gasto público en bienes finales	12,0 (14,6)	12,6 (16,2)	20,2 (15,2)
Gasto privado en bienes finales	65,7 (67,5)	60,4 (62,4)	70,0 (55,7)
Formación bruta de capital	21,2 (17,4)	29,7 (26,3)	14,4 (25,3)
Exportaciones netas	1,0 (0,4)	-2,6 (-4,9)	-4,6 (3,8)
Participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB	31,1 (24,2)	30,0 (28,0)	27,5 (28,9)
Participación de las exportaciones en el comercio total	50,9 (50,5)	47,9 (46,0)	46,1 (53,5)
		<u>Dólares de los EE.UU. de 1970</u>	
Exportaciones per cápita	86 (47)	86 (42)	76 (43)
Formación bruta de capital por trabajador	166 (85)	249 (141)	90 (167)
		<u>Porcentajes</u>	
Fuerza de trabajo como porcentaje de la población total	35,2 (39,2)	34,1 (38,2)	32,9 (37,1)

Fuente: Datos de computadora de la CEPA y cálculos realizados por la Secretaría de la ONUDI. Los datos sobre población y población activa son los que figuran en el cuadro 1.

<sup>a</sup>Los datos correspondientes a los países en desarrollo de África aparecen entre paréntesis. Están basados en los precios en dólares corrientes de los EE.UU. excepto para las exportaciones per cápita y la formación bruta de capital por trabajador.

Cuadro 3. PIB por sector de origen, 1970, 1975 y 1980; comparaciones entre Zimbabwe y los países en desarrollo de Africa; tasas reales de crecimiento

Período	Agricultura, silvicultura, caza, pesca	Minería, explotación de canteras	Sector manufacturero	Electricidad, gas, agua	Construcción	Comercio	Transporte, comunicaciones	Administración pública, defensa	Otros servicios	PIB al costo de factores
(Millones de dólares corrientes de los EE.UU.)										
Participación en el PIB <sup>a</sup> (porcentaje)										
1970	15,60	7,24	21,30	3,26	5,61	22,53	8,97	10,50	7,14	1 373,37
1975	16,56	6,75	24,28	2,95	6,06	20,85	8,52	10,72	6,11	2 549,53
1980	13,54	8,56	23,80	2,90	3,95	20,99	7,64	15,85	5,46	4 735,43
Relación entre la participación de los sectores de Zimbabwe en el PIB y la participación de los sectores de los países en desarrollo de Africa en el PIB										
1970	0,47	0,74	2,24	2,76	1,07	1,12	1,73	1,16	1,07	1,00
1975	0,61	0,42	2,57	3,04	0,82	1,08	1,65	1,15	1,13	1,00
1980	0,55	0,40	3,12	3,49	0,48	1,10	1,61	1,62	1,37	1,00
Tasas reales de crecimiento de Zimbabwe <sup>b</sup> (porcentaje)										
1970-1971	26,79	22,54	3,35	0,0	-3,64	5,43	13,64	-33,01	104,29	12,64
1971-1972	13,92	5,75	14,82	6,25	22,64	11,16	8,00	7,25	-4,90	9,41
1972-1973	-10,86	-14,13	8,06	20,59	-1,54	2,70	2,78	14,86	19,85	2,90
1973-1974	37,06	11,39	7,46	-19,51	-10,94	17,67	6,31	10,59	-19,02	9,08
1974-1975	-6,67	35,23	-1,04	3,03	1,75	-7,03	5,08	8,51	-17,42	-1,69
1975-1976	7,14	-3,36	-5,97	-9,88	1,72	-0,69	-1,61	1,96	-11,93	-2,02
1976-1977	-4,44	-2,61	-5,22	-29,03	-13,56	-16,61	-2,46	-5,77	3,13	-7,12
1977-1978	-25,58	15,18	-1,18	13,64	-43,14	1,66	-8,40	39,80	-1,01	-3,13
1978-1979	-11,46	1,55	8,77	8,00	31,03	-10,20	-1,83	7,30	8,16	0,34
1979-1980	7,05	0,76	8,79	7,41	7,89	7,73	12,15	15,65	1,89	7,97
1970-1975	12,05	12,16	6,53	2,07	1,65	5,99	7,16	1,64	16,56	6,47
1975-1980	-5,46	2,30	1,04	-1,97	-3,21	-3,62	-0,43	11,79	0,05	-0,79
1970-1980	3,30	7,23	3,78	0,05	-0,78	1,18	3,37	6,71	8,30	2,84
Tasas reales de crecimiento de los países en desarrollo de Africa <sup>b</sup> (porcentaje)										
1970-1975	1,39	-1,69	6,11	6,33	13,20	6,13	9,32	10,62	4,88	4,87
1975-1980	1,21	4,45	4,97	6,94	9,78	5,62	7,38	11,93	4,81	5,59
1970-1980	1,30	1,38	5,54	6,64	11,49	5,88	8,35	11,28	4,84	5,23

Fuente: Datos de computadora de la CEPA, y cálculos de la secretaría de la ONUDI.

<sup>a</sup>En base a datos en dólares corrientes de los Estados Unidos. La suma de los porcentajes es superior al 100 por ciento dado que los datos incluyen costos bancarios implícitos, que se deducen del PIB a costo de factores.

<sup>b</sup>Todas las tasas se han calculado sobre la base de cifras expresadas en dólares de los EE.UU. de 1970; para las tasas correspondientes a varios años se tomó como base un promedio no ponderado.

contribuciones de la agricultura, minería y construcción fueron muy inferiores al promedio correspondiente a los países en desarrollo de África. En comparación con 1970, la relación entre la participación de Zimbabwe en el PIB y la correspondiente a los países en desarrollo de África aumentó considerablemente en 1980 en los sectores de manufacturas, servicios públicos y administración pública y descendió en gran medida en los sectores de minería y construcción.

El sector manufacturero, que representó en 1980 casi el 24% del PIB, aumentó por término medio un 3,78% en términos reales durante el período 1970-1980, frente a un crecimiento medio del PIB (a costo de factores) del 2,84%, pese a las disminuciones del VAM registradas en el período 1975-1978. El VAM real de los países en desarrollo de África aumentó a una tasa media del 5,54% durante el período 1970-1980, es decir, un poco más que la tasa de crecimiento del PIB (5,23%). Los sectores correspondientes a otros servicios (8,30%), minería (7,23%), administración pública y defensa (6,71%), transporte y comunicaciones (3,37%) y agricultura (3,30%) de Zimbabwe también aumentaron por término medio más rápidamente que el PIB durante el período 1970-1980, mientras que las tasas de crecimiento del comercio, los servicios públicos y la construcción fueron, en promedio, del 1,18%, el 0,5% y el 0,78%, respectivamente.

#### **Principales factores y políticas que influyen en la producción manufacturera y el comercio**

En 1965, año de la Declaración Unilateral de Independencia, Zimbabwe contaba con uno de los sectores industriales más desarrollados de los países en desarrollo de África, situación que se mantuvo durante los últimos años del decenio de 1960 y los primeros del decenio de 1970. Sin embargo, gran parte de esta supremacía se perdió durante el período 1975-1978 y la reconstrucción de la economía apenas está comenzando.

El sector manufacturero de Zimbabwe se basa principalmente en la explotación de los abundantes recursos agrícolas y minerales por empresas privadas que poseen medios técnicos y de gestión así como recursos de capital muy superiores al promedio de los países en desarrollo de África y cuentan con el apoyo de una infraestructura adecuadamente desarrollada. A continuación se examina brevemente la situación de la oferta respecto de cada uno de estos factores.

Los productos basados en la agricultura y la silvicultura representaron en 1979 la mitad del VAM.<sup>2</sup> Hasta la independencia, la producción agrícola comercial había estado casi totalmente en manos de un número relativamente pequeño de agricultores europeos que utilizaban técnicas modernas (maquinaria, fertilizantes, etc.). Los precios pagados a estos agricultores eran generalmente inferiores a los precios del mercado, pero los salarios de la mano de obra contratada también eran bajos. El tabaco era el principal cultivo de exportación, aunque la carne, el algodón y el maíz también eran importantes. Aproximadamente la mitad de las tierras cultivables se encontraban en manos tribales, pero la producción en esas regiones era reducida (en su mayor parte, a nivel de subsistencia).

Actualmente, esa estructura está cambiando. Uno de los principales objetivos del Gobierno es aumentar la producción agrícola, especialmente en las tierras bajo administración tribal, así como aumentar los ingresos de los

---

<sup>2</sup>Productos alimenticios, bebidas, tabaco, textiles y prendas de vestir, productos de la madera, papel, imprentas y editoriales.

agricultores negros. Con este fin, se han aumentado considerablemente los precios pagados a los agricultores por la mayoría de los productos y el salario mínimo de los trabajadores agrícolas (correspondiendo en mayor medida a los precios mundiales).<sup>3</sup> Las tierras abandonadas por los agricultores europeos durante la guerra de guerrillas se están distribuyendo entre los agricultores negros. Habida cuenta de la disminución de los precios mundiales del tabaco, las tierras utilizadas para el cultivo de tabaco se están destinando a otros cultivos, especialmente maíz, del cual se prevé una producción sin precedentes para 1981. Parece que en los próximos años será posible efectuar exportaciones considerables de maíz y trigo a otros países de África y proporcionar insumos adicionales a las industrias de elaboración de Zimbabwe (excepto el tabaco), a condición de que puedan mantenerse los niveles de producción de los agricultores europeos, cuyas decisiones en materia de producción dependerán en gran medida de los cambios relativos de los precios de los productos y los costos de los salarios y de su sensación de seguridad.

La minería, que se encuentra en gran parte en manos de empresas transnacionales, representa una gran parte de las exportaciones de Zimbabwe y proporciona las principales materias primas para sus industrias de metales, elaboración de metales y mecánicas (que en 1979 representaron más del 30% del VAM). Los recursos minerales del país son abundantes y proporcionar una base adecuada para el desarrollo de las industrias de elaboración de minerales. En 1979, el oro, el amianto, el níquel, el cobre y el carbón fueron los principales productos en lo que a valor se refiere. Actualmente se están efectuando nuevas inversiones en la producción de todos estos minerales y se prevé que en los próximos años se descubrirán nuevas reservas. Por lo tanto, las perspectivas son prometedoras, aunque dependen en parte de la política gubernamental sobre inversiones de empresas transnacionales y de las fluctuaciones de los precios mundiales.

Uno de los problemas más importantes con que tropieza el Gobierno es la necesidad de conservar los conocimientos técnicos y el capital de los trabajadores y empresarios blancos, y desarrollar al mismo tiempo los de los trabajadores y empresarios negros, creando oportunidades para la mayor participación de éstos en la economía. Aunque no será una labor fácil, es esencial para el desarrollo futuro. Hasta ahora, la política gubernamental a este respecto ha sido relativamente acertada.

La infraestructura de Zimbabwe está adecuadamente desarrollada, pero se necesitan inversiones adicionales para compensar los bajos niveles de inversión registrados durante el período de disturbios internos. La mejora de la red ferroviaria es particularmente importante. Debido al deterioro de las relaciones políticas con Sudáfrica, las comunicaciones ferroviarias con ese país no pueden considerarse ya seguras. Por esa razón, se está mejorando la conexión ferroviaria con Mozambique.

Las perspectivas del sector manufacturero dependerán de las medidas generales de carácter económico, social y político, así como de las medidas industriales específicas que se adopten. Al formular la primera serie de medidas, debe prestarse particular atención a los siguientes requisitos básicos para obtener éxito:

a) El mantenimiento de la paz interna mediante, por ejemplo, la continuación de relaciones aceptables entre los grupos raciales y tribales, el control de los grupos armados, la reinstalación de las personas afectadas por la guerra de guerrillas y la reducción del desempleo (el cual, según informes, asciende actualmente al 40 por ciento [2]);

---

<sup>3</sup>Acaba de anunciarse un nuevo aumento del 66% en el salario mínimo de los trabajadores agrícolas para 1982.

- b) La reducción de la emigración de los blancos;
- c) Una administración económica más severa, especialmente el control de las importaciones, la inflación, el déficit gubernamental y la oferta de dinero, todos los cuales han venido aumentando considerablemente desde 1980;
- d) El mantenimiento de la confianza de los inversionistas extranjeros y donantes de ayuda privados;
- e) El mantenimiento de relaciones económicas con Sudáfrica, ampliando al mismo tiempo las mantenidas con otros países del Africa Meridional, especialmente el grupo SADD (Conferencia de Coordinación del Desarrollo del Africa Meridional);
- f) El crecimiento sostenido de los sectores de la agricultura, la minería, el transporte, la energía y la construcción.

Aunque en gran medida escapa al control de la política nacional, el éxito económico dependerá también en parte de la estabilidad de la relación de intercambio internacional del país.

Los objetivos de la política industrial deberán ser, en particular, los siguientes:

- a) La sustitución de la maquinaria caída en desuso y anticuada;
- b) La formación de nuevos trabajadores y gerentes calificados;
- c) El fortalecimiento de la pequeña industria;
- d) La eliminación de las industrias no competitivas surgidas al amparo del mercado protegido durante el período de la DUI;
- e) La asignación a la industria de mayores cantidades de divisas para aumentar la importación de insumos (la reducción o eliminación de los contingentes de importación contribuiría considerablemente a mitigar el grave estrangulamiento que existe actualmente, especialmente por influir en la disponibilidad de piezas de recambio y materiales consumidos en el proceso de producción).

#### Desarrollo y cambio estructural de la producción manufacturera

Por lo que hace a este sector, se presenta un análisis de algunos indicadores clave relativos a la industria manufacturera en Zimbabwe, en el que se destaca el período 1970-1980.

El VAM per cápita (a precios de 1970) creció constantemente de 55,10 dólares de EE.UU. en 1970 a 66,64 dólares de EE.UU. en 1974, disminuyó a continuación, a 50,85 dólares de EE.UU. en 1978, y aumentó a 56,49 dólares de EE.UU. en 1980 (cuadro 4). El incremento anual medio durante el período 1970-1980 fue de sólo un 0,05%. El VAM per cápita fue 3,37 veces superior al promedio correspondiente a los países en desarrollo de Africa en 1970 y 3,51 veces más elevado en 1974, pero sólo 2,53 veces superior en 1978 y 2,68 veces más elevado en 1980. La participación de Zimbabwe en el VAM de los países en desarrollo de Africa (a precios corrientes) ascendió a un 5,90% en 1972, pero bajó a un 3,05% en 1978 (4,37% en 1980).

Los productos alimenticios, las bebidas y el tabaco representaron el 18,2% del VAM de Zimbabwe en 1975; los textiles, las prendas de vestir y los artículos de cuero supusieron el 16,9%; los productos de la madera y el papel, así como las imprentas y las editoriales, un 10,0%; los productos químicos y conexos un 14,1%; el hierro y el acero un 13,5%, y los productos metálicos, incluidos la maquinaria y el equipo de transporte, un 19,8% (cuadro 5).<sup>4</sup> La participación de Zimbabwe en hierro y acero, maquinaria no

<sup>4</sup>Los datos relativos al VAM recogidos en este cuadro y los siguientes se basan en las estadísticas industriales y no en las cuentas nacionales como en los cuadros anteriores. Las dos series de datos no son estrictamente comparables.

Cuadro 4. Zimbabwe: VAM real per cápita y su tasa anual de crecimiento; relación entre el VAM per cápita y el VAM per cápita de los países en desarrollo de Africa; participación en el VAM de los países en desarrollo de Africa, 1970-1980

Año	VAM real per cápita (en dólares de EE.UU. de 1970)	Tasa anual de crecimiento del VAM real per cápita (porcentaje) <sup>a</sup>	Relación entre el VAM per cápita de Zimbabwe y el VAM per cápita de los países en desa- rrollo de Africa	Participación de Zimbabwe en el VAM de los países en desarrollo de Africa (porcentaje) <sup>b</sup>
1970	55,10	-	3,37	5,41
1971	55,08	-0,03	3,26	5,81
1972	61,23	11,17	3,44	5,90
1973	64,14	4,75	3,41	5,48
1974	66,64	3,90	3,51	5,69
1975	63,84	-4,20	3,33	4,68
1976	58,08	-9,02	3,03	3,88
1977	53,23	-8,35	2,74	3,32
1978	50,85	-4,47	2,53	3,05
1979	53,53	5,27	2,56	3,40
1980	56,49	5,53	2,68	4,37

Fuente: Datos de computadora de la CEPA Y cálculos de la Secretaría de la ONUDI; datos demográficos de la base de datos de la ONUDI; información proporcionada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la Secretaría de las Naciones Unidas.

<sup>a</sup>Los promedios anuales no ponderados son los siguientes: 3,12% para 1970-1975; -2,21% para 1975-1980; y 0,05% para 1970-1980.

<sup>b</sup>Basado en datos en dólares corrientes de los EE.UU.

eléctrica y sustancias químicas no industriales fue el doble por lo menos del promedio correspondiente a los países en desarrollo de Africa para estas ramas (4,91 veces mayor, en lo que respecta al hierro y al acero), pero la participación de los productos alimenticios, los productos de cuero, excepto el calzado, los productos diversos derivados del petróleo y los objetos de porcelana fue inferior a la mitad del promedio correspondiente a los países en desarrollo de Africa. Zimbabwe contribuyó en un 30,1% a la producción de hierro y acero de los países en desarrollo de Africa, así como en más del 10% a la producción de prendas de vestir (excluyendo el calzado), las sustancias químicas industriales, los productos plásticos, los productos metálicos (exceptuando la maquinaria y el equipo), la maquinaria no eléctrica y el equipo profesional y científico.

En el cuadro 6 cabe observar que la tasa de crecimiento del VAM a precios constantes varió del 7,2% al 12,3% durante el período 1971-1974 y disminuyó de 1975 a 1978, mientras que en 1979 y 1980, se produjo una recuperación, con tasas de crecimiento del 9,6% y el 14,8%. Aunque los datos relativos a los primeros cinco meses de 1981 (4,1% de crecimiento) muestran una tasa de crecimiento menos acentuada en 1981, el Gobierno estima que la media del crecimiento real por año durante el período 1981-1984 se situará en torno al 11%. La tasa de crecimiento para el período 1970-1980 fue del 4,3% (7,5% en 1970-1975 y 1,1% en 1975-1980).

Cuadro 5. Zimbabwe: distribución del valor agregado manufacturero por ramas; comparación con la distribución en los países en desarrollo de Africa; y participación en el valor agregado por ramas en los países en desarrollo de Africa, 1975

Código de la CIIU (con descripción de las ramas)	Participación por ramas en el VAM (porcentaje)	Relación entre la participación por ramas de Zimbabwe y la participación por rama de los países en desarrollo de Africa <sup>a</sup>	Participación de Zimbabwe en el valor agregado por rama correspondiente a los países en desarrollo de Africa <sup>a</sup> (porcentaje)
311 y 312 (productos alimenticios)	9,2	0,44	2,7
313 (bebidas)	5,9	0,91	5,6
314 (tabaco)	3,1	0,77	4,7
321 (textiles)	8,7	0,58	3,6
322 (prendas de vestir, excepto calzado)	5,8	1,86	11,4
323 (productos de cuero, excepto calzado y prendas de vestir)	0,2	0,25	1,5
324 (calzado, excepto el de caucho o de plástico)	2,2	1,34	8,2
331 (productos de la madera, excepto muebles)	1,5	0,52	3,2
332 (muebles, excepto los metálicos)	1,8	1,40	8,6
341 (papel y productos de papel)	2,7	1,15	7,1
342 (imprentas y editoriales)	4,0	1,56	9,6
351 (sustancias químicas industriales)	4,9	2,01	12,3
352 (otros productos químicos)	5,3	1,03	6,3
353 (refinerías de petróleo)	0,0	0,0	0,0
354 (productos diversos derivados del petróleo y del carbón)	0,3	0,29	1,8
355 (productos de caucho)	1,9	1,25	7,7
356 (productos plásticos, n.e.p.)	1,7	1,85	11,4
361 (objetos de barro, loza y porcelana)	0,1	0,28	1,7
362 (vidrio y productos de vidrio)	0,0	0,0	0,0
369 (otros productos minerales no metálicos)	4,5	1,13	6,9
371 (hierro y acero)	13,5	4,91	30,1
372 (metales no ferrosos)	1,4	1,00	6,1
381 (productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo)	9,1	1,69	10,4
382 (maquinaria, exceptuando la eléctrica)	3,8	2,57	15,8
383 (maquinaria eléctrica)	2,9	1,25	7,7
384 (material de transporte)	4,0	1,19	7,3
385 (equipo profesional y científico, n.e.p.)	0,1	1,67	10,2
390 (otros productos manufacturados)	1,2	0,93	5,7
Total VAM	EE.UU. 844 800 <sup>b</sup>	1,00	6,1

Fuente: Base de datos de la ONUDI; información proporcionada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas, en la que se incluyen cálculos de la Secretaría de la ONUDI sobre datos comparados.

<sup>a</sup>En los datos correspondientes a Africa existen omisiones respecto de varias ramas y países.

<sup>b</sup>Dólares de los EE.UU. de 1975.

Durante el período 1970-1980, el crecimiento medio más acentuado (11,6%) se experimentó en la agrupación 390 de la CIIU (otras manufacturas), en la que se registraron tasas del 6,0% al 6,5% en los productos alimenticios, las bebidas y el tabaco, así como en los textiles. En cuanto a las prendas de vestir y el calzado, los productos minerales no metálicos y material de transportes, la tasa de crecimiento fue baja, situándose alrededor del 2%. En 1979 y 1980, que fueron los años de la recuperación económica, prevalecieron tasas elevadas de crecimiento en casi todos los sectores. Para el período 1981-1984 se espera que la tasa de crecimiento de los productos alimenticios sea la más elevada (una media anual del 14%) y que la más baja (6%) corresponda al material de transporte y los productos minerales no metálicos.

A diferencia de las tendencias en los países en desarrollo, el VAM aumentó, en general, algo más rápido a precios corrientes que la producción bruta durante el período 1963-1980, lo que apunta a un incremento de la participación del VAM en el producto bruto (cuadro 7). El VAM tendió a aumentar a una tasa media anual del 12,2% de 1963 a 1978, del 20,3% en 1979 y del 15,6% en 1980; las cifras correspondientes para el producto bruto fueron 11,6%, 20,5% y 14,2%. La formación bruta de capital fijo experimentó grandes oscilaciones durante el período, de un descenso al 36,9% en 1976 a un aumento al 94% registrado en 1968. El crecimiento anual medio tendió a ser del 13,7% durante el período 1963-1978 (superior al crecimiento del VAM), aunque calculado en términos compuestos fue sólo de un 6,5%. Así pues, no es fácil determinar a partir de los datos la relación a largo plazo entre el valor agregado y la formación de capital. Por otra parte, la proporción de los salarios en el valor agregado muestra una clara tendencia decreciente. El crecimiento medio de los salarios tendió a situarse en un 10,9% en el período 1963-1978 (inferior al crecimiento VAM) y un 17,8% en 1979. Menos de la mitad del incremento en los salarios fue originado por el aumento del empleo. De 1963 a 1978 el empleo aumentó en promedio (tendencia) en sólo un 4,9%, pese a que sus incrementos en 1979 (7,0%) y en 1980 (10,2%) fueron ligeramente superiores.<sup>5</sup> El empleo disminuyó de hecho, en 1966 y en el período 1976-1978. El número de establecimientos tendió a aumentar a una tasa del 2,8% de 1963 a 1974 (último año para el que se dispuso de datos), lo que indica que sólo cabe atribuir una pequeña proporción del crecimiento del VAM a los establecimientos adicionales, ya que el resto es el resultado de un aumento del VAM por establecimiento.

En el cuadro 8 figura la participación de las ramas en el producto bruto, valor agregado, formación de capital, salarios, empleo y número de establecimientos para los años 1963, 1970, 1975 y 1979 (1963, 1970 y 1974, para establecimientos). En 1979 las ramas más importantes en términos de producto bruto fueron las siguientes: productos alimenticios (23,5% del total), manufacturas varias (12,5%), hierro y acero y otros metales (12,4%) y textiles (11,2%).<sup>6</sup> La participación del hierro, el acero y otros metales, así como la de los textiles aumentó de manera considerable durante el período, mientras que la participación del material de transporte disminuyó de un 10,7% en 1963 a sólo el 2,7% en 1979.

Como sucede en la mayoría de los países en desarrollo, la participación de los productos alimenticios en el valor agregado fue del 13,7% en 1979, y la participación de las bebidas y el tabaco estuvo muy por debajo de la parte correspondiente a dichas ramas en el producto bruto. Al margen de los productos alimenticios, más del 10% del valor agregado en 1970, 1975 y 1979 se debió

<sup>5</sup>Valor agregado por empleado más la diferencia entre el crecimiento del valor agregado y del empleo.

<sup>6</sup>En el cuadro 8, la nota c proporciona un desglose más detallado de los productos para 1979.

Cuadro 6. Zimbabwe: VAM por ramas de la CIIU, tasas de crecimiento real 1970-1980 y tasas previstas, 1980-1984 (Porcentaje)

Rama (clave de la CIIU <sup>a</sup> )	Tasas de crecimiento real <sup>b</sup>										1970-	1975-	1970-	1980-
	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80 <sup>c</sup>	1975 <sup>d</sup>	1980 <sup>d</sup>	1980 <sup>d</sup>	1984 <sup>e</sup>
311 y 312	11,0	7,4	13,8	0,0	1,0	5,0	8,6	-3,4	10,0	6,1	6,6	5,3	6,0	14
313 y 314	6,1	11,4	14,1	7,9	4,2	3,0	-5,7	1,0	4,1	18,9	8,7	4,3	6,5	8
321	11,3	15,2	7,7	5,1	-2,8	-8,9	0,0	-1,0	16,7	16,8	7,3	4,7	6,0	11
322 y 324	6,9	8,6	0,0	5,0	-5,6	-4,9	-4,1	-8,7	10,8	18,1	3,0	2,2	2,6	8
323 y 385	11,1	12,5	4,4	7,4	-0,9	-6,9	...	...	-	-	4,6 <sup>f</sup>	...	...	...
331 y 332	5,9	7,8	6,2	6,8	-9,0	-7,9	-14,0	-2,4	24,7	25,9	3,5	5,3	4,4	9
341 y 342	6,3	11,9	4,3	11,2	-8,2	-8,9	-5,4	5,8	8,8	16,7	5,1	3,4	4,2	11
351, 352 y 353	8,5	13,0	0,0	9,2	5,3	-10,9	-1,0	0,0	2,3	20,5	7,2	2,2	4,7	12
354	5,6	20,0	-17,7	23,0	9,9	-4,9	...	...	...	...	6,0 <sup>f</sup>	...	...	...
355	10,5	19,0	-5,9	-4,2	11,1	-6,9	...	...	...	...	3,9 <sup>f</sup>	...	...	...
356	40,0	21,4	16,5	26,3	-19,9	-6,9	...	-	...	...	12,9 <sup>f</sup>	...	...	...
361, 362 y 369	15,5	11,0	8,8	10,1	-8,2	-12,9	-19,4	-19,9	19,6	16,6	7,4	-3,2	2,1	6
371, 372, 381, 382	16,4	14,1	14,8	8,6	-0,9	-7,9	-12,9	-1,2	8,9	11,0	10,6	-0,4	5,1	11
382 y 383	15,7	6,2	-9,7	4,3	4,2	-20,9	-5,0	-13,2	13,8	23,0	4,1	-0,5	1,8	6
384	1,5	43,9	10,5	2,9	-7,3	0,0	6,0	0,0	8,5	30,5	10,3	9,0	11,6	11
390	1,5	43,9	10,5	2,9	-7,3	0,0	6,0	0,0	8,5	30,5	10,3	9,0	11,6	11
Total de la industria manufacturera	11,5	12,3	8,0	7,2	-1,5	-6,5	-10,0 <sup>g</sup>	-2,4	9,6	14,8	7,5	1,1	4,3	11

Fuente: Salvo indicación en contrario, base de datos de la ONUDI; información proporcionada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas, en la que se incluyen estimaciones y cálculos de Secretaría de la ONUDI sobre datos comparados.

<sup>a</sup>Para las descripciones de las ramas, véase el cuadro 5.

<sup>b</sup>Salvo lo señalado en las notas a pie de página c y e todas las tasas se basan en valores obtenidos a partir de datos expresados en dólares de los EE.UU. de 1970.

<sup>c</sup>Basada en los índices de volumen proporcionados por la Oficina Central de Estadística, Zimbabwe. Durante los primeros cinco meses de 1981, la producción manufacturera fue por término medio un 4,1% superior a su nivel de 1980.

<sup>d</sup>Media aritmética no ponderada.

<sup>e</sup>Base en dólares de Zimbabwe de 1980; se han redondeado las tasas a los puntos porcentuales más próximos (véase Gobierno de Zimbabwe, *Monthly Digest of Statistics*, julio de 1981).

<sup>f</sup>1970-1976.

<sup>g</sup>Se ha calculado ligeramente por exceso la tasa de disminución, debido a la omisión de los datos correspondientes a las agrupaciones 323 y 385, 354, 355 y 356, después de 1976 (estos datos representaron el 4,2% del valor agregado a precios corrientes en 1976).

Cuadro 7. Zimbabwe: indicadores seleccionados de la estructura manufacturera; tasas de crecimiento para el total de las manufacturas, 1963-1980 (Porcentaje)

Período	Producto bruto	Tasas de crecimiento <sup>a</sup>							Participación de los salarios en el valor agregado	Participación de la formación bruta de capital fijo en el valor agregado	Relación entre inversión y excedente <sup>b</sup>	Participación del valor agregado en el producto bruto
		Valor agregado	Formación bruta de capital fijo	Costos salariales	Empleo	Establecimientos	Valor agregado por empleado	Valor agregado por establecimiento				
1963/64	10,0	12,0	-18,8	8,1	1,7	2,3	10,2	9,6	-3,5	-27,6	-30,2	1,9
1964/65	14,7	13,1	-2,0	8,2	3,1	0,1	9,8	13,0	-4,3	-13,5	-16,5	-1,4
1965/66	-6,9	-6,6	10,4	0,9	-0,8	-4,7	-5,8	-2,1	8,2	18,4	27,2	0,3
1966/67	2,7	5,6	14,3	6,9	3,6	1,5	1,9	4,0	1,3	8,2	9,7	2,8
1967/68	11,4	14,6	94,0	9,7	9,2	5,6	5,0	8,5	-4,3	69,3	61,9	2,9
1968/69	19,5	18,0	0,6	13,8	10,5	4,8	6,8	12,6	-3,6	-14,7	-17,5	-1,3
1969/70	17,7	20,8	-5,7	13,8	8,8	3,8	11,0	16,4	-5,8	-22,0	-25,8	2,6
1970/71	14,0	14,5	18,6	9,0	7,0	7,3	7,0	6,7	-4,9	3,6	-0,4	0,4
1971/72	14,5	13,5	10,5	14,3	8,3	3,2	4,8	10,0	0,7	-2,6	-2,2	-0,9
1972/73	15,2	15,2	74,7	13,8	3,9	1,2	10,8	13,7	-1,2	49,9	49,1	0,0
1973/74	23,8	23,0	40,3	18,5	7,4	1,6	14,6	21,1	-3,7	14,0	11,1	-0,8
1974/75	9,9	10,8	23,6	15,7	2,6	...	8,0	...	4,4	11,6	15,0	0,8
1975/76	2,5	2,5	-36,9	6,5	-3,1	...	5,8	...	3,9	-38,6	-36,9	0,0
1976/77	1,5	-1,5	-27,8	4,3	-3,8	...	2,4	...	5,9	-26,8	-23,3	-3,0
1977/78	7,3	12,9	-21,3	6,0	-1,7	...	15,0	...	-6,1	-30,3	-33,8	5,2
1978/79	20,5	20,3	11,9	17,8	7,0	...	13,2	...	-2,1	-6,9	-8,2	-0,1
1979/80	14,2	15,6	...	-	10,2	... <sup>c</sup>	5,0	- <sup>c</sup>	-	-	-	1,2
1963/78 (tendencia)	11,6	12,2	13,7	10,9	4,9	2,8 <sup>c</sup>	7,3	10,3 <sup>c</sup>	-1,0	-4,4	-8,4 <sup>d</sup>	0,7
1963/78 (comparada)	10,2	10,9	6,5	9,9	3,7	2,4 <sup>c</sup>	7,0	10,2 <sup>e</sup>	-1,0	-3,7	-4,8	0,6

Fuente: Para el período 1963-1978, base de datos de la ONUDI; información proporcionada por la Secretaría de las Naciones Unidas; los datos correspondientes a 1978/79 están tomados de la Oficina Central de Estadística, Census of Production 1979/80-Mining, Manufacturing, Construction, Electricity and Water Supply; los datos relativos a 1979-80 están tomados de fuentes de la ONUDI; los datos comparados han sido estimados y calculados por la Secretaría de la ONUDI.

<sup>a</sup>Todas las tasas de crecimiento se basan en valores expresados en dólares corrientes de Zimbabwe.

<sup>b</sup>Se define como la inversión (formación bruta de capital fijo) dividida por el excedente de funcionamiento (valor agregado menos salarios).

<sup>c</sup>1963-1974.

<sup>d</sup>Promedio ponderado.

<sup>e</sup>Promedio ponderado, 1963-1974.

al hierro y al acero y a otros metales, a las manufacturas varias y a los productos metálicos y la maquinaria no eléctrica, en tanto que en 1963 solamente los productos alimenticios, las manufacturas varias y el material de transporte constitufan cada uno el 10% del valor agregado.

La participación de las ramas en la formación de capital varió en gran medida de un año a otro. En 1970 y 1979, el máximo nivel de participación en la formación de capital correspondió a los productos alimenticios (19,1% y 24,5%). El hierro, el acero y otros metales supusieron un 35,7% en la formación de capital en 1975 y las manufacturas varias representaron el 46,5% en 1963.

La participación en los salarios de los productos alimenticios, el hierro y el acero y otros metales, así como de las manufacturas varias aumentó del 11,1%, 8% y 8,8% en 1963 al 14,5%, 12,9% y 10,9% en 1979. Los productos metálicos y la maquinaria no eléctrica constituyeron el 12,4% de los salarios en 1979, cifra algo inferior a la de 1975.

Los productos alimenticios, los productos metálicos y la maquinaria no eléctrica, así como las prendas de vestir (incluyendo el calzado y los textiles representaron el 15,4%, 11,9%, 11,5% y 10,8% respectivamente del empleo de las industrias manufactureras en 1979. Los productos alimenticios y las prendas de vestir absorbieron asimismo más del 10% del empleo en otros años (este fue también el caso de los productos metálicos y la maquinaria eléctrica, excepto en 1963). En cuanto a 1979, las industrias manufactureras emplearon 147.423 personas (de las cuales el 8,5% fueron mujeres), esto es, cerca del 6% del total de la mano de obra.

En toda la industria manufacturera el mayor número de establecimientos correspondió al grupo de productos metálicos y maquinaria no eléctrica en 1963 (16,9%), 1970 (19,2%) y 1974 (23,5%), seguido por el de manufacturas varias en 1970 (14,5%) y 1974 (14,6%) y el de productos alimenticios en 1963 (12,3%).

En el cuadro 9 se indica el valor agregado manufacturero por establecimiento en 1963, 1970 y 1974, así como el valor agregado por empleado, la parte relativa a los salarios en el valor agregado, la participación de la formación bruta de capital fijo en el valor agregado, la relación entre la inversión y el excedente y el porcentaje del valor agregado en el producto bruto para 1963, 1970, 1975 y 1979. El valor agregado por establecimiento a precios de 1975 aumentó de 349.000 dólares de EE.UU. en 1963 a 649.000 dólares de los EE.UU. en 1974, y cayó a cerca de 565.000 dólares de los EE.UU. en 1979. El valor agregado por establecimiento en hierro y acero y otros metales fue casi cinco veces superior a la cifra correspondiente a toda la industria manufacturera en 1974, mientras que en la industria del tabaco fue tres veces superior a la media en 1974 y en bebidas, textiles y papel (y productos del papel) más de dos veces superior al promedio. El valor agregado más bajo obtenido en 1974 por establecimiento se registró en la manufactura de productos de madera, y la cifra correspondiente a los productos metálicos (excepto maquinaria eléctrica) no fue muy superior, lo que refleja las dimensiones relativamente reducidas de las empresas en estos sectores.

El valor agregado por empleado, que es una medida de la productividad del trabajo, (o de la intensidad de capital)<sup>7</sup>, pasó de 4.415 dólares de los EE.UU. en 1963 a 5.569 dólares de los EE.UU. en 1975, y disminuyó a 5.350 dólares de EE.UU. en 1979 (a precios de 1975) [3]. El valor agregado por empleado en la industria del papel y de productos de papel en 1979 fue más del doble que la media correspondiente a las industrias manufactureras, y sólo aproximadamente una cuarta parte del obtenido en el sector de productos de

<sup>7</sup>Estas y otras medidas semejantes pueden tener varias interpretaciones distintas. Para un examen detenido del tema, véase A.S. Bnalla (ed.) [3].

Cuadro 8. Zimbabue: producto bruto<sup>a</sup>, valor agregado, formación bruta de capital fijo, salarios, valores totales por rama de la

Rama (clave de la CIIU <sup>b</sup> )	Producto bruto				Valor agregado				Formación bruta fijo	
	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1975	1979 <sup>c</sup>	1963	1970
	Participación de las distintas									
311 y 312	24,3	22,6	19,7	23,5	13,4	12,2	10,3	13,7	11,7	19,1
313	3,8	4,3	4,9	4,7	5,9	6,2	7,0	6,7	4,8	6,7
314	4,7	2,6	2,1	2,7	7,1	3,8	3,1	4,0	10,7	1,5
321	6,6	8,9	10,4	11,2	6,4	7,1	7,7	9,4	3,1	11,8
322F(=322 y 324)	7,0	7,0	6,7	6,0	7,1	7,5	8,0	6,9	2,7	4,7
331	1,9	2,1	1,3	1,8	2,2	2,5	1,5	2,2	2,6	3,7
332	1,8	1,6	1,5	1,4	2,1	2,0	1,8	1,4	0,3	4,4
341	2,4	2,4	3,0	2,0	2,6	2,7	2,8	1,7	1,6	2,0
342	3,1	2,9	2,6	2,7	5,3	4,4	4,1	3,9	2,3	1,9
355	2,4	1,7	1,8	2,0	2,8	2,0	2,0	2,2	0,5	4,2
361B(=361, 362 y 369)	2,7	3,8	3,7	2,6	4,2	5,5	4,6	3,6	1,5	5,8
371A(=371 y 372)	6,1	8,7	11,7	12,4	6,8	10,5	14,0	15,6	3,9	7,9
381A(=381 y 382)	6,8	10,3	10,4	9,0	8,2	11,4	12,8	10,8	3,4	10,6
383	2,2	3,2	3,0	2,7	2,4	3,1	2,9	2,6	1,3	1,8
384	10,7	5,5	3,9	2,7	10,4	6,0	3,7	3,1	3,3	3,2
Varios	13,2	12,1	13,1	12,5	13,1	13,3	13,7	12,3	46,5	10,7
	Valores en dólares de Zimbabue									
Total	340 830	643 340	1 317 700	1 771 591	127 020	258 850	528 400	724 654	17 510	32 230

Fuente: Base de datos de la ONUDI: información proporcionada por la Oficina de Estadística de la que proceden de la Oficina Central de Estadística, Census of Production 1979/80-Mining, Manufacturing,

<sup>a</sup>Correspondiente a los establecimientos en 1963, 1970 y 1974. El número de establecimientos en la

<sup>b</sup>para las descripciones de las ramas véase el cuadro 5. "Varios" incluye las ramas 323, 351, 352, 353,

<sup>c</sup>El valor agregado correspondiente a 1979 se desglosó de la siguiente manera: 311 -productos lácteos y de frutos y legumbres (1,5%); 313 -bebidas alcohólicas (75%), productos a base de tejidos de punto, -objetos de porcelana (16,6%); 384 -vehículos automóbiles y reacondicionamiento (61,3%) y otro material de otras manufacturas (12,3%), sustancias químicas básicas y productos derivados del petróleo (26%), carnes vidrio y otros productos no metálicos (83,4%), jabones y productos farmacéuticos (27,7%), fertilizantes (7,4%),

empleo y establecimientos: participación de las distintas ramas en la industria manufacturera, CIIU, 1963, 1970, 1975 y 1979<sup>a</sup>

de capital		Salarios				Empleo				Establecimientos		
1975	1979	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1974
ramas en el total (en porcentaje)												
14,7	24,5	11,1	12,0	11,7	14,5	13,6	13,9	13,8	15,4	12,3	12,9	10,6
7,4	9,2	3,6	3,9	4,8	5,1	2,9	3,1	4,5	4,2	3,1	3,2	2,6
1,1	2,3	7,9	3,8	3,2	3,5	9,2	3,5	3,3	3,5	1,3	1,1	1,0
14,1	6,3	5,8	7,0	6,9	7,8	9,3	9,7	9,8	10,8	4,2	4,2	4,0
3,4	3,4	7,3	9,1	8,6	7,8	11,7	13,1	12,3	11,5	11,1	11,4	10,7
0,9	2,3	2,3	2,6	1,7	2,6	5,1	5,0	2,9	5,6	4,4	4,3	4,0
0,5	2,7	2,2	2,4	2,4	2,0	3,0	3,9	3,4	3,0	5,8	4,0	4,3
2,1	4,0	2,2	2,3	2,6	1,9	2,1	1,9	1,9	1,4	1,4	1,6	1,4
2,2	2,8	6,5	6,1	5,5	5,6	3,3	3,0	2,9	3,2	6,2	7,1	6,3
0,6	1,8	2,3	1,7	1,5	1,8	1,5	1,1	1,2	1,4	1,5	1,4	1,3
2,4	3,9	3,8	4,5	4,5	3,5	4,4	6,4	5,8	4,4	5,4	5,5	5,6
35,7	5,3	8,0	8,6	12,6	12,9	6,2	6,8	9,7	9,4	2,1	2,1	2,7
6,4	10,7	9,4	13,3	15,5	12,4	8,8	12,1	13,8	11,9	16,9	19,2	23,5
0,9	2,4	2,3	3,0	3,3	3,9	2,5	3,0	3,4	3,4	4,1	3,6	3,9
1,3	2,9	16,5	10,0	4,9	4,2	9,8	5,8	3,7	3,2	11,3	3,8	3,6
6,1	15,5	8,8	9,7	10,4	10,9	6,8	7,8	7,5	7,8	9,1	14,5	14,6
Valores en dólares de Zimbabwe						Número de empleados				Número de establecimientos		
126 600	50 663	64 060	114 840	223 100	309 361	80 850	114 230	151 700	147 423	1 022	1 161	1 323

Secretaría de las Naciones Unidas y estimaciones de la ONUDI, excepto en lo que concierne a los datos de 1979, Construction, Electricity and Water Supply (Zimbabwe, 1981), cuadros 2 y 8. industria manufacturera en su conjunto en 1979 fue de 1.342.

354, 356, 385 y 390. alimenticios, n.e.p. (35,3% del total), productos a base de cereales, chocolate y confitería (2,9%) y tratamiento calabrotos, sogas (13,6%) y otros textiles (4,7%); 322 -prendas de vestir (63,3%) y calzado (36,7%); 361B transporte y reparaciones (38,7%); varios -insecticidas y pesticidas (25,1%), productos plásticos (14,5%), (22,4%), productos de panadería (11,9%) y bebidas no alcohólicas (25%); 321 -textiles de algodón (81,7%), productos químicos, n.e.p. (7,2%) y pinturas (5,7%).

Cuadro 9. Zimbabwe: valor manufacturero agregado por establecimiento y por empleado, participación de los salarios y de la formación bruta de capital fijo en el valor agregado, relación entre la inversión y el excedente, y participación del valor agregado en el producto bruto, por ramas de la CIIU, 1963, 1970, 1975 y 1979<sup>a</sup>

Rama (clave de la CIIU) <sup>b</sup>	Valor agregado por establecimiento (miles de dólares de los EE.UU. de 1975)				Valor agregado por empleado (dólares de los EE.UU. de 1975)				Participación de los salarios en el valor agregado (porcentaje)				Participación de la formación bruta de capital fijo en el valor agregado (porcentaje)				Relación entre inversión y excedente <sup>c</sup>				Participación del valor agregado en el producto bruto (porcentaje)											
	1963		1970		1975		1979		1963		1970		1975		1979		1963		1970		1975		1979		1963		1970		1975		1979	
	1963	1970	1974	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1975	1979	1963	1970	1975	1979	
311 y 312	272	379	551	3 125	3 586	3 727	4 144	42,0	43,7	48,2	45,2	12,0	19,5	34,3	12,6	20,7	34,7	66,2	22,9	20,5	21,6	20,8	23,8									
313	830	894	1 415	11 299	9 447	7 368	8 246	30,4	28,0	28,8	32,7	11,2	13,5	25,5	9,6	16,0	18,7	35,9	14,3	57,4	57,9	57,3	59,6									
314	1 052	1 310	1 905	1 845	4 257	5 160	5 043	56,2	44,9	43,6	37,5	20,8	5,0	8,5	4,0	47,5	9,0	15,1	6,4	56,1	58,6	58,9	59,5									
321	563	1 064	1 426	3 230	4 682	4 926	4 828	45,6	44,1	37,5	35,3	6,6	20,7	43,9	4,7	12,1	37,0	70,2	7,2	36,5	31,9	29,9	34,4									
322F(=322 y 324)	423	444	507	5 080	3 920	3 316	3 673	51,5	54,0	45,0	47,7	5,3	7,7	10,4	3,4	11,0	16,8	19,0	6,6	37,7	43,0	47,5	46,8									
331	126	214	262	1 376	1 872	2 749	1 457	52,5	46,6	49,4	49,8	16,3	18,9	15,2	7,4	34,3	35,4	30,0	14,7	44,3	46,8	47,6	51,4									
332	114	271	289	2 824	2 878	2 885	3 300	53,8	53,2	57,4	60,0	1,9	27,8	6,4	13,3	4,1	59,4	15,0	33,2	41,9	48,4	47,7	42,2									
341	862	1 018	1 405	7 181	8 446	8 000	11 314	42,2	38,0	38,5	46,0	8,4	9,2	17,6	15,9	14,5	14,8	28,6	29,5	40,6	44,6	36,9	35,8									
342	281	325	448	6 592	7 947	7 750	7 218	62,2	61,9	57,2	61,8	5,9	5,5	13,0	5,0	15,7	14,4	30,4	13,1	63,1	60,7	62,0	58,3									
355	500	774	863	6 354	9 754	9 056	-	40,1	37,2	31,5	36,7	2,5	26,4	6,5	5,8	4,1	42,0	9,5	9,2	43,5	48,3	45,2	44,7									
361B(=361, 362 y 369)	249	434	576	3 877	3 808	4 443	4 080	45,2	36,4	41,2	50,0	7,2	13,2	12,7	7,6	8,9	20,8	21,5	12,8	57,1	57,7	50,6	56,6									
371A(=371 y 372)	1 743	3 208	3 541	7 262	9 920	8 585	7 861	60,2	36,4	37,9	35,4	7,8	9,3	61,2	2,4	19,6	14,6	98,7	3,7	41,4	48,8	47,8	51,3									
381A(=381 y 382)	182	298	353	4 401	4 799	5 181	5 354	57,7	51,5	51,2	48,9	5,7	11,5	12,0	7,0	13,4	22,4	24,6	13,6	44,4	44,6	49,1	18,8									
383	171	360	491	3 596	4 423	4 863	4 300	49,5	43,0	47,1	64,5	7,6	7,3	7,7	6,5	15,0	12,7	14,6	18,2	39,9	38,9	40,0	40,1									
384	224	639	678	3 245	4 276	6 054	5 305	79,7	73,9	56,1	57,8	4,3	6,6	3,6	6,5	21,2	25,4	19,8	15,3	36,2	43,7	37,7	46,6									
Varios	493	467	611	4 130	8 844	10 104	-	34,0	32,4	32,0	37,8	49,0	10,1	10,6	8,8	74,3	15,0	15,6	14,2	36,8	43,7	41,8	39,9									
Total de la industria manufacturera	349	510	649	4 415	5 183	5 569	5 350 <sup>d</sup>	50,4	44,4	42,2	42,7	13,8	12,5	24,0	7,0	27,8	22,4	41,5	12,2	37,3	40,2	40,1	40,9									

Fuente: Base de datos de la ONUDI; información proporcionada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas; estimaciones y cálculos de los datos comparados realizados por la Secretaría de la ONUDI; los datos correspondientes a 1979 distintos del valor agregado a precios constantes proceden de la Oficina Central de Estadísticas Census of Production 1979/80-Mining, Construction, Electricity and Water Supply (Zimbabwe, 1981), cuadros 2 y 8.

<sup>a</sup>Excepto 1963, 1970 y 1974 para el valor agregado por establecimiento. El valor agregado por establecimiento en la producción manufacturera total fue de 565.096 dólares de los EE.UU. en 1979 (a precios de 1975). Los datos distintos del valor agregado por establecimiento y por empleado se basan en precios corrientes expresados en dólares de Zimbabwe.

<sup>b</sup>Para las descripciones de las ramas véase el cuadro 5. "Varios" incluye las agrupaciones 323, 351, 352, 353, 354, 356, 385 y 390.

<sup>c</sup>Se define como la inversión (formación bruta de capital fijo) dividida por el excedente de funcionamiento (valor agregado menos salarios).

<sup>d</sup>Se basa en un ajuste al alza del 4% del valor agregado comunicado, para subsanar la falta de datos sobre el valor agregado correspondientes a la agrupación 355 y a la partida "Varios" (323, 354, 356 y 385), que representaron el 4,2% del valor total agregado en 1976, último año para el que se dispone de esos datos.

madera distintos de los muebles. Es probable que, en base a los datos relativos a los años anteriores, las manufacturas varias y los productos de caucho figurasen entre las ramas con el máximo valor agregado por empleado en 1979. (No se dispone todavía de datos para ese año).

La participación de los salarios en el VAM disminuyó del 50,4% en 1963 al 44,4% en 1970 y al 42,2% en 1975. En 1979 ese porcentaje fue del 42,7%. La máxima participación de los salarios en el valor agregado en 1979 se produjo en los sectores de maquinaria eléctrica (con un fuerte incremento desde 1975), imprentas y editoriales (también en 1975) y muebles no metálicos (también en 1975), en tanto que el mínimo de participación de los salarios se produjo en los sectores de bebidas (también en 1963, 1970 y 1975), los textiles y el hierro y el acero y otros metales. La participación más alta de los salarios en el material de transportes correspondió a 1963 y 1970, y una de las más elevadas a 1975.

El porcentaje relativo a la formación de capital en el VAM disminuyó del 13,8% en 1963 al 12,5% en 1970, aumentó al 24% en 1975 y cayó al 7% en 1979. La participación más elevada de la formación de capital en el valor agregado en 1979 se produjo en los sectores del papel y productos de papel y muebles no metálicos, mientras que su valor inferior se registró en los sectores del hierro y el acero y otros metales, así como en el de las prendas de vestir (incluido el calzado). En 1975 la participación más alta correspondió al hierro y el acero y a otros metales, así como a los textiles, y la más baja al equipo de transporte. En 1970 el nivel máximo de participación se debió a los muebles no metálicos y a los productos de caucho y la más baja a los productos del tabaco, así como al papel y productos de papel.

La relación entre la inversión y el excedente, esto es, la formación de capital dividida por el valor agregado menos los salarios, proporciona un indicador aproximado de los costos y beneficios.<sup>8</sup> En efecto, cuanto más elevada es esta relación, más onerosa en términos de inversión es la producción de valor agregado excedente. La relación correspondiente al total de la industria manufacturera descendió del 27,8% en 1963 al 22,4% en 1970, subió al 41,5% en 1975 y cayó al 12,2% en 1979. Por lo que se refiere a las prendas de vestir, incluido el calzado, esta relación fue de las más bajas durante los cuatro años, y lo mismo cabe decir de la correspondiente a los productos del tabaco (excepto para 1963). El hierro y el acero y otros metales tuvieron la relación más baja en 1979, pero la más elevada en 1975.

La participación del VAM en el producto bruto ascendió de un 37,3% en 1963 a un 40,2% en 1970, permaneció a un nivel casi constante en 1975 y aumentó ligeramente en 1979 a un 40,9%. El máximo de participación del valor agregado en el producto bruto en 1979 se registró en las industrias del tabaco, las bebidas y los objetos de porcelana, y el mínimo en los productos alimenticios.

Otro indicador aproximado de eficacia es la relación incremental capital-producto (RICP), que se define como el incremento del capital fijo dividido por el incremento del valor agregado. Mientras más baja es la RICP, mayor es el producto neto por unidad de inversión.<sup>9</sup> En el cuadro 10 se muestra la RICP calculada sobre una base media móvil de tres años para la industria manufacturera por rama de la CIIU, de 1963 a 1978. En dicho cuadro aparece, para

---

<sup>8</sup>Se trata únicamente de un indicador aproximado ya que no se han incluido muchos ajustes realizados en el análisis de los costos y beneficios sociales. Deberían utilizarse en vez de años separados series cronológicas basadas en la actualización de precios.

<sup>9</sup>Al igual que la relación entre inversión y superávit, son varios los problemas conceptuales y de cómputo que afectan a la RICP, por lo que los cálculos deben considerarse únicamente como indicadores generales aproximados.

la industria manufacturera en su conjunto, una tendencia cíclica de la RICP, cuyos valores máximos se alcanzaron en los períodos 1964-1966 (2,68%) y 1974-1976 (5,48%).

Exceptuando los años 1974-1976 y 1975-1977, la RICP para las prendas de vestir y el calzado se situó entre las más bajas de todo el período. Durante la mayor parte del período 1963-1978 se registraron asimismo RICP relativamente bajas en los sectores de bebidas, imprentas y editoriales, metales, productos metálicos y maquinaria (eléctrica y no eléctrica) y, salvo a mediados de los años 60, en el de manufacturas diversas. La RICP para los productos de caucho alcanzó un valor elevado a mediados de los años 60, pero fue baja durante los años 70, en oposición al caso de los productos de porcelana. La RICP se mostró especialmente variable en lo que concierne al material de transporte, pese a lo cual fue generalmente alta (o negativa, lo que indica una disminución del valor agregado).

La mayor parte de la producción de manufacturas tiene lugar en Salisbury, localidad que generó el 46,4% del VAM y el 44% del empleo en la industria manufacturera en 1979, así como en Bulawayo, donde se registró el 23,2% del VAM y el 28,7% del empleo de 1979 (cuadro 11). Otros centros manufactureros son Que Que y Redcliff, Gwelo y Umtali. El VAM por empleado más elevado se obtuvo en Que Que y Redcliff, así como en Gwelo en 1979, y en Salisbury en 1967.

Aunque en 1979 los establecimientos manufactureros en que trabajaban hasta 10 personas constituían el 17,7% de todos los establecimientos, representaban sólo el 0,9% del empleo y el valor agregado en las manufacturas (cuadro 12). En comparación, los establecimientos que empleaban más de 1.000 trabajadores constituían únicamente el 3,9% de los establecimientos (es decir, 52 establecimientos), pese a lo cual generaron el 28,9% del empleo y el 33,6% del VAM. El valor agregado por empleado fue en general más alto en los establecimientos con más de 500 trabajadores.

#### Perfil del comercio de manufacturas

El comercio internacional de Zimbabwe se vio afectado de manera apreciable por los efectos de la guerra y las sanciones económicas a mediados y a fines del decenio de 1970. El índice del volumen de las exportaciones del país aumentó de 113 en 1970 a 123 en 1974, pero cayó a 118 en 1975 (1964 = 100), y lo que es más importante, la relación de intercambio disminuyó de 86 en 1970 a 84 en 1974 y 56 en 1979. Asimismo, el volumen importado se redujo de 115 en 1974 (91 en 1970) a 67 en 1979 (1964 = 100) [4]. De este modo, la cantidad disponible de divisas extranjeras se redujo considerablemente, lo que afectó en gran medida a la expansión económica.

El valor de las exportaciones de mercancías en 1979 fue en dólares corrientes de Zimbabwe, superior en un 144% al de 1970 (cuadro 13). Los productos metálicos aportaron el 27,4% del total en 1979, los materiales crudos el 24,2%, los alimentos y los productos alimenticios el 18,3% y las bebidas, el tabaco y sus manufacturas el 13,6%. Los porcentajes correspondientes a los aceites y grasas comestibles y a las bebidas, así como al tabaco y a sus manufacturas mostró tendencia a aumentar en el período 1970-1979 (en ambos casos, el porcentaje más elevado se obtuvo en 1978), mientras que la parte de la maquinaria y el equipo de transporte y los productos químicos declinó en general. La participación de los alimentos y los productos alimenticios tendió al alza hasta 1975. Los porcentajes relativos a los alimentos, materiales crudos y productos metálicos fueron en 1970 considerablemente más elevados que en 1965, mientras que los correspondientes a 1970 para las bebidas y el tabaco, los productos químicos y las manufacturas diversas estuvieron muy por debajo de los niveles alcanzados en 1965.

Cuadro 10. Zimbabwe: RICP en la industria manufacturera por ramas, 1963-1979  
(Medias móviles trienales)<sup>a</sup>

Clave de la RAMA de la CIIU <sup>b</sup>	1963- 1965	1964- 1966	1965- 1967	1966- 1968	1967- 1969	1968- 1970	1969- 1971	1970- 1972	1971- 1973	1972- 1974	1973- 1975	1974- 1976	1975- 1977	1976- 1978
311 y 312	1,55	1,99	2,41	1,20	1,02	1,75	1,73	1,66	1,46	1,98	1,94	1,74	1,25	0,84
313	0,80	0,46	0,52	0,77	0,96	0,60	0,53	0,59	0,61	0,24	1,52	2,70	1,44	1,29
314	(-)	(-)	(-)	0,30	0,77	0,45	1,26	1,19	0,43	0,55	0,60	1,44	0,86	1,43
321	1,75	2,01	1,83	1,58	1,19	1,11	0,77	0,69	0,48	1,08	2,29	4,29	2,74	0,76
322F(=322 y 324)	0,40	0,42	0,46	0,47	0,50	0,36	0,41	0,37	0,32	0,41	1,07	(-)	(-)	0,42
331	1,04	1,62	2,90	1,64	0,82	1,35	2,05	2,63	0,67	1,39	2,07	(-)	2,50	0,13
332	3,38	0,50	(-)	0,42	0,53	0,96	1,02	0,94	0,37	0,43	2,17	(-)	(-)	0,56
341	0,57	1,14	1,87	1,54	0,81	0,80	1,18	0,78	0,37	0,34	2,26	(-)	(-)	6,43
342	2,67	0,96	0,86	0,47	0,50	0,45	0,43	0,41	0,32	0,45	1,21	5,50	10,00	0,57
355	(-)	(-)	(-)	0,73	0,93	0,73	1,47	1,44	0,84	0,78	1,05	1,33	5,00	0,33
361B(=361, 362 y 369)	0,81	0,47	0,29	0,36	0,47	0,73	0,64	0,93	1,01	1,96	6,29	(-)	(-)	7,96
371A(=371 y 372)	1,52	192,00	(-)	1,91	1,10	0,74	1,09	1,03	1,87	2,17	3,65	(-)	4,95	1,17
381A(=381 y 382)	0,57	0,77	1,05	0,57	0,41	0,39	0,55	0,61	0,60	0,63	1,33	(-)	(-)	1,11
383	0,29	6,00	0,90	0,61	0,50	0,31	0,46	0,50	0,42	0,51	0,89	1,46	2,22	1,12
384	(-)	(-)	(-)	0,68	0,61	26,50	(-)	6,74	0,74	0,84	1,02	1,79	(-)	2,12
Varios	11,56	(-)	1,39	1,20	0,90	1,37	0,78	1,08	0,68	0,70	0,80	2,03	2,45	1,06
Total de la industria manufacturera	1,97	2,68	2,26	1,04	0,85	0,87	0,85	0,88	0,85	1,13	1,96	5,48	3,58	1,00

Fuente: Secretaría de la ONUDI, en base a la información proporcionada por la Oficina de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas; el valor agregado para 1979 procede de la Oficina Central de Estadística, Census of Production 1979/80-Mining, Manufacturing, Construction, Electricity and Water Supply (Zimbabwe, 1981), cuadro 2.

<sup>a</sup>En base a los valores expresados en dólares corrientes de Zimbabwe. La RICP se define como el incremento del capital fijo bruto en el período inicial dividido por el incremento del producto (valor agregado) en el siguiente período. Se utilizan medias móviles trienales para redondear los resultados y reducir el número de casos en los que la variación del producto es negativa, en cuyo caso la RICP carece de significado. Cuando la variación del producto trienal es negativa se muestra en el cuadro con el símbolo "(-)". Dado que la variación del producto se produce con un retraso de un año en comparación con los cambios en la inversión (habría que medir la inversión neta total, pero no se dispone de datos para ello), las medias móviles trienales incluyen, de hecho, un año de datos adicional (por ejemplo, la RICP para 1975-1977 refleja la variación del producto en 1978). Cuanto más baja es la RICP (positiva), más favorable es la relación entre la inversión y el producto, lo que quiere decir que con una menor inversión se obtiene más producto.

<sup>b</sup>Para las descripciones de las ramas, véase el cuadro 5. "Varios" incluye las claves 323, 351, 352, 354, 356, 385 y 390.

Cuadro 11. Zimbabwe: participación regional en el VAM y el empleo, y valor agregado por empleado, región o ciudad, 1967 y 1979

Región o ciudad	Participación en el VAM total (porcentaje)		Participación en el empleo manufacturero total (porcentaje)		Valor agregado manufacturero por empleado (en dólares de Zimbabwe)	
	1967	1979	1967	1979	1967	1979
Salisbury	50,6	46,4	42,3	44,0	2 205	5 188
Bulawayo	28,4	23,2	33,7	28,7	1 552	3 977
Que Que y Redcliff	5,6	12,9	4,9	5,9	2 103	10 723
Gwelo	4,9	5,9	4,9	4,6	1 824	6 351
Umtali	2,8	3,0	4,1	5,9	1 247	2 524
Gatooma	2,4	1,9	3,2	2,6	1 382	3 718
Fort Victoria	0,4	0,8	0,8	0,9	964	4 363
Otras localidades	5,0	5,8	6,1	7,5	1 844	4 915
Total	100,1	99,9	100,0	100,1		

Fuente: Compilado por la Secretaría de la ONUDI en base al Census of Production, 1979/80-Mining, Manufacturing, Construction, Electricity and Water Supply (Zimbabwe, Oficina Central de Estadística, 1981), cuadro 10.

El valor de las importaciones de mercancías en 1979 sobrepasó en un 133,9% (en dólares corrientes de Zimbabwe) la cifra obtenida en 1970 (cuadro 14). En comparación con la participación de las exportaciones, los porcentajes correspondientes a 1979 que en concepto de importaciones se registraron en alimentos, bebidas y tabaco, materiales crudos y aceites y grasas fueron muy bajos. Las principales partidas importadas en dicho año estuvieron constituidas por combustibles y electricidad (29,5% del total), manufacturas de distintos materiales y productos manufacturados diversos (27,5%), maquinaria y material de transporte (23,2%) y productos químicos (13,9%). En lo que al cambio estructural respecta, la característica más importante que del cuadro se desprende fue el intenso ritmo de crecimiento de la participación de las importaciones de combustibles y electricidad, mientras que los porcentajes relativos a las manufacturas a base de materiales y las manufacturas diversas, así como a la maquinaria y el equipo de transporte, tendió a descender desde principios de los años 70.

Las relaciones entre las exportaciones y el comercio, que constituyen un indicador aproximado de la competitividad internacional, figuran en el cuadro 15. Dichas relaciones fueron muy elevadas en 1979 para los alimentos, las bebidas y el tabaco, así como los materiales crudos, acercándose a un predominio casi total de dichas exportaciones (=1,0). Además, tendieron a aumentar moderadamente durante el decenio de 1970. En cuanto a los combustibles y la

electricidad, los productos químicos y la maquinaria y el equipo de transporte, estas relaciones fueron muy modestas en 1979, lo que indica un predominio casi total de las importaciones ( $= 0,0$ ), y acusaron un ligero descenso ulteriormente, sobre todo en lo que respecta a los combustibles y la electricidad hasta 1974. La relación correspondiente a las manufacturas de distintos materiales y a los productos manufacturados diversos, que reflejó un predominio mesurado de las exportaciones ( $0,6$ ) en 1979, mostró una moderada tendencia al alza durante el período examinado.

Cuadro 12. Zimbabwe: VAM, empleo, establecimientos y valor agregado por empleado: distribución por dimensión de los establecimientos, 1979

Distribución de establecimientos por número de empleados	Proporción en el total de establecimientos manufactureros (porcentaje)	Proporción en el total del empleo manufacturero (porcentaje)	Proporción en el VAM total (porcentaje)	Valor agregado por empleado (dólares de Zimbabwe)
10 o menos	17,7	0,9	0,9	4 846
11-20	16,3	2,2	1,8	3 950
21-50	22,1	6,5	5,8	4 442
51-100	14,3	8,5	7,4	4 291
101-200	9,6	10,6	8,8	4 072
201-300	4,5	7,1	6,4	4 449
301-400	3,4	8,6	8,2	4 712
401-500	1,9	6,1	5,0	4 034
501-750	3,5	9,6	10,7	5 449
751-1 000	2,8	10,9	11,3	5 106
Más de 1 000	3,9	28,9	33,6	5 711
Total de la industria manufacturera	100,0 (1 342) <sup>a</sup>	99,9 (147 338) <sup>a</sup>	99,9 (724 654) <sup>a</sup>	4 918

Fuente: Oficina Central de Estadística, Census of Production, 1979/80-Mining, Manufacturing, Construction, Electricity and Water Supply (Zimbabwe, 1981), cuadro 8.  
Cálculos adicionales de la Secretaría de la ONUDI.

<sup>a</sup>Los valores absolutos figuran entre paréntesis.

Cuadro 13. Zimbabwe: estructura de las exportaciones de mercancías, índices para el total de las exportaciones de mercancías, Zimbabwe, 1965 y 1970-1979<sup>a</sup>

Grupo de mercancías y clave de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 <sup>b</sup>
Participación de los grupos en el total (porcentaje)											
Alimentos (0)	10,6	18,7	21,8	26,0	22,9	25,1	28,5	18,3	19,6	19,4	18,3 (239,2)
Bebidas y tabaco (1)	35,8	10,7	12,2	13,5	16,2	15,6	14,8	15,9	15,2	17,9	13,6 (309,9)
Materiales crudos (2)	13,6	23,5	22,6	21,4	20,5	20,5	19,4	23,2	25,6	23,0	24,2 (250,9)
Combustibles y electricidad (3)	4,5	3,2	2,1	1,0	0,6	0,6	0,9	1,2	1,5	1,4	1,6 (121,8)
Aceites y grasas comestibles (4)	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,5	0,2	0,6	1,0	1,1	1,0 (3 050,0)
Productos químicos (5)	3,3	1,3	1,6	1,3	1,2	1,1	1,0	1,1	0,9	0,8	0,9 (151,5)
Productos metálicos (6)	11,2	26,7	23,5	22,5	24,5	21,9	21,3	26,7	24,3	24,1	27,4 (249,8)
Maquinaria y equipo de transporte (7)	6,2	5,2	3,9	3,5	2,7	3,2	3,4	2,5	2,4	2,6	2,5 (114,8)
Manufacturas varias (8)	14,7	10,6	12,0	10,5	11,2	11,5	10,5	10,4	9,6	9,6	10,6 (244,0)
Subtotal, manufacturas (5-8)	35,4	43,8	41,0	37,8	39,6	37,7	36,2	40,7	37,2	37,1	41,4 (229,9)
Índices (1970 = 100)											
Total	113,3	100,0	109,9	126,3	153,9	189,5	189,1	210,3	199,6	221,7	244,0

Fuente: Gobierno de Zimbabwe, Ministerio de Hacienda (valores de exportación).

<sup>a</sup>En base a valores f.o.b. expresados en dólares corrientes de Zimbabwe. Los totales difieren de los que figuran en los datos sobre las cuentas nacionales.

<sup>b</sup>Los índices de grupo para 1979 aparecen entre paréntesis y equivalen al índice de 1979 multiplicado por el cociente de los porcentajes de los grupos correspondientes a 1979 y 1970.

## Cuadro 14. Zimbabwe:

estructura de las importaciones de mercancías, índices para el total de importaciones de mercancías, 1965 y 1970-1979<sup>a</sup>

Grupo de mercancías y clave de la CUCI	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 <sup>b</sup>
Participación de los grupos en el total (porcentaje)											
Alimentos (0)	7,8	5,2	4,6	3,5	4,2	3,3	3,1	1,9	1,7	1,1	1,8 (79,5)
Bebidas y tabaco (1)	2,9	0,6	0,4	0,4	0,6	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4 (140,0)
Materiales crudos (2)	4,1	5,3	4,1	4,4	4,5	4,9	3,7	3,7	3,1	3,3	3,4 (148,0)
Combustibles y electricidad (3)	4,9	6,9	6,5	7,5	7,6	10,3	14,7	20,0	22,6	22,3	29,5 (1 000,6)
Aceites y grasas comestibles (4)	1,1	0,4	0,5	0,3	0,2	0,7	0,5	0,5	0,5	0,1	0,4 (220,0)
Productos químicos (5)	11,2	11,4	11,5	11,8	11,2	15,6	13,4	12,8	14,0	15,1	13,9 (285,1)
Manufacturas de distin- tos materiales y pro- ductos manufacturados diversos (6 y 8)	36,2	38,2	34,3	35,3	33,9	33,9	28,2	29,4	29,5	32,3 <sup>c</sup>	27,5 (167,9)
Maquinaria y equipo de transporte (7)	31,7	31,9	38,0	36,7	37,8	31,1	36,1	31,4	28,3	25,5	23,2 (170,2)
Subtotal, manufacturas (5-8)	79,1	81,5	83,8	83,8	82,9	80,6	77,7	73,6	71,8	72,9 <sup>c</sup>	64,6 (185,2)
Índices (1970 = 100)											
Total	102,0	100,0	120,3	117,0	131,3	186,6	196,6	163,0	165,0	170,5 <sup>c</sup>	233,9

Fuente: Gobierno de Zimbabwe, Ministerio de Hacienda (valores de importación).

<sup>a</sup>En base a valores expresados en dólares corrientes de Zimbabwe. Los totales difieren de los que figuran en los datos sobre las cuentas nacionales.<sup>b</sup>Los índices de grupos para 1979 aparecen entre paréntesis y equivalen al índice de 1979 multiplicado por el cociente de los porcentajes de los grupos correspondientes a 1979 y 1970.<sup>c</sup>La ONUDI ajustó los datos relativos a las importaciones para los grupos 6 y 8 de la CUCI (así como el subtotal y el total) en 1978.

Cuadro 15. Zimbabwe: Relación entre las exportaciones y el comercio por grupos de mercancías; comparación con las cifras correspondientes a los países en desarrollo de Africa, 1965 y 1970-1979<sup>a</sup>

Grupo de mercancías y clave de la CUCI	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Alimentos (0)	0,61	0,79	0,82	0,90	0,87	0,90	0,90	0,93	0,94	0,96	0,92
Bebidas y tabaco (1)	0,93	0,95	0,96	0,97	0,97	0,98	0,98	0,99	0,98	0,99	0,97
Materiales crudos (2)	0,79	0,82	0,84	0,85	0,85	0,82	0,84	0,89	0,91	0,91	0,89
Combustibles y electricidad (3)	0,51	0,33	0,24	0,14	0,08	0,05	0,06	0,07	0,08	0,08	0,06
Aceites y grasas comestibles (4)	0,19	0,17	0,30	0,44	0,61	0,45	0,34	0,61	0,71	0,94	0,73
Productos químicos (5)	0,25	0,11	0,11	0,12	0,12	0,07	0,07	0,10	0,07	0,07	0,07
Manufacturas de distintos materiales y productos manufacturados diversos (6 y 8)	0,45	0,51	0,50	0,52	0,56	0,51	0,53	0,63	0,59	0,59 <sup>b</sup>	0,60
Maquinaria y equipo de transporte (7)	0,18	0,15	0,09	0,10	0,08	0,10	0,09	0,10	0,10	0,12	0,10
Subtotal, manufacturas(5-8) <sup>c</sup>	0,34 (0,19)	0,34 (0,19)	0,36 (0,22)	0,32 (0,18)	0,35 (0,17)	0,33 (0,16)	0,32 (0,10)	0,43 (0,09)	0,40 (0,08)	0,41 <sup>b</sup> (0,08)	0,41 (0,09)
Total <sup>c</sup>	0,54 (0,48)	0,51 (0,50)	0,49 (0,48)	0,54 (0,49)	0,55 (0,50)	0,52 (0,54)	0,50 (0,45)	0,57 (0,49)	0,56 (0,47)	0,58 <sup>b</sup> (0,43)	0,52 (0,50)

Fuente: Gobierno de Zimbabwe, Ministerio de Hacienda (los valores de las exportaciones y las importaciones están expresados en dólares corrientes de Zimbabwe), con excepción de lo indicado en la nota a pie de página c.

<sup>a</sup>La relación entre las exportaciones y el comercio coincide con el valor de las exportaciones dividido por el valor de las exportaciones más las importaciones; de ahí que 0 indique el predominio total de las importaciones, 1 el predominio total de las exportaciones y 0,5 el equilibrio entre exportaciones e importaciones.

<sup>b</sup>La ONUDI ajustó los datos relativos a las importaciones para los grupos 6 y 8 de la CUCI (así como el subtotal y el total) en 1978.

<sup>c</sup>Para las manufacturas y el total, los datos comparados relativos a los países en desarrollo de Africa se indican entre paréntesis (incluyendo el Grupo 9 de la CUCI); véase Cambridge Economic Policy Review, vol. III, N° 6 (diciembre de 1980).

**Referencias**

1. "Zimbabwe growth prospects", Standard Bank Review, febrero de 1981.
2. "Zimbabwe comes in from the cold", The Economist, 8 de noviembre de 1980.
3. A.S. Bhalla, ed., Tecnología y empleo en la industria (Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 1981).
4. Government of Zimbabwe, Monthly Digest of Statistics, abril de 1980.

### كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استلم منها من المكتبة التي تعامل معها أو اكتب إلى: الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

#### 如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

#### HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

#### COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

#### КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

#### COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o dirijase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

