

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R.846  
4 de enero de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

FORMULACION DE UNA TIPOLOGIA ANALITICA PARA LOS PAISES  
LATINOAMERICANOS: ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y ESTILOS  
DE DESARROLLO \*/

\*/ Este documento fue preparado por la División de  
Desarrollo Social de CEPAL. No fue sometido a revisión editorial.

90-1-21

## INDICE

I.	INTRODUCCION A LA TIPOLOGIA .....	1
II.	VARIABLES PRINCIPALES EN LA CONFORMACION DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA .....	3
	1. Producto interno bruto .....	3
	2. Participación de la agricultura en el PIB .....	3
	3. Participación de la industria en el PIB .....	4
	4. Participación de las exportaciones en el PIB .....	5
	5. Participación del sector financiero en el PIB .....	5
	6. Participación de los servicios en el PIB .....	5
III.	EL METODO Y LAS LIMITACIONES DE LA CLASIFICACION .....	7
	1. Limitaciones de la clasificación .....	8
IV.	DETERMINANTES DE LA TIPOLOGIA .....	9
	1. Indice de desarrollo de la estructura productiva ....	11
	2. Indice que califica el grado en que la economía privilegia el mercado interno o externo .....	13
V.	LA CLASIFICACION DE LOS PAISES .....	14
	1. Tipología en función del grado de desarrollo de la estructura productiva .....	16
	2. Tipología analítica en función de la modalidad de desarrollo y la articulación de la economía .....	16
	BIBLIOGRAFIA .....	22
	ANEXO .....	23

## I. INTRODUCCION A LA TIPOLOGIA

La mayor parte de las propuestas de tipologías para los países latinoamericanos tienen como objetivo contribuir a un diagnóstico más preciso de los países de la región. Muchas de estas tipologías establecen diferencias entre países en base a la mayor o menor presencia de ciertos elementos que se consideran básicos en una clasificación. Es así que, es bastante común que se haga referencia al tamaño de los países, distinguiendo entre países grandes, medianos y pequeños. Esta tipología, no obstante aparentar ser de una extrema simpleza, lleva implícito una serie de otros elementos, como por ejemplo: tamaño posible de los mercados internos, posibilidades de diversificación de sus economías u otros rasgos. El problema es que por lo común tales características están implícitas y no explícitas. Otras tipologías tratan de discriminar en función de procesos cuya manifestación puede ser mayor o menor según sea el caso, así por ejemplo, grados mayores o menores de modernización. También es posible encontrar tipologías en función de la estructura político-institucional que toman en cuenta por ejemplo la existencia o no de sistemas democráticos y sus componentes.

Las tipologías, como es obvio, se justifican no sólo por su capacidad descriptiva sino también por su valor heurístico, ésto es por su utilidad para la comprensión e interpretación explicativa de situación y procesos.

El modelo de tipología que a continuación se presenta tiene por objeto recuperar en parte el valor de la noción de "estilo de desarrollo".

En sus formulaciones más comunes se sostiene que el estilo es una categoría derivada y dependiente del sistema político institucional y de la estructura productiva existente. La viabilidad de cualquier estilo se encuadra en los límites definidos por esos parámetros. Estos últimos son los rasgos más permanentes, circunstancia que explica la causa de que el estilo no sea susceptible de cambios importantes en el corto plazo.

El sistema capitalista periférico es el dominante de la región y el que presenta una mayor inmutabilidad. (Prebisch, 1976). Esta característica asociada al hecho de ser un factor común en todos los países de la región determina que pueda prescindirse de este atributo en la clasificación, lo que no

significa que se descarte la riqueza analítica que este concepto pueda aportar en la interpretación de los datos. En consecuencia, el otro gran parámetro que define el estilo es la estructura productiva, mediante el cual se pueden identificar diferencias entre países y constituirá la base principal de la clasificación.

Existe un fuerte nexo entre estilo y estructura como es señalado por A. Pinto, "el medio físico y la población y de manera especial la relación entre ambos factores han constituido las condicionantes cardinales en la naturaleza de los estilos". (Pinto, 1978).

El funcionamiento dinámico del estilo de desarrollo puede llegar a modificar la estructura productiva en el mediano y largo plazo, sin embargo no todo cambio estructural es necesariamente causante de alteraciones en el estilo, por el contrario en algunos casos sus efectos pueden ser los de reforzar el estilo prevaleciente.

Esta situación pareciera ser la que presenta el estilo de desarrollo en este momento en la región. La urgencia de reactivar la economía ha determinado que los recursos disponibles se canalicen hacia los agentes más dinámicos de la estructura productiva, los mismos que antes de la crisis funcionaban generando una incorporación parcial y segmentada de la fuerza de trabajo. Lo que implica que los mecanismos que originaban la concentración económica y la desigualdad continúen operando ajustándose a los nuevos niveles de actividad económica.

Estas consideraciones han motivado el intento de construir una tipología que privilegie los rasgos de la estructura económica que son decisivos en la conformación de un estilo de desarrollo, aunque reconociendo que éstos no son los únicos en su conformación de algún modo constituyen la base inicial sobre la que se configura el estilo.

Además de lo mencionado, se ha tomado en cuenta para la elaboración de la tipología propuesta dos trabajos de la División de Desarrollo Social de la CEPAL. En uno de ellos, se destaca la importancia que adquiere el sector financiero en la articulación y orientación de la actividad económica, especialmente en las sociedades más industrializadas de la región (CEPAL 1988). En ese trabajo las formulaciones están sólo a nivel de hipótesis y en cierta medida en la elaboración de la presente tipología se ha logrado una relativa comprobación empírica de su significación. El segundo trabajo, se refiere a la importancia del sector agrario en países pequeños y su influencia en el conjunto de la economía (CEPAL 1989), en el que las afirmaciones que se hacen son las conclusiones de un estudio de caso de base empírica.

Dado que la tipología que se propone tiene como fundamento principal el supuesto del peso decisivo de la estructura en la conformación del estilo de desarrollo, es necesario dar cuenta de las variables que se han considerado como fundamentales en la conformación de dichas estructuras.

## II. VARIABLES PRINCIPALES EN LA CONFORMACION DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA

### 1. Producto interno bruto

Es una medida comprensiva que resume en un solo dato la capacidad que tiene la economía de generar bienes y servicios anualmente.

Relacionándola con la población expresa un valor, correspondiente a una fracción del Producto, del que potencialmente dispondría cada habitante; es, por lo tanto, una medida de la capacidad de generar riqueza que presentan los países.

Su utilidad no sólo se restringe a ese ámbito. La composición sectorial del PGB y las relaciones que se establecen entre sus componentes es una información esencial para calificar la naturaleza y grado de desarrollo.

### 2. Participación de la agricultura en el PIB

Un valor elevado de este indicador expresa que una de las bases principales de sustentación de la economía es la agricultura. Este hecho, está asociado a otros rasgos como son: (a) una concentración mayoritaria de la población y, por lo tanto, de la fuerza de trabajo localizada en las áreas rurales, determinando que la productividad media del sector agrícola sea baja. Esta situación global no es contradictoria con la existencia de enclaves de modernización, donde la productividad es elevada, pero con un poder de difusión muy restringido; (b) una elevada concentración de la propiedad, lo que da lugar a que el problema del minifundio y de los campesinos sin tierra sean un problema importante; (c) un retraso considerable en las condiciones de vida, en la que el bajo nivel educacional condiciona a que esa fuerza de trabajo no pueda incorporar a las actividades modernas de la estructura productiva.

A contrario censu en los países donde la participación de la agricultura en el PIB es baja, ha ocurrido un proceso de urbanización más activo. En estos países, el crecimiento del resto de los sectores de actividad económica ha relativizado la importancia del aporte de la agricultura en la generación del PIB, lo que explicaría que aunque la producción agrícola podría haber aumentado en términos absolutos su participación relativa habría disminuido. La productividad agrícola puede ser como de hecho ocurre notoriamente más elevada. Este hecho no sólo se explica por el menor número de personas en las áreas rurales, sino también por una difusión más amplia de la tecnología al interior del sector.

Por lo general, en los casos de mayor urbanización la educación ha alcanzado a la mayor parte de la población, lo que implica que la mano de obra pueda incorporarse con relativa facilidad, de tener la oportunidad, a otras tareas productivas modernas en el medio urbano o incluso en el sector agrario modernizado.

### 3. Participación de la industria en el P.I.B

Esta relación por lo general ha calificado el grado de desarrollo de la estructura productiva y comúnmente es utilizada como estimador de la importancia atribuida al mercado interno en la orientación de la economía.

El desarrollo de la industria funciona originando una extensa red de articulaciones con otros sectores de actividad económica; en consecuencia, su evolución determina efectos directos e indirectos sobre la generación del empleo y la productividad.

La composición del sector califica el grado de modernización. Es así que puede sostenerse que mientras mayor sea la contribución del valor agregado de la industria de bienes de capital mayor será el tamaño y la modernización de las unidades de producción. En cambio, donde predomina la industria de bienes de consumo no duraderos la composición, tamaño y modernización de las unidades de producción es muy heterogéneo.

Los casos que presentan una composición semejante en la estructura industrial pueden no obstante diferenciarse mediante el valor agregado que aporta este sector; en la medida que este valor sea mayor, la productividad y consecuentemente la modernización también lo serán.

#### 4. Participación de las exportaciones en el PIB

Las exportaciones expresan el grado de articulación con la economía internacional. Es un proceso natural que en la medida que evoluciona la economía de un país aumenten en términos absolutos y relativos el volumen y composición de sus exportaciones.

La relativización de su importancia ante el P.I.B. califica la orientación que sigue la actividad económica, cuando este valor es elevado expresa que el destino de la producción de bienes y servicios privilegia el mercado externo.

La composición de las exportaciones, considerando la diversificación y la importancia de los bienes manufacturados en el total exportado, es también un indicador que permite apreciar el nivel de desarrollo.

#### 5. Participación del sector financiero en el P.I.B

Un valor elevado de este indicador puede intepretarse como un rasgo de modernización de la estructura productiva. En la medida que la estructura se diversifica y se intensifica el dinamismo económico se produce, como consecuencia natural de esta evolución, una expansión de las actividades financieras. Sin embargo, las hipótesis recientemente formuladas acerca del estilo de desarrollo vigente en la región atribuyen al sistema financiero una connotación determinante respecto a su modalidad de funcionamiento. Es así cómo, desde esa perspectiva, el capital financiero ha sido señalado como el eje principal de articulación de los sectores modernos de la economía imponiéndoles en su desarrollo una lógica financiera.

Otro aspecto de vital importancia, que se deriva de la modernización inducida y orientada por el capital financiero, es el aumento de la concentración económica, fenómeno que se da a través de distintos mecanismos.

#### 6. Participación de los servicios en el P.I.B

El sector servicios presenta un comportamiento similar al sistema financiero en el sentido de ser un proceso asociado a la evolución económica. Considerando este hecho, puede utilizarse como indicador del grado de modernización de la estructura productiva.

Sin embargo, la composición de este sector es en extremo heterogénea, su valor agregado es una resultante final en que se suman actividades diferentes que persiguen distintos objetivos y que presentan grandes contrastes en sus niveles de productividad; a modo de ejemplo, se puede citar algunos de sus componentes, tales como: las remuneraciones pagadas al ejército y fuerzas de seguridad; los ingresos que provienen de los servicios personales de alta calificación y de los servicios modernos de producción; los costos de la educación, la salud y la vivienda; lo que se estima que gana los vendedores ambulantes y los de los servicios personales de baja calificación. En consecuencia, para lograr una interpretación más confiable de su verdadera significación es indispensable desglosar la composición de este sector.

Una sugerencia en tal sentido, sería distinguir las actividades de servicio de acuerdo a sus objetivos. Muchos de éstos son cumplidos tanto por el sector público como el privado; los criterios que orientan estas actividades y el destino a quienes se dirigen estos servicios difieren en ambas esferas; por ese motivo, es útil estudiar por separado la contribución que éstos hacen en cada una de las categorías señaladas. No obstante hay ciertas tareas que son de responsabilidad exclusiva del sector público, como, los de la administración pública y la defensa.

Atendiendo estas consideraciones se pueden señalar las siguientes categorías:

- a) Servicios que definen las condiciones de vida (salud, seguridad social y vivienda). Estos aspectos son atendidos tanto por el sector privado como el público.
- b) Servicios destinados a la capacitación y educación. También en este aspecto intervienen el sector público y el privado.
- c) Servicios personales de alta calificación y servicios modernos para la producción. Pueden destacarse actividades tales como: las consultoras que asesoran sobre organización, métodos y evaluación de proyectos, la informática, la publicidad etc. Dada la importancia de las empresas públicas en algunos países se hace necesario distinguir la contribución del sector público y privado en esta clase de servicios.
- d) Servicios personales de baja calificación (sector privado)
- e) Servicios personales de baja calificación (sector público)
- f) servicios de defensa (sector público)
- g) Servicios de administración pública

Si bien sólo existe información parcial sobre algunas de estas categorías, es factible utilizar esos antecedentes complementándolos con otros indicadores para deducir de manera aproximada la composición de este sector tan heterogéneo.

### III. EL METODO Y LAS LIMITACIONES DE LA CLASIFICACION

El punto de partida es reconocer que existe una relación entre nivel de desarrollo de la estructura productiva y modalidad de desarrollo. De este hecho, se deriva la necesidad de buscar un indicador del grado de desarrollo de la estructura productiva, el que implícitamente esté asociado al grado de articulación intersectorial.

Además, para la elaboración de un sistema clasificatorio es necesario identificar las variables que ejercen influencia decisiva en el nivel de desarrollo la estructura productiva; estas últimas son las que permiten calificar la modalidad de desarrollo.

En consecuencia, el problema planteado en la elaboración de una tipología clasificatoria como la que se pretende es cómo resumir la información que proporcionan las variables consideradas en un valor único que exprese desarrollo de la estructura productiva. Este propósito se puede cumplir ponderando los valores que presentan las variables en los países. El conjunto de valores determinados proporciona un índice de desarrollo de la estructura productiva. El método de las componentes principales (CEPAL, 1982) permite deducir las ponderaciones y reconocer las variables que tienen un mayor grado de asociación con el índice de desarrollo; es por lo tanto, el método más apropiado para los objetivos perseguidos en la clasificación y fue el que se consideró en la construcción de la tipología.

La manera de determinar las ponderaciones puede explicarse de manera sumaria en los siguientes términos: una forma de ordenar los países sería ubicarlos en un espacio de seis dimensiones, donde los valores de las variables de un país serían las coordenadas en un sistema Cartesiano; como ello es difícil de imaginar y de interpretar, lo que se busca es definir un plano al interior del espacio. Las coordenadas que definen el plano son las ponderaciones buscadas. Una vez definido el plano se proyectan los países desde su posición en el espacio a una nueva posición en el plano.

El plano al que se hace referencia es definido por la intersección de dos rectas perpendiculares entre sí. Cada una de estas rectas determinadas por el método, se denominan rectas-solución y contienen los valores de un índice; como son dos las rectas determinadas se constituyen dos índices.

Estos índices presentan las siguientes características:

1) Cada índice caracteriza algún rasgo de la estructura productiva.

2) La identificación de ese rasgo se logra examinando las correlaciones entre las variables primitivas con el índice. Aquellas de éstas cuya correlación es elevada permiten calificar lo que expresa el índice.

3) Cada índice resume una parte del total de la información estadística considerada inicialmente expresada en un único valor por país. Ese valor es determinado por la suma del producto de las variables iniciales por un cierto factor de ponderación determinado por el método.

4) La información que proporciona cada índice no se repite en el otro. Este hecho permite combinar ambos índices logrando que lo que expresen los índices rescaten el máximo de la información estadística consideradas al inicio del ejercicio.

5) Se debe destacar que si bien, como se mencionó, ambos índices son complementarios en la información que proporcionan, uno de éstos resume más información que el otro, y, por lo tanto, tiene una mayor importancia en el ordenamiento de los países.

6) Estos índices se representan gráficamente mediante dos rectas ortogonales, el eje horizontal es el que rescata la mayor parte de la información. El punto de intersección de ambas rectas representa el promedio regional.

En definitiva, mediante la determinación de los índices se logra reducir de seis variables iniciales que caracterizaban a un país a dos variables, que corresponden a los valores del índice. En consecuencia, la posición de los países en el plomo definido por las rectas, denominado plomo principal, se hace en función de los valores que presentan los países en cada uno de los índices determinados.

### 1. Limitaciones de la clasificación

Como se mencionó en la introducción es evidente que las variables consideradas para la clasificación no rescatan todas las dimensiones que definen la estructura, donde las economías

sólo constituyen una parte del todo y aún éstas se recogen sólo parcialmente.

Otra restricción importante se deriva del hecho de haber utilizado una sola clasificación, que registra de manera estática lo que ocurre en un determinado momento en el tiempo. Para subsanar esta debilidad e inferir los procesos que han tenido lugar sería necesario disponer de clasificaciones en diferentes períodos de tiempo. En este sentido, una tarea interesante de desarrollar sería considerar tres clasificaciones, dos que se hicieran en momentos diferentes en el tiempo y la tercera que registraría los cambios ocurridos en el período que mediarían entre las dos primeras clasificaciones. Este procedimiento permitiría conocer los cambios de posición de los países e inferir las variables que habrían ejercido una mayor influencia en la nueva ordenación de los países; lo que su vez, serviría para evaluar aquellas políticas que durante ese período habrían afectado el comportamiento de esas variables.

Otra observación que conviene destacar es el hecho que los países que se agrupan en torno al origen del plano principal son difíciles de interpretar. Como se recordará ese punto expresa los promedios y en consecuencia sugiere que esos países compartirían los rasgos de ambas modalidades de desarrollo.

#### IV. DETERMINANTES DE LA TIPOLOGIA

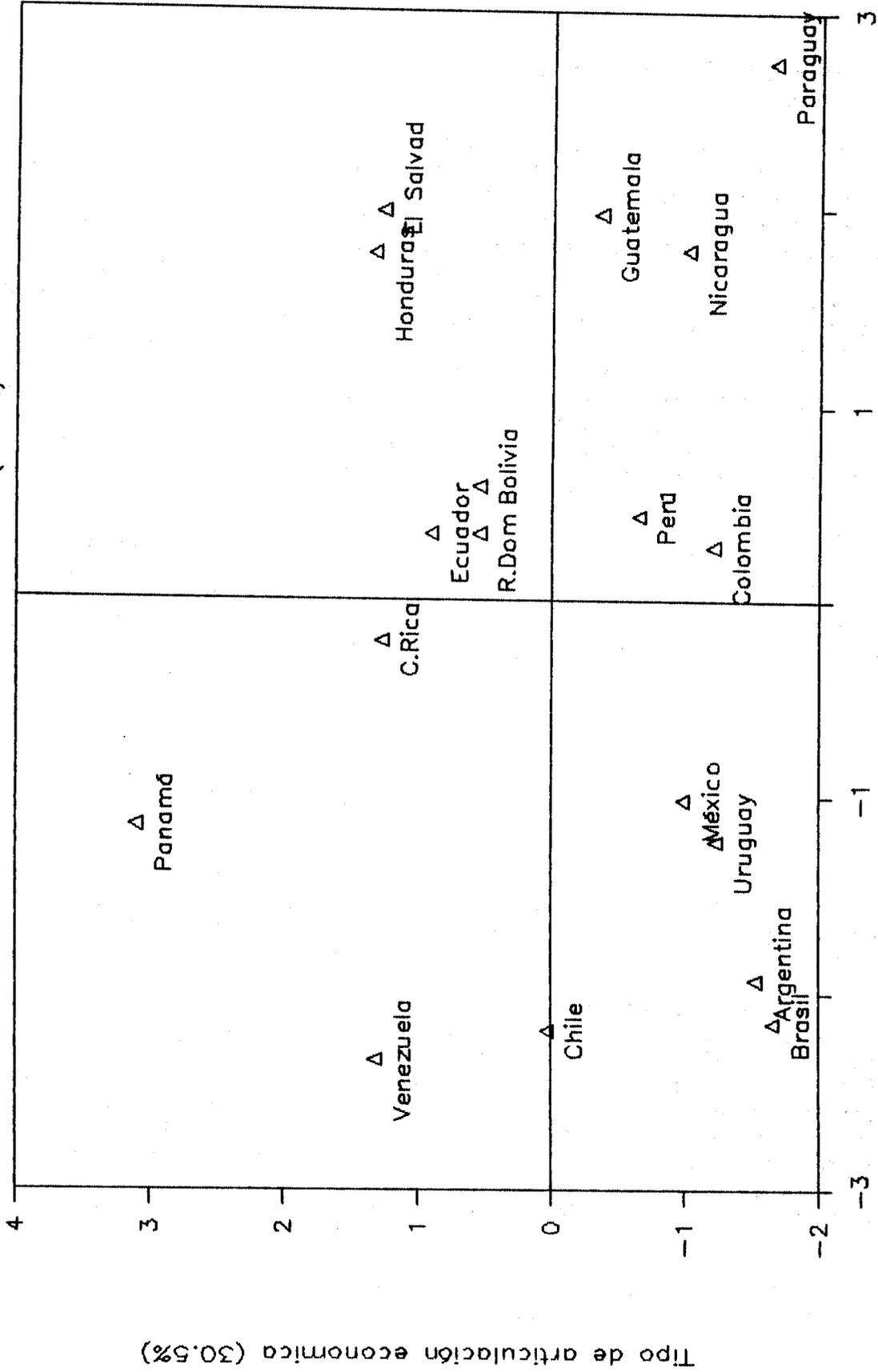
Para cada uno de los países considerados en la tipología se consiguió información estadística referida al conjunto de variables que en el modelo estadístico se han considerado como los determinantes de la estructura productiva.

La tipología en concreto es el resultado de la ordenación que presentan dos índices, uno al que se puede denominar "Índice de desarrollo de la estructura productiva" y el otro "Índice que califica el grado en que la economía privilegia el mercado interno o externo". Del modo más simple podría decirse que los países se ubican en torno a dos ejes, uno horizontal que expresa el grado de desarrollo de la estructura productiva y otro vertical que mide el grado en que la economía del país esté preferentemente orientada hacia el mercado interno o externo (ver gráfico # 1).

Por consiguiente - y también de modo simple - puede decirse que se obtienen de este modo cuatro agrupaciones de países:

# Gráfico N°1: Proyección de los Países

Modalidad de Desarrollo Económico (74.7%)



Nivel de desarrollo (44.2%)

a) aquellos que tienen un nivel alto de desarrollo de su estructura productiva y cuya economía se vincula preferentemente al exterior.

b) Los que tienen un nivel alto de desarrollo de su estructura productiva asociado al rasgo de que su economía se articula preferentemente al mercado interno.

c) Los que tienen un nivel bajo de desarrollo de su estructura productiva y que vinculan su economía al mercado externo.

d) Los que tienen un nivel bajo de desarrollo de su estructura productiva y que vinculan su economía al mercado interno.

Sin embargo, este modo simplificado de presentar la tipología no da cuenta de la posible riqueza analítica de la misma ni tampoco sus posibilidades de ser utilizada como un esquema interpretativo. Para que estos propósitos queden claramente explícitos es necesario referirse con más detalle a la composición y significación de cada uno de los índices utilizados.

### 1. Índice de desarrollo de la estructura productiva

El eje horizontal del gráfico 1 representa el índice de desarrollo de la estructura productiva. En éste, cada país tiene un valor que supone cierto grado de articulación intersectorial y que sintetiza la información del conjunto de variables consideradas en la clasificación. (Ver anexo, "resultados de desarrollo económico").

Los valores de cada país se expresan en unidades de distancia con respecto a la media que tiene valor cero. Para identificar las variables que más influyen en la clasificación y el sentido en que se ordenan los países se requiere conocer las correlaciones entre las variables iniciales y el índice. En este caso se constató que el índice presentaba una elevada asociación inversa con el PIB por habitante ( $r = -0.9$ ) y con el sector financiero ( $r = -0.8$ ); en cambio mantenía una fuerte asociación directa con el sector agrícola ( $r = 0.9$ ) (ver Anexo, "Resultados de desarrollo económico"). Lo que significa que mientras mayor sea el nivel de ingresos por habitante, mayor la importancia del sector financiero y menor la significación del sector agrícola, en este caso los países se agruparán más hacia la izquierda de este eje. En el lado derecho del eje se agrupan por el contrario los países de menor ingreso por habitante, menor importancia del sector financiero y mayor significación del sector agrícola.

De este modo se definieron dos grupos de países en función del promedio del índice: uno, en que el nivel de desarrollo de su estructura productiva era superior al promedio del índice, y otro, en que éste era inferior.

El primer grupo está compuesto por: Argentina, Costa Rica, Chile, México, Panamá, Uruguay y Venezuela; el segundo por: Bolivia, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú y República Dominicana.

Es de destacar, además, que de hecho un mayor grado de desarrollo de la estructura productiva está asociado, en el caso de América Latina, a un grado mayor de articulación intersectorial.

Como se ha dicho las variables financiera y agrícola son las que más influyen en la clasificación, como lo demuestran las correlaciones presentadas. Pero es de destacar que la variable financiera aparece más vinculada a los países de mayor desarrollo de su estructura productiva (por encima del promedio del índice); la agrícola influye directamente en los países de menor desarrollo de su estructura productiva (aquellos que están por debajo del promedio del índice).

Dada la especificidad de estas variables, es factible inferir que definen modalidades de desarrollo distintos, en que el grado de desarrollo de la estructura productiva es consecuencia de ese hecho.

Estas variables no sólo destacan la base principal de la actividad económica sino también expresan de manera implícita otros rasgos de la estructura productiva, que definen escenarios distintos. De ahí puede inferirse que los criterios de inversión, la difusión de la modernización, los tipos de calificación de los recursos humanos, la definición y alcance de las políticas sociales estarán supeditados a esos condicionantes estructurales, determinando que el proceso económico se desenvuelva de manera distinta según sea el contexto estructural en el que se encuentre inserto.

A partir de este hecho, pueden formularse hipótesis acerca del estilo de desarrollo en sociedades agrarias y en sociedades en las que el sistema financiero constituye el determinante principal del modo en que se lleve a cabo la actividad económica.

De manera sumaria puede caracterizarse la modalidad agraria como aquella en que el control de la tierra se mantiene como fundamento del poder económico. Como una derivación de este tipo de desarrollo, la mayor parte de la población se localiza en las áreas rurales y el nivel de cobertura de los servicios sociales es bajo.

La modalidad de desarrollo financiera, supone una estructura económica más diversificada, en la que el capital financiero ha adquirido una presencia dominante, afectando la orientación de la producción y el aumento de la concentración de recursos.

Entre sus características puede destacarse la constitución de conglomerados que integran diversas actividades económicas en el que uno de sus componentes es un banco o una financiera; lo que les permite fácil acceso y mejores condiciones al crédito que al resto de las unidades de producción. Este hecho favorece la concentración de recursos y en muchas ocasiones genera condiciones monopólicas en el mercado.

Las modalidades de inversión están determinadas por la lógica financiera, favoreciendo aquellas actividades consideradas como rentables desde esta perspectiva, es decir, aquellas que cumplen los requisitos de asegurar una rápida rotación de capital y de aumentar los niveles de capital líquido, lo que en determinadas circunstancias deriva en que los agentes económicos desarrollen actividades especulativas.

Estos países presentan elevados niveles de urbanización en general, aunque en algunos de estos la concentración urbana solo es significativa en las áreas donde se concentra la actividad industrial y comercial, en abierto contraste con áreas en que el sector agrario continua constituyendo el principal soporte de la actividad económica. Esta dualidad afecta también el nivel de cobertura de los servicios sociales, los que presentan comportamientos diferentes en esas áreas.

En conclusión, reconociendo que estos prototipos de desarrollo son una aproximación de la realidad y aunque no reflejan con fidelidad el estilo de desarrollo de los países, en especial de aquellos que se agrupan en torno al promedio de la clasificación, sirven para destacar que existen contextos estructurales distintos que determinan que el desarrollo económico evolucione en condiciones diferentes, donde los problemas económicos y sociales no sólo respondan a órdenes de magnitud diversas sino también son de naturaleza distinta.

## 2. Índice que califica el grado en que la economía privilegia el mercado interno o externo

Su significación se deriva de la asociación entre las variables primitivas y este índice. Es así como se constata que este índice mantiene una elevada correlación directa con el coeficiente de exportación ( $r = 0.9$ ) y una elevada correlación inversa con la participación de la industria manufacturera en el P.I.B. ( $r = -0.8$ ). (Ver anexo "resultados de desarrollo económico").

Este índice ordena a los países cuya actividad económica privilegia el mercado interno con valores positivos y aquellos en que el destino de la producción es el mercado interno con valores negativos.

Se representa gráficamente como el eje vertical del plano principal. La mayor o menor intensidad con que se presentan estos rasgos en los países se mide en este eje; así, por ejemplo, mientras más alta sea la posición que ocupan en él mayor será su vocación exportadora, y mientras menor sea su ubicación en este eje significa una mayor orientación al mercado interno.

Este índice es independiente del nivel de desarrollo de la estructura productiva y agrega información complementaria al mostrar otro rasgo de la estructura económica.

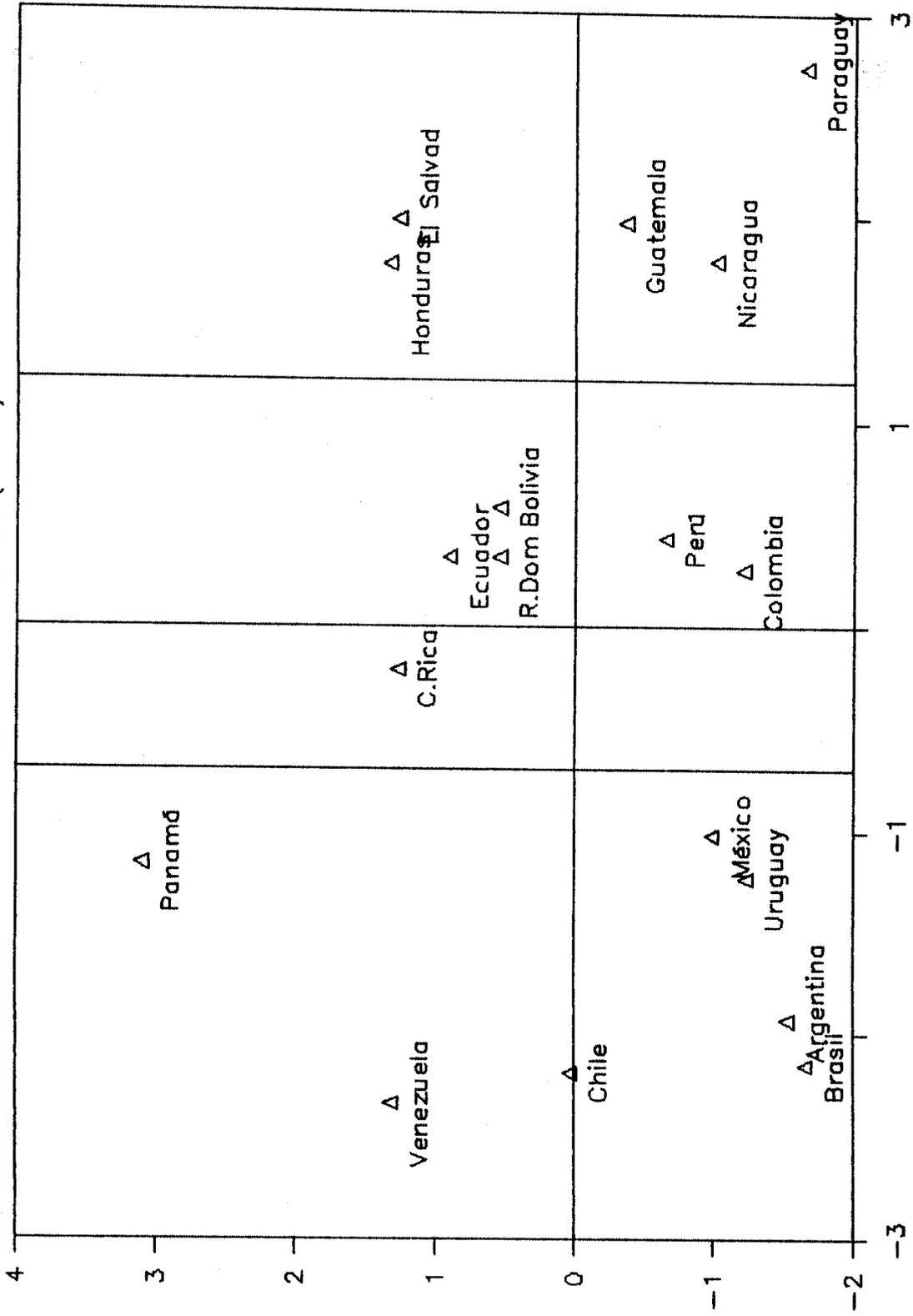
#### V. LA CLASIFICACION DE LOS PAISES

Recapitulando la información señalada en las secciones anteriores, se pueden ordenar los países en función de la modalidad de desarrollo, de los niveles de desarrollo y del sesgo exportador o de mercado interno que presente la actividad económica. Considerando esos aspectos la clasificación sería hecha en base a cuatro cuadrantes principales que corresponderían a los grupos de países mencionados en la primera versión simplificada del gráfico 1. No obstante como se puede advertir por la simple observación del gráfico citado un conjunto de países quedan - en relación al eje horizontal del gráfico (grado de desarrollo de la estructura productiva) - en puntos próximos a la media de la región lo que implicaría que en ellos la modalidad financiera tiene una relativa importancia y no excluye la existencia de una importante actividad agrícola. Puede señalarse que es muy probable que tal situación pueda producirse por la significación en la economía de esos países de actividades tales como: el petróleo en el Ecuador, la importancia del sector industrial en Costa Rica, y así sucesivamente.

Teniendo en cuenta lo dicho y dada la significación del grupo intermedio puede arribarse a una tipología como la que se presenta en el gráfico 2.

# Gráfico N°2: Proyección de los Países

Modalidad de Desarrollo Económico (74.7%)



Tipo de articulación económica (30.5%)

Nivel de desarrollo (44.2%)

1. Tipología en función del grado de desarrollo de la estructura productiva - en la que pueden distinguirse tres grupos principales:

a) El grupo de países cuyo nivel de estructura productiva es superior a la media y que están fuertemente influidos por el sector financiero en el funcionamiento de su economía

Estos países son: Argentina, Brasil, Chile, Mexico, Panama, Uruguay y Venezuela. En ellos el ingreso per cápita fluctuaba entre US\$ 1766 (Panamá) y US\$ 3.377 (Venezuela) a precios constantes de mercado de 1980. La participación del sector financiero en la generación del PIB alcanzaba entre el 9 (Mexico) y el 17% (Chile) y los servicios participaban entre el 15 y el 21%. En cambio, la participación de la agricultura en la generación del PIB sólo alcanzaba como máximo el 10% (Brasil), siendo el mínimo el 6% (Venezuela) (ver anexo "Datos de Desarrollo Económico").

b) Países con un nivel de desarrollo de la estructura productiva próximos a la media de la región

Este grupo está comprendido por Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú y República Dominicana. En estos países el ingreso per-cápita fluctuaba entre 766 y 1557 dólares, sin incluir Bolivia variaban entre 1141-1557 dólares; la agricultura aportaba al PIB entre un 12 y un 20%, sin incluir Ecuador y Perú aumentaba la participación agrícola situándose entre un 18 y un 20%; la participación del sector financiero variaba entre un 10 y un 14% y los servicios entre un 13 y un 20%. (Ver anexo "Datos de desarrollo económico").

c) Países de un nivel bajo en el desarrollo de su estructura productiva y en los que predomina el sector agrario en el funcionamiento de sus economías

Los países comprendidos en este grupo son: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay. En éstos países el ingreso per cápita fluctuaba entre US 682 (Honduras) y US 1293 (Paraguay); la participación de la agricultura en el PIB variaba entre un 23% (Nicaragua) a un 30% (Panamá), los servicios entre un 9% (Paraguay) a un 17% (El Salvador); y el sector financiero mostraba un comportamiento muy similar en todos ellos, situando su participación en el PIB en una cifra aproximada al 7% (ver anexo "Datos de Desarrollo Económico").

2. Tipología analítica en función de la modalidad de desarrollo y la articulación de la economía

Como se señaló en páginas anteriores, el modelo de análisis incorpora un segundo índice que complementa la información proporcionada por el primero, el que califica el grado en que la

economía privilegia el mercado interno o externo. Este índice se representa en los gráficos # 1 y # 2 en un eje vertical perpendicular al índice de desarrollo en la estructura productiva.

Es importante destacar que el hecho de que la economía se vincule con mayor énfasis hacia el mercado externo o al interno, no se liga necesariamente al mayor o menor desarrollo de la estructura productiva, pero sí se puede postular que influye en el modo en que la dinámica del conjunto de la economía (más o menos desarrollada) funciona.

Este indicador permite subdividir internamente a cada uno de los tres grandes grupos anteriormente mencionados, y de este modo obtener una tipología definitiva. Esta última se constituye en función de dos índices: a) al de desarrollo de la estructura productiva que establece una diferenciación en el nivel de desarrollo asociado al mayor o menor predominio que ejercen en ella el sector financiero o el sector agrario; y b) al sesgo de la economía en función del mayor énfasis con que privilegia el mercado interno o externo.

Estos índices resumen toda la información estadística recibida inicialmente y reafirmando lo mencionado anteriormente, tienen un carácter complementario; es decir, la información que proporciona uno de ellos no se repite en el otro; sin embargo, debe destacarse que el índice de desarrollo de la estructura productiva es el que sintetiza la mayor parte de la información estadística considerada inicialmente; por lo tanto su importancia para clasificar los países es mayor que la del otro índice. De esta forma, cuando se combinan ambos índices se rescata el máximo de información y se logra una mejor clasificación de los países.

De acuerdo a lo anterior, se puede postular una tipología analítica que distingue seis tipos de países, que son el resultado de la combinación de los dos índices y del promedio regional; recordemos que estos índices se representan graficamente en dos ejes perpendiculares entre sí, y que el punto de intersección de ambos representa el promedio regional. Por lo tanto, se consideran en la clasificación: a) el grado de diferenciación con respecto a la media de la región en términos de desarrollo de la estructura productiva y b) la diferenciación en términos de orientación hacia el mercado interno o externo.

La tipología en cuestión se presenta sinópticamente en el Cuadro 1. Las características de los seis grupos de países que se distinguen en la clasificación se detallan a continuación.

Cuadro 1

TIPOLOGIA DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS EN FUNCION DE SU NIVEL DE DESARROLLO Y MODALIDAD DE SU ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y ARTICULACION DE SU ECONOMIA

Nivel de Desarrollo de la Estructura Productiva	Articulación de Mercado	Países
I Países con nivel de desarrollo de la estructura productiva superior a la media de la región e influencia de la actividad financiera	I1 Países orientados hacia el mercado externo I2 Países orientados hacia el mercado interno	Panamá, Venezuela y Chile Argentina, Brasil, México y Uruguay
II Países con nivel de desarrollo de la estructura productiva, próximas a la media de la región	III Países orientados hacia el mercado externo III2 Países orientados hacia el mercado interno	Costa Rica, Ecuador, República Dominicana y Bolivia Colombia y Perú
III Países con nivel de desarrollo de la estructura productiva inferior a la media de la región e influencia de la actividad agrícola	III1 Países orientados hacia el mercado externo III2 Países orientados hacia el mercado interno	Honduras y El Salvador Nicaragua y Paraguay

a) Países con desarrollo alto de la estructura productiva, predominio de la actividad financiera y sesgo hacia el mercado externo

En esta categoría figuran: Panamá, Venezuela y Chile. Este último país, pese a que mantiene una posición intermedia en el eje que califica su comportamiento con el mercado interno, justifica su inclusión en esta categoría considerando que los cambios de estrategia económica, iniciados en el decenio de los setenta, han determinado una tendencia progresiva a fortalecer su articulación con el mercado externo.

La presencia de la manufactura en la composición de las exportaciones de estos países era de escasa significación, representando un 18% en Chile, un 12% en Panamá y un 2% en Venezuela. (Ver Cuadro 2 del anexo).

Sin embargo, esta agrupación de países debe ser utilizada con precaución si se pretende considerarlos en procesos interpretativos la razón de este hecho se encuentra en que pese a compartir rasgos comunes como son el desarrollo de su estructura productiva, el predominio de la modalidad financiera y la orientación exportadora, son muy distintos si se tienen en cuenta otros aspectos constitutivos de su estilo de desarrollo. Este hecho se refleja en la gran dispersión con lo que aparecen ubicados estos países en el cuadrante superior izquierdo del gráfico 1.

b) Países con desarrollo alto de la estructura productiva, predominio de la actividad financiera y sesgo hacia el mercado interno

Esta categoría está constituida por: Argentina, Brasil, México y Uruguay, países que presentaban el mayor grado de industrialización de la región en 1980. Las empresas metalmeccánicas tenían mayor presencia que en el resto de la región y su aporte al valor agregado del sector industrial fluctuaba entre un 22 a un 27% del total, con la excepción de Uruguay, donde este valor era sólo del 11%. Las empresas de bienes de consumo no duraderos y de bienes intermedios contribuían en una magnitud cercana al 40%, con excepción de Uruguay, país en que estos bienes eran los dominantes, contribuyendo con el 58% del valor agregado del sector. (Ver Cuadro 1 del anexo).

La composición de las exportaciones en estos países presentaban una mayor proporción de bienes manufacturados como en el caso de Brasil, donde los bienes manufacturados representaban cerca de la mitad de las exportaciones (47%) y en Uruguay, en que sobrepasaban el 40%. Otra característica de estos países es la elevada presencia de los bienes de consumo

duraderos en la composición de las exportaciones, destacándose de manera especial México y Brasil, países en que este componente representaba el 41 y 39% respectivamente. (Ver Cuadro 2 del anexo).

c) Países con desarrollo medio de la estructura productiva y sesgo hacia el mercado externo

Considerando no sólo las distancias con respecto a la media, sino su ubicación en el índice de estructura productiva (eje horizontal), se constatan diferencias significativas en el nivel de desarrollo de estos países. Es así como, Costa Rica ocupa una posición claramente favorable con respecto a la que tienen Ecuador, República Dominicana y Bolivia.

El coeficiente de exportaciones de estos países fluctuaba entre un 20 a un 34%, correspondiendo este último valor a Costa Rica, país que presentaba una estructura de sus exportaciones semejante al de los países más industrializados de la región. Las manufacturas representaban un 34% del total de las exportaciones y la composición de éstas por origen era la siguiente: los bienes de consumo, no duraderos participaban de un 44% los bienes intermedios de un 39% y los bienes de capital de un 17%. (Ver Cuadro 2 del anexo).

En los otros países de esta categoría la presencia de la manufactura en las exportaciones era de un 20% en República Dominicana, consistentes en su mayor parte en bienes intermedios, que representaban el 80% de los bienes manufacturados exportados. Le seguían en importancia Ecuador, con un 15% de bienes manufacturados, consistentes de manera dominante por bienes de consumo no duraderos (81% del total de manufactura exportada); y Bolivia, en que la manufactura representaba tan sólo el 6% del valor de las exportaciones. (Ver Cuadro 2 del anexo).

d) Países con desarrollo medio de su estructura productiva y sesgo hacia el mercado interno

En esta categoría figuran Colombia y Perú, países en que los procesos de industrialización son más recientes y presentan un desarrollo menor que en los de los países de modalidad financiera articulada al mercado interno.

La participación de la industria manufacturera en el PIB era levemente superior en Colombia (23%), que en Perú (20%). En lo que concierne a la estructura del sector, éste presentaba algunas diferencias en ambos países; mientras los bienes de consumo no duraderos eran ligeramente superiores en Colombia (57%) con respecto al que éstos presentaban en Perú (49%); ocurría lo contrario en los bienes de consumo duradero, que en Perú (16%) mantenían una mayor presencia que Colombia (10%); en

cambio, los bienes intermedios participaban de manera semejante en los dos países (33% en Colombia, 35% en Perú). (Ver Cuadro 1 del anexo).

El coeficiente de exportación era mayor en Perú (23%) que en Colombia (16%); no obstante, la manufactura participaba en la composición de las exportaciones casi en la misma proporción en los dos países (Colombia 21% y Perú 19%). Los bienes de consumo no duraderos componían la mayor parte de la manufactura exportada en ambos países (57% en Colombia, 62% en Perú); le precedían en importancia los bienes intermedios y bienes de consumo duradero, rubros que en Colombia tenían mayor preponderancia que en Perú; 26 vs. 16% en los primeros, 18 vs. 11% en los segundos. (Ver Cuadro 2 del anexo).

e) Países con desarrollo bajo de su estructura productiva, predominio de la actividad agrícola y sesgo hacia el mercado externo

Esta categoría la componen Honduras y El Salvador, países en que el coeficiente de exportación es relativamente elevado, 39% en Honduras y 35% en El Salvador. La proporción de la manufactura en las exportaciones representaba un 26% en El Salvador y un 17% en Honduras. La exportación manufacturera consistía en su mayor parte en bienes intermedios, 62% en Honduras, siendo sus principales proveedores la industria de maderas y corcho y las de química y plásticos; en el caso de El Salvador destacaban los bienes de consumo no duraderos (55%), abastecidos por la industria textil, las de prendas de vestir y las de alimentos. (Ver Cuadro 2 del anexo).

f) Países con desarrollo bajo de la estructura productiva, predominio de la actividad agrícola y sesgo hacia el mercado interno

Este grupo lo componen Guatemala, Nicaragua y Paraguay, países cuya estructura industrial pese a ser semejante al que presentaban Honduras y El Salvador, se diferenciaban en el hecho de que la participación de la manufactura en el PIB era mayor, expresando que la productividad de las unidades de producción eran más elevadas que en los países de la categoría anterior. Este mayor desarrollo del sector industrial también se reflejaba en la composición de las exportaciones; donde las manufacturas presentaban una participación más elevada que en los de la categoría anterior, con excepción de Nicaragua, en que este componente era el más bajo de todos los países comprendidos en la modalidad agraria. En lo que respecta a la composición de los bienes manufacturados, los bienes intermedios eran los dominantes, destacándose el caso de Paraguay, donde éstas representaban el 91% de las exportaciones manufacturadas.

## BIBLIOGRAFIA

CEPAL, (1982), "El método de las componentes principales: Su aplicación al análisis socioeconómico", E/CEPAL/R.327, Santiago de Chile, agosto.

\_\_\_\_\_, (1988), "Estructura económica, relaciones sociales y equidad", LC/R.676, Santiago de Chile, agosto.

\_\_\_\_\_, (1989), "El estilo de desarrollo en países pequeños con dominante agrario", (en revisión).

Prebisch, Raúl, (1976), "Crítica al capitalismo periférico", en Revista de la CEPAL, N° 1, Santiago de Chile, primer trimestre.

**ANEXO**

## DATOS DE DESARROLLO ECONOMICO

Año 1980

(Porcentajes)

Países	PIB per cápita dólares a precios de 1980	Particip. de los sectores económ. en el PIB				
		Export. en relac. al PIB	Agricult. en relac. al PIB	Indust. Manuf.en rel. PIB	Estruc. Fin. en rel. PIB	Serv. en rel a PIB
Argentina	3.009.8	11.9	8.6	25.0	13.7	15.1
Bolivia	786.4	24.2	18.4	14.6	14.0	15.0
Brasil	2.049.3	8.8	10.3	31.4	15.7	18.1
Colombia	1.259.2	16.4	19.4	23.3	13.7	12.9
Costa Rica	1.552.1	33.7	17.8	18.6	11.3	19.6
Chile	2.314.2	23.1	7.2	21.4	17.2	16.7
Ecuador	1.414.5	24.9	12.1	8.8	11.7	14.6
El Salvador	772.8	34.7	27.8	15.0	7.7	17.4
Guatemala	1.127.9	22.2	27.1	17.6	7.7	14.0
Honduras	681.8	38.6	25.0	14.0	10.7	14.6
México	2.948.3	13.2	8.2	22.1	8.6	17.2
Nicaragua	746.8	24.0	23.2	25.6	7.1	13.6
Panamá	1.766.4	45.4	9.0	10.0	14.1	20.5
Paraguay	1.292.5	13.7	29.5	16.5	7.0	9.0
Perú	1.190.0	22.6	10.2	20.2	9.9	12.8
Rep. Dominicana	1.320.2	19.6	20.2	15.3	12.0	18.3
Uruguay	2.416.7	21.8	10.6	28.7	11.7	15.2
Venezuela	3.377.2	39.4	5.7	16.2	14.9	16.6

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones.

## RESULTADOS DE DESARROLLO ECONOMICO

Círculo de Correlación entre las Dos Primeras Componentes  
y Las Variables de Desarrollo Económico

	Primera 44.2	Segunda 30.5	Tercera 9.8	Cuarta 8.0	Quinta 4.7	Sexta 2.8
Pib per Cápita	-0.9	-0.2	-0.3	0.4	0.0	-0.2
Exportaciones en relación a Pib	0.1	0.9	0.0	0.2	0.4	0.0
Agricultura en relación a Pib	0.9	0.0	0.2	-0.1	0.1	-0.3
Industr. Manufacturera en relación a Pib	-0.4	-0.8	0.4	0.1	0.3	0.0
Estructura Financiera en relación a Pib	-0.8	0.2	-0.1	-0.6	0.1	-0.1
Servicios en relación a Pib	-0.5	0.6	0.6	0.1	-0.2	0.0

## Matriz de las Correlaciones

Pib per Cápita	1.0					
Exportaciones en relación a Pib	-0.1	1.0				
Agricultura en relación a Pib	-0.8	0.0	1.0			
Industr. Manufacturera en relación a Pib	0.3	-0.6	-0.2	1.0		
Estructura Financiera en relación a Pib	0.5	0.1	-0.7	0.1	1.0	
Servicios en relación a Pib	0.3	0.4	-0.4	-0.1	0.4	1.0

Componentes Principales Para las Variables  
de Desarrollo Económico

	1 44.2	2 30.5	3 9.8	4 8.0	5 4.7	6 2.8
Argentina	-1.9	-1.5	-0.4	0.2	-0.2	-0.4
Bolivia	0.6	0.5	-0.2	-1.3	-0.1	0.1
Brasil	-2.2	-1.7	1.3	-0.7	-0.1	-0.1
Colombia	0.3	-1.2	-0.1	-1.1	0.4	-0.1
Costa Rica	-0.2	1.3	1.1	0.4	0.1	-0.2
Chile	-2.2	0.0	-0.3	-0.8	0.2	-0.1
Ecuador	0.3	0.9	-1.2	-0.3	-0.8	0.4
El Salvador	2.0	1.3	0.9	0.5	0.0	-0.3
Guatemala	2.0	-0.4	0.1	0.4	-0.2	-0.4
Honduras	1.8	1.3	-0.1	-0.3	0.7	-0.1
México	-1.0	-1.0	0.2	1.3	-1.0	0.3
Nicaragua	1.8	-1.0	0.7	0.5	0.7	0.5
Panamá	-1.2	3.1	0.1	0.1	0.0	0.2
Paraguay	2.7	-1.7	-1.2	0.2	-0.2	-0.6
Perú	0.4	-0.7	-0.6	0.1	0.2	1.1
Rep Dominicana	0.3	0.5	0.7	-0.5	-0.9	-0.3
Uruguay	-1.2	-1.2	0.2	0.6	0.7	0.1
Venezuela	-2.3	1.3	-1.2	0.8	0.6	-0.5

Cuadro 1

ESTRUCTURA DEL VALOR AGREGADO MANUFACTURERO  
EN 1980

Grupo de países	Participación Industria manufac. en el PIB g/	Total	BS de cons. no duraderos b/	Bienes intermedios c/	Bienes capital cons. duradero transporte d/e
-----------------	---	-------	-----------------------------	-----------------------	--

GRUPO 1: PAISES DE MAYOR NIVEL DEL PIB PER CAPITA, BAJA PRESENCIA DE LA AGRICULTURA Y ELEVADA PARTICIPACION DEL SECTOR FINANCIERO Y LOS SERVICIOS EN LA GENERACION DEL PIB

Tipo A: Sector financiero vinculado al comercio exterior y los servicios

Chile	21	100	53	39	8
Panamá	10	100	67	32	1
Venezuela	16	100	46	42	12

Tipo B: Sector financiero vinculado a la industria manufacturera y los servicios

Argentina	25	100	40	38	22
Brasil	31	100	35	38	27
México	22	100	34	43	23
Uruguay	29	100	58	31	11

GRUPO 2: PAISES DE UN NIVEL DE INGRESOS PROXIMOS A LA MEDIA DE LA REGION LA PRESENCIA DE LA AGRICULTURA ES MAYOR QUE LA DEL SECTOR FINANCIERO EN LA GENERACION DEL PIB

Tipo A: Países en que pred. la export. como base princ. de la activ. económica

Costa Rica	19	100	65	26	9
Ecuador	9	100	56	37	7
R. Dominc.	15	100	80	19	1
Bolivia	15	100	74	23	3

Tipo B: Países en que pred. la manufact. como base princ. de la activ. económica

Colombia	23	100	57	33	10
Perú	20	100	49	35	16

Cont. Cuadro 1.

Grupo de países	Participación Industria manufac. en el PIB g/	Total	BS de cons. no duraderos b/	Bienes intermedios c/	Bienes capital cons. duradero transporte d/e
-----------------	---	-------	-----------------------------	-----------------------	--

GRUPO 3: PAISES DEL NIVEL DE INGRESOS MAS BAJOS, ELEVADA PRESENCIA DE LA AGRICULTURA Y BAJA PARTICIPACION DEL SECTOR FINANCIERO EN LA GENERACION DEL PIB

Tipo A: Países en que pred. la exportación como base principal en la activ. econ.

Honduras	14	100	71	28	1
El Salvador	15	100	64	32	4

Tipo B: Países en que pred. la manufactura como base principal en la activ. econ.

Guatemal. f/	18	100	71	28	1
Nicaragua	26	100	74	25	1
Paraguay	17	100	67	32	1

a/ Excluye CIIU: 353, 354 y 372.

b/ Incluye CIIU: 31, 32, 332, 342 y 390.

c/ Incluye CIIU: 382, 383 y 385.

d/

e/ Incluye CIIU: 348.

f/ 1978.

g/ CEPAL: División de Estadística.

Fuente: CEPAL, "Perfiles industriales de América Latina: Industrialización y desarrollo tecnológico, Informe No. 4, extractado del Cuadro 4, pp. 26, 27 y 28, julio de 1987.

Cuadro 2

PARTICIPACION Y ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
EN LAS EXPORTACIONES EN 1980

Participacion de:		Total	Bs. de consumo no duraderos a/	Bienes intermedios b/	Bs. consumo duradero	
Exporta PIB	Manufact. exportac. bienes					
<b>GRUPO 1: PAISES DE MAYOR NIVEL DEL PIB PER CAPITA, BAJA PRESENCIA DE LA AGRICULTURA Y ELEVADA PARTICIPACION DEL SECTOR FINANCIERO Y LOS SERVICIOS EN LA GENERACION DEL PIB</b>						
<u>Tipo A: Sector financiero vinculado al comercio exterior y los servicios</u>						
Chile	23	18	100	13	73	14
Panamá	45	12	100	69	25	6
Venezuela	39	2	100	10	72	18
<u>Tipo B: Sector financiero vinculado a la industria manufacturera y los servicios</u>						
Argentina	12	29	100	48	26	26
Brasil	9	47	100	32	29	39
México	13	16	100	27	31	41
Uruguay	22	41	100	66	22	12
<b>GRUPO 2: PAISES DE UN NIVEL DE INGRESOS PROXIMOS A LA MEDIA DE LA REGION LA PRESENCIA DE LA AGRICULTURA ES MAYOR QUE LA DEL SECTOR FINANCIERO EN LA GENERACION DEL PIB</b>						
<u>Tipo A: Países en que predomina la export. como base principal de la activ. económica</u>						
Costa Rica	34	34	100	44	39	17
Ecuador	25	15	100	81	11	8
Rep. Dominicana	20	20	100	16	80	4
Bolivia	24	6	100	15	57	28
<u>Tipo B: Países en que predomina la manufact. como base principal de la activ. económica</u>						
Colombia	16	21	100	57	26	18
Perú	23	19	100	62	16	11

Cont. Cuadro 2

	Participación de		Total	Bs. de consumo no duraderos a/	Bienes intermedios b/	Bs. consumo duradero
	Exporta PIB	Manufact. exportac. bienes				
<b>GRUPO 3: PAISES DEL NIVEL DE INGRESOS MAS BAJOS, ELEVADA PRESENCIA DE LA AGRICULTURA Y BAJA PARTICIPACION DEL SECTOR FINANCIERO EN LA GENERACION DEL PIB</b>						
<b>Tipo A: Países en que predomina la exportación como base principal en la activ. económica</b>						
Honduras	39	17	100	34	62	5
El Salvador	35	26	100	55	33	12
<b>Tipo B: Países en que predomina la manufactura como base principal en la activ. económica</b>						
Guatemala	22	28	100	42	50	8
Nicaragua	24	16	100	33	60	7
Paraguay	14	29	100	9	91	-

a/ Incluye CIIU Rev. 2: 311-314.

b/ Incluye CIIU Rev. 2: 331, 341, 351-352, 355, 356, 362, 369 y 371.

c/ Incluye CIIU Rev. 2: 381-385.

Fuente: CEPAL, "América Latina y el Caribe: Exportaciones de manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1982, documento IC/L.351, noviembre de 1985, extractadas del cuadro 27 pp.51-82.