

# Revista de la CEPAL

*Secretario Ejecutivo*  
Gert Rosenthal

*Secretario Ejecutivo Adjunto*  
Carlos Massad

*Director de la Revista*  
Anibal Pinto

*Secretario Técnico*  
Eugenio Lahera



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
SANTIAGO DE CHILE, ABRIL DE 1991

Revista de la  
**CEPAL**

---

Santiago de Chile

Abril de 1991

Número 43

---

**SUMARIO**

* Democracia y economía. Secretario Ejecutivo de la CEPAL, <i>Gert Rosenthal</i> .	7
* Hechos externos, políticas internas y ajuste estructural. <i>Carlos Massad</i> .	11
* América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales. <i>Robert Devlin</i> y <i>Martine Guerguil</i> .	23
* Competitividad de la industria latinoamericana. <i>Gérard Fichet</i> .	51
* Europa 92 y la economía latinoamericana. <i>Miguel Izam</i> .	67
La competitividad de las economías pequeñas de la región. <i>Rudolf Buitelaar</i> y <i>Juan Alberto Fuentes</i> .	83
Transferencia de tecnología: el caso de la Fundación Chile. <i>Torben Huss</i> .	99
Conversión de la deuda y conversión territorial. <i>Antonio Daher</i> .	121
El Estado y la pobreza en Costa Rica. <i>Marvin Taylor-Dormond</i> .	133
Prebisch y las relaciones agricultura-industria. <i>Carlos Cattaneo</i> .	151
Celso Furtado: Doctor Honoris Causa. <i>Wilson Cano</i> .	167
Orientaciones para los colaboradores de la <i>Revista de la CEPAL</i> .	171

## La competitividad de las economías pequeñas de la región

*Rudolf Buitelaar\**

*Juan Alberto Fuentes\*\**

El presente artículo explora los cambios ocurridos entre 1978 y 1988 en las fuentes de competitividad para las exportaciones que los países pequeños dirigen a los países industrializados de economía de mercado.

La crisis de los años ochenta tuvo un fuerte impacto sobre los países latinoamericanos y sus posibilidades de desarrollo quedaron supeditadas a sus modalidades de incorporación a los mercados internacionales. Se están registrando importantes transformaciones en esas modalidades que se traducen, por ejemplo, en el auge de las exportaciones no tradicionales.

Al analizar el crecimiento de las exportaciones a los países de la OCDE entre 1978 y 1988 se advierte que la mayor parte de tal crecimiento corresponde a los productos naturales sin elaborar y a los que dependen de una mano de obra barata y no calificada. No obstante, para un número importante de renglones el aumento de las exportaciones se sustenta en una base más diversificada, que incluye la incorporación de ciencia y tecnología. Entre ellos figuran los productos que, con aprovechar los recursos naturales y una mano de obra barata, afirman su capacidad de competencia aplicando estrategias de comercialización basadas en la diferenciación de productos; además, han habido algunas exportaciones de manufacturas ligadas a los recursos naturales disponibles.

Este artículo se propone aportar elementos de juicio al análisis de las condiciones concretas que deben enfrentar los países pequeños cuando quieren modificar su modo de incorporación a los mercados mundiales. Mientras que en los países grandes y medianos de la región hay un consenso bastante generalizado acerca de las bondades de las estrategias de desarrollo orientadas hacia el exterior que giran en torno a la competitividad basada en el progreso técnico y en el perfeccionamiento de los recursos humanos, parece haber alguna controversia acerca de las posibilidades de éxito de este tipo de estrategia para los países pequeños; en todo caso, el tema merece mayor estudio. El artículo llega a la siguiente conclusión: hay experiencias que demuestran la existencia de razones de peso para apoyar el desarrollo de la competitividad y la sustentabilidad de países pequeños de América Latina y el Caribe, mediante el aprovechamiento de sus ventajas comparativas, y la aplicación de la ciencia y la tecnología a los sectores cuya capacidad de competir se basa en recursos naturales sin elaborar o el uso de mano de obra barata o no calificada.

\* Oficial de asuntos económicos de la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología.

\*\* Oficial de asuntos económicos de la Oficina del Secretario Ejecutivo de la CEPAL.

## Introducción

En la extensa bibliografía sobre el desarrollo de las naciones pequeñas suele emplearse el ingreso, la superficie geográfica y la población como principales criterios para definir las (Kuznets, 1960; Perkins y Syrquin, 1989). Las limitaciones que impone el tamaño al desarrollo se asocian comúnmente con la estrechez del mercado interno y la limitación de recursos, que presentan patrones comunes en cuanto a coeficientes más elevados de comercio y menor diversificación de la oferta. Los datos econométricos apuntan a la población como factor de particular importancia entre los que determinan la estructura del comercio y las modalidades de diversificación. Para los países en desarrollo, el tamaño se ha considerado además, como una limitación importante de su margen de maniobra, es decir, de su posibilidad de elegir entre distintas opciones de política, lo que a su vez tiende a reforzar las restricciones que imponen otras variables, como las divisiones étnicas, la ubicación geográfica, la escasa disponibilidad de recursos naturales, las elevadas expectativas de consumo y la exigua base tecnológica (Seers, 1981). También preocupan crecientemente las limitaciones ecológicas que resultan de la escasez de recursos en países pequeños densamente poblados (Foy y Daly, 1989). En cambio, el tamaño aparentemente habría actuado como fuerte acicate para crear el denominado "corporativismo democrático", que permite a los países pequeños de Europa occidental conjugar la estabilidad política, el desarrollo social y una economía abierta y competitiva para adaptarse a una economía internacional en acelerada transformación (Katzenstein, 1985).

En los países pequeños de América Latina y del Caribe la crisis del decenio de 1980 que sacudió en general a la región parece haber estimulado importantes procesos de transformación económica, que suponen una mayor exportación de productos no tradicionales, pese a los graves efectos negativos que tuvo. Como primer objetivo, este trabajo se propone identificar algunas de las características básicas de ese proceso. En segundo lugar se tratará de demostrar que en estos países la capacidad de competencia de sus mayores exportaciones sigue basándose principalmente en la dotación relativa de mano de obra no calificada y de recursos naturales, sujeta a limitaciones de orden tecnológico o ambiental. Un tercer objetivo fue el de explorar o analizar

tendencias, a fin de descubrir en qué forma se podría fomentar el desarrollo de nuevas fuentes de competitividad ya que, según la reciente proposición de la CEPAL sobre transformación productiva con equidad (CEPAL, 1990a), estarían implicados no sólo los factores tradicionales de la producción —tierra y trabajo— sino también la absorción o el aprovechamiento paulatino del progreso técnico, tanto en la producción como en la comercialización.

Inspirado en el trabajo germinal de Kuznets sobre las naciones pequeñas, el estudio establece (para 1988) un límite superior de 10 millones de habitantes para definir a los países latinoamericanos y del Caribe que son pequeños, con un límite inferior de un millón a fin de excluir a aquellas naciones que se consideran a veces como "microestados" y que reúnen otras condiciones que las diferencian de los países un poco más grandes. Luego de excluir a los países que presentan dificultades estadísticas (Cuba y Panamá), o en que casi no ha habido aumento de las exportaciones (Nicaragua), se trazó la evolución de doce países latinoamericanos y del Caribe: cuatro del Caribe (Trinidad y Tabago, Jamaica, Haití y la República Dominicana); cuatro de América Central (Guatemala, El Salvador, Honduras y Costa Rica); y cuatro de América del Sur (Ecuador, Bolivia, Uruguay y Paraguay).

En este trabajo se analizan las tendencias recientes fundamentales que parece seguir la participación de los países pequeños en la economía internacional. Se ha tomado el comportamiento de sus exportaciones a la OCDE como indicador de su capacidad de competencia. Para comenzar, se describen las fuentes de competitividad en el plano nacional (véase la sección I a continuación), tomándose en cuenta la intensidad de empleo de la mano de obra no calificada y de los recursos naturales como factores de la producción. Luego (sección II) se centra la atención en las fuentes de competitividad al nivel industrial y se examina la creciente complejidad de nuevas fuentes, incluso los procesos de progreso tecnológico y de aglomeración industrial.

En el análisis se emplean las estadísticas de importación registradas en los países de la OCDE. Tienen el inconveniente de no dar necesariamente un cuadro completo de la capacidad de competencia de un país. Sin embargo, por ser homogéneas y recientes, ofrecen una visión imparcial de la competitividad internacional, no distorsionada por el efecto de las preferencias comerciales recíprocas de los países caribeños o latinoamericanos<sup>1</sup>. El análisis se basa en la comparación entre las estadísticas de importación para 1978 y para 1988 de los países de la OCDE.<sup>2</sup>

## I

### Fuentes de competitividad en el plano nacional

Se ha progresado considerablemente en el análisis conceptual de las fuentes de competitividad. Dosi y Soete (1988) señalan que las ventajas comparadas parecen ser más bien el resultado *ex post facto* de la dinámica del aprendizaje específico de cada sector y de cada país y de las transformaciones entre naciones y dentro de sectores en la capacidad de competencia de empresas y países. Según Porter (1990), la ventaja competitiva de una nación estaría determinada por un "diamante" que representa la interacción dinámica entre los factores de la producción, la demanda interna, la estructura del mercado y la estrategia de

la empresa, así como las industrias relacionadas y auxiliares.

<sup>1</sup> Este método excluye toda consideración normativa de los efectos de las preferencias comerciales recíprocas, así como el argumento de industria incipiente basado en las posibles exportaciones a mercados competitivos tras el acceso a mercados preferenciales.

<sup>2</sup> Se trata de cifras cif, que no son comparables con las estadísticas de exportación fob de los propios países pequeños. También puede haber diferencias por asincronismo de registros (exportación o importación) y por el trato acordado a zonas francas de producción.

Para los países caribeños y latinoamericanos pequeños, la principal fuente de nuevas exportaciones competitivas —a veces la única fuente— sería la disponibilidad relativa de factores de baja categoría, entre ellos en especial la mano de obra no calificada y los recursos naturales —restringidos en mayor grado por una menor superficie geográfica.<sup>3</sup> Además, la relativa flaqueza de los demás determinantes de la competitividad, perjudicados a menudo por la pequeñez de estos países (sobre todo en lo que toca a la competencia, magnitud de la demanda interna y eficiencia de las industrias auxiliares), ha hecho descansar todo el peso de la competitividad únicamente en la disponibilidad relativa de los factores tradicionales de la producción. Este fenómeno se relaciona, por su parte, con la industrialización relativamente endeble en el pasado de los países pequeños de América Latina y el Caribe, que ha coartado sus posibilidades de progresar hacia la constitución de un “diamante” equilibrado.

A fin de determinar, para los países pequeños de la región, la intensidad relativa de uso de los factores en las exportaciones que crecieron entre 1978 y 1988, se desglosó el total de las exportaciones que aumentaron durante este período (XT) en las siguientes categorías: exportaciones de productos primarios basados en recursos naturales en bruto (NR), exportaciones de productos industriales de gran intensidad de uso de mano de obra (XIL), exportaciones de productos industriales de gran contenido de productos naturales elaborados (XINR), y exportaciones de otros bienes industriales (XIO).<sup>4</sup> En primer lugar, se sumaron las exportaciones totales correspondientes a las categorías CUCI de tres dígitos (XT) que crecieron en este período (lo que representa las exportaciones adicionales (marginales)).

Los resultados son heterogéneos, como puede apreciarse en el cuadro 1; los aumentos relativos más altos se dan en la República Dominicana (170.1%) y en Costa Rica (110.0%), seguidos por Paraguay (105.8%) y Haití (101.0%). En una segunda operación, se efectuó una distinción entre las exportaciones de bienes industriales (manufacturas y semimanufacturas) y las de productos

Cuadro 1  
VALOR (MARGINAL) DE LAS  
EXPORTACIONES QUE CRECIERON ENTRE  
1978 y 1988<sup>a</sup>  
(Miles de dólares y porcentajes)

	Miles de dólares	% de 1978
República Dominicana	1 207.4	170.1
Costa Rica	784.8	110.0
Paraguay	320.5	105.8
Haití	271.0	101.0
Ecuador	923.7	77.4
Uruguay	338.0	75.1
Honduras	418.4	68.2
Jamaica	337.6	44.9
Guatemala	264.4	31.2
El Salvador	86.9	18.7
Trinidad y Tabago	291.0	17.4
Bolivia	42.1	13.0

Fuente: Estadísticas elaboradas a base de COMTRADE (importaciones de la OCDE).

<sup>a</sup> El valor corresponde a la diferencia entre las exportaciones de 1978 y de 1988. El porcentaje expresa la proporción de este valor en las exportaciones de 1978. Se excluyeron las exportaciones de oro de Bolivia y Uruguay. Los renglones de exportación que registraron un aumento se definieron al nivel de tres dígitos de la CUCI.

primarios (RN), a la vez que se descomponían los primeros en tres categorías: los que muestran un uso relativamente intensivo de mano de obra no calificada (XIL), aquellos en que predominan los recursos naturales (XINR) y otros (XIO). Presumiblemente estos últimos muestran una alta intensidad de uso de capital y tecnología.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Los productos primarios corresponden por definición a las secciones 0, 1, 2 y 3 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Revisión 2, y los productos industriales a las secciones 4 a 8. Las exportaciones de oro correspondientes a la minería se clasificaron en el primer grupo, pero se excluyeron si correspondían a venta de reservas del Banco Central. Los capítulos o grupos de uso intensivo de mano de obra no calificada se definen como aquellos que registraban salarios inferiores en un 10% al salario medio en los Estados Unidos, aplicando las informaciones de Hufbauer (1970) sobre los salarios por hombre. Se consideró que los grupos de uso intensivo de mano de obra eran los 56, 61, 63, 65, 82, 83, 84, 85 y 89. Luego de excluirlos, los de uso intensivo de recursos naturales eran los que quedaban en las secciones 4, 5 y 6, mientras que en la categoría “otros” estaban los remanentes de los grupos 7 y 8. Por la existencia de plantas maquiladoras de armaduría en los sectores de la maquinaria y los equipos electrónicos, los grupos 74 y 77 se definieron también como de uso intensivo de mano de obra.

<sup>3</sup> Incluso tierra muy fértil, como la vertiente del Pacífico en América Central, el clima favorable y las playas del Caribe, y los minerales.

<sup>4</sup> Aritméticamente: XT = NR + XIL + XINR + XIO.

Cuadro 2  
**AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES (1978-1988):**  
**INTENSIDAD DE USO DE LOS FACTORES<sup>a</sup>**  
*(Porcentajes del valor exportado)*

	Recursos naturales primarios	Productos Mano de obra	industriales Recursos naturales	Otros
Paraguay	89.0	10.5	0.4	0.1
Bolivia	77.1	20.6	1.9	1.2
Ecuador	96.6	2.1	0.8	0.3
Jamaica	24.8	68.6	6.0	0.3
República Dominicana	34.2	62.3	3.3	0.2
El Salvador	34.7	57.6	6.8	0.9
Haití	3.8	90.4	3.1	2.4
Guatemala	54.3	38.2	4.1	1.7
Honduras	80.0	17.5	1.9	1.0
Costa Rica	54.3	43.2	2.0	1.2
Uruguay	57.0	36.5	4.8	1.7
Trinidad y Tabago	23.1	11.3	65.1	0.5

Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas COMTRADE.

<sup>a</sup> Véase la nota a del cuadro 3. La nota 5 de pie de página indica el método de clasificación empleado.

La información presentada en el cuadro 2 confirma que el crecimiento de las exportaciones en las naciones pequeñas de América Latina y el Caribe con la importante excepción de Trinidad y Tabago, tuvo como principal puntal la exportación de bienes industriales de uso intensivo de mano de obra y de productos basados en los recursos naturales con escasa elaboración. Cuando es pequeña la población, surgen aparentemente diversos patrones, resultado de distintas combinaciones de emplazamiento geográfico, mano de obra barata y disponibilidad de recursos naturales, teniendo este último factor cierta relación con la densidad demográfica (salvo en los países petroleros de Trinidad y Tabago y Ecuador).

En el cuadro 3 se indica la relación entre la proporción de exportaciones industriales de uso intensivo de mano de obra ( $X_{II}$  como porcentaje de  $X_T$ ), densidad demográfica y distancia a los Estados Unidos (Miami) para diez pequeños países de la región. Los resultados de una regresión múltiple —con un signo adecuado y significativo para el coeficiente de densidad y uno adecuado pero no significativo para la variable de distancia— se observan en el mismo cuadro. Estos resultados suponen que las exportaciones de manufacturas de uso intensivo de mano de obra

crecieron con rapidez mayor en los países de mayor densidad demográfica, resultado que concuerda con la teoría tradicional de las ventajas comparativas (Perkins y Syrquin, 1989).

En general, los países pequeños de América del Sur, que tienen un territorio relativamente más grande (Paraguay, Bolivia y Ecuador) dependen en mayor grado de los productos naturales sin elaborar. Los países más pequeños (República Dominicana, Jamaica, Haití y El Salvador) aprovechan su cercanía al mercado estadounidense y exportan mayor proporción de productos industriales de alto coeficiente de mano de obra, en gran parte gracias a la expansión de actividades de maquila (cuadro 3). Los países pequeños relativamente menos desarrollados de Europa, como Irlanda y Portugal, que exportan productos de maquila que suponen el uso de una mano de obra de baja calificación, parecen estar en una situación semejante (Walsh, 1988).

Trinidad y Tabago, Costa Rica, Guatemala y Honduras comparten las ventajas de un emplazamiento favorable y disponibilidad de recursos naturales. Los países centroamericanos todavía exportan a los países de la OCDE principalmente productos industriales de uso intensivo de mano de obra no calificada y bienes que su-

Cuadro 3  
RELACION ENTRE EXPORTACIONES DE USO INTENSIVO  
DE MANO DE OBRA, DENSIDAD DEMOGRAFICA Y DISTANCIA<sup>a</sup>

	% de exportaciones que hacen uso intensivo de mano de obra <sup>b</sup>	Densidad de población (hab. por km <sup>2</sup> )	Distancia a Miami (millas)
Paraguay	10.5	104	5 144
Bolivia	20.6	66	3 975
Uruguay	36.5	179	5 468
Guatemala	38.2	824	1 226
El Salvador	57.6	3 034	1 362
Costa Rica	43.2	566	1 400
Honduras	17.5	443	1 518
Jamaica	68	2 294	702
Haiti	90	2 653	856
República Dominicana	62.3	1 411	1 018

Fuente: Cuadro 2, CELADE e informes anuales de líneas aéreas.

<sup>a</sup> Los siguientes son los resultados del ejercicio de regresión, haciendo depender las exportaciones que hacen uso intensivo de mano de obra de la población y la distancia:

Constante	29.4
Error estándar de Y (estimación)	14.7
R al cuadrado	0.74
Número de observaciones	10
Grados de libertad	7

Coefficiente(s) X Error estándar de coeficiente t

<sup>b</sup> Se refiere al porcentaje del total de exportaciones que aumentaron entre 1978 y 1988 (véase cuadro 2, segunda columna).

ponen una escasa elaboración de los recursos naturales de que disponen, aunque muchas son exportaciones nuevas. Sólo Trinidad y Tabago, gracias a su petróleo y capitales ha desarrollado sectores industriales que acometen una mayor elaboración de los productos locales y que también tienden a hacer uso intensivo de capitales.<sup>6</sup> En cambio, Uruguay con un emplazamiento desfavorable pero con un territorio más grande, ha progresado más en la integración de industrias

<sup>6</sup> Véase un análisis crítico de la industrialización basada en recursos naturales en Rowmer (1979).

que acusan altos coeficientes tanto de mano de obra como de recursos naturales (con importantes ramas de uso intensivo de mano de obra que forman parte del grupo 6 de la CUCI). Tanto Trinidad y Tabago, como Uruguay, y en menor grado Costa Rica, Guatemala y Honduras, chocan contra importantes barreras no arancelarias en los mercados foráneos, sobre todo cuotas para los productos siderúrgicos, textiles y de cuero. Además, por depender principalmente de las exportaciones de semimanufacturas, Trinidad y Tabago tiene ante sí mercados que han crecido mucho más lentamente que el de manufacturas.

## II

## Fuentes de competitividad a nivel industrial

En esta sección se examinarán más de cerca las fuentes de competitividad a nivel industrial, a fin de descubrir las posibilidades y opciones que se abren ante los países pequeños de la región para alcanzar fuentes superiores de competitividad. En el proceso de desarrollo, sobre todo en sus primeras etapas, Porter (1990) sugiere que las industrias con mayores posibilidades de éxito para un país son aquellas que cuentan con un mercado interno relativamente grande. Aunque el tema merece mayores investigaciones, los intentos anteriores de los países latinoamericanos y caribeños por expandir la demanda interna apoyándose en la integración regional como base para la industrialización no parecen haber dado fruto más que en muy pocas industrias competitivas. Las industrias de "acabado", que dependían estrechamente de la importación de materias primas, productos intermedios y tecnología, parecen haber estado demasiado ajenas a las condiciones de los factores que configuran la capacidad de competencia de esos países. Presumiblemente sólo cuando se produce una combinación de uso de un factor local relativamente abundante (mano de obra o recursos naturales) junto con el aprovechamiento de un mercado regional ampliado pueden desarrollarse ciertas industrias competitivas, como la de textiles de Guatemala y El Salvador y la cerámica en Uruguay.

Por lo demás, al analizar la evolución de la competitividad a nivel industrial en los países pequeños de la región en general se tiene la impresión de que el crecimiento de las exportaciones no puede explicarse por la competitividad, reforzada por la aplicación de la ciencia y la tecnología, y que las industrias que aportan la mayor parte del crecimiento de las exportaciones no se relacionan en forma definida por vínculos verticales u horizontales con otras industrias competitivas o con servicios tecnológicos. Sin embargo, hay algunas excepciones notables y son más variadas las fuentes de competitividad a nivel industrial que lo que cabría imaginarse dada la situación en su conjunto (cuadro 4 y gráfico 1). Específicamente, tiende a mostrar amplia varia-

ción el grado de dependencia de los factores básicos como fuente de competitividad, así como el progreso técnico alcanzado.

a) *Las manufacturas de uso intensivo de mano de obra*

El fenómeno más notorio en lo que toca a las importaciones de la OCDE desde los países latinoamericanos pequeños es el aumento de las operaciones de maquila (cuadro 5) que se acogen a las disposiciones aduaneras de los Estados Unidos que gravan sólo el valor agregado en el extranjero y no los insumos estadounidenses.

En respuesta a un cuestionario de la CTC (1988) funcionarios de las empresas estadounidenses que se acogían a las disposiciones sobre actividades de maquila en el extranjero (antes renglones 807.00 y 806.3 del arancel estadounidense, ahora armonizados en los subgrupos 9802.00.60 y 9802.00.80) contestaron que ante la competencia de las importaciones, el establecimiento de operaciones fabriles fuera de los Estados Unidos se justificaba principalmente por las diferencias de costo de la mano de obra. Se consideraba en general que las disposiciones arancelarias eran de importancia secundaria, y que en tercer lugar figuraba la existencia de zonas francas o el tratamiento de mercaderías en depósito que pudieran acordar los gobiernos extranjeros.

El resultado confirma la conclusión de que la mayoría de las operaciones de maquila en los países latinoamericanos pequeños han buscado la disponibilidad de mano de obra barata como fuente principal de su competitividad. Habría que ver si las actividades maquiladoras contribuyen o no al establecimiento de la competitividad a largo plazo. La naturaleza del debate sobre este asunto ha evolucionado con el tiempo. En un comienzo se planteaba la interrogante del valor de estas actividades para el desarrollo nacional y se formularon varias críticas, muy conocidas, sobre la característica de enclave que tenían. Actualmente la discusión se centra en los mecanismos que podrían mejorar la relación entre la



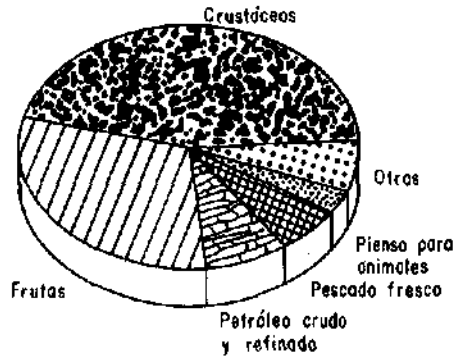
Cuadro 4  
PRINCIPALES EXPORTACIONES A LA OCDE  
(Millones de dólares a valores corrientes de 1978 y 1988)

	1978	1988		1978	1988		1978	1988
<i>El Salvador</i>			<i>Costa Rica</i>			<i>Honduras</i>		
Café	408.5	411.8	Prendas de vestir	28.8	260.3	Frutas	206.9	433.8
Crustáceos	12.9	28.5	Frutas	252.5	531.3	Café	222.2	156.8
Prendas de vestir	36.7	37.3	Café	289.6	292.6	Pescado y mariscos	17.0	102.9
Partes de maq. eléctrica	58.9	27.4	Carne	56.7	61.4	Carne	39.0	23.4
Azúcar	31.8	19.8	Flores y plantas	8.5	58.8	Prendas de vestir	3.3	63.6
Productos textiles	10.0	24.5	Pescado y mariscos	5.4	49.0	Miner. de met. com.	30.0	18.8
Algodón	63.3	0.4	Partes de maq. eléc.	6.3	39.0	Mad. simp. escuad.	24.8	18.8
Máquinas de oficina	14.8	0.9	Joyería	0.02	17.5	Algodón	14.3	0.2
Otros	39.2	41.0	Legumbres	2.8	13.4	Manufact. de madera	4.9	10.3
			Cacao	27.9	6.5	Tabaco	12.1	14.5
			Otros	35.0	141.3	Otros	39.1	76.1
<i>Haití</i>			<i>Jamaica</i>			<i>República Dominicana</i>		
Prendas de vestir	49.5	174.8	Bauxita	577.5	391.3	Prendas de vestir	48.0	550.0
Manufacturas varias	43.6	63.0	Azúcar	69.4	78.1	Arrabio	76.6	235.4
Partes de maq. eléctrica	21.1	67.3	Prendas de vestir	8.3	224.9	Azúcar	128.8	102.1
Café	61.7	40.1	Frutas	30.6	32.4	Manufacturas de cuero	5.1	82.5
Productos textiles	3.8	15.4	Bebidas alcohólicas	22.3	48.1	Joyería	0.1	78.8
Aceites esenciales	14.8	10.3	Alcoholes	0.05	15.9	Café	136.3	76.3
Manufacturas de cuero	4.8	10.2	Legumbres	3.4	14.9	Cacao	90.0	74.8
Cacao	8.9	5.2	Café	4.8	12.0	Partes de maq. eléc.	13.2	73.1
Minerales de metales comunes	16.2	—	Tabaco	6.8	9.7	Oro	5.1	95.5
Otros	43.9	76.5	Otros	28.4	72.2	Tabaco	48.4	65.8
						Frutas y legumbres	31.1	64.3
						Otros	126.8	272.8
<i>Paraguay</i>			<i>Bolivia</i>			<i>Ecuador</i>		
Soya	61.8	317.9	Minerales de metales comunes	169.7	101.2	Frutas	234.8	523.3
Café	53.7	63.5	Oro	0.06	77.9	Pescado y mariscos	44.4	513.1
Algodón	72.3	56.7	Estaño	92.4	31.0	Petróleo crudo	276.4	330.8
Cuero curtido	10.5	27.7	Café	6.4	19.2	Café	290.2	160.6
Cueros y pieles sin curtir	19.5	1.1	Minerales de metales preciosos	6.3	13.7	Cacao	142.8	114.4
Tabaco	13.2	7.6	Manufact. madera	4.4	2.0	Productos petroleros ref.	65.4	88.0
Piense para animales	12.6	10.6	Petróleo crudo	9.9	—	Piense para animales	12.0	40.4
Madera simplemente escuadrada	1.8	10.9	Azúcar	9.7	6.0	Chocolate	75.0	16.2
Carne y preparados de carne	26.3	6.4	Manufacturas de cuero	4.8	9.9	Mad. simplem. escuad.	11.6	15.4
Prendas de vestir	0.02	8.8	Soya	—	5.4	Fibras textiles	6.8	11.2
Otros	31.1	29.9	Madera simplemente escuadrada	6.7	11.6	Prod. veget. en bruto	1.4	9.1
			Otros	29.1	20.3	Otros	33.3	73.0
<i>Guatemala</i>			<i>Trinidad y Tabago</i>			<i>Uruguay</i>		
Café	494.6	350.8	Petróleo crudo	779.7	415.5	Prendas de vestir	109.1	138.6
Algodón	122.9	28.9	Prod. petrol. ref.	742.9	203.6	Hilados y otros pr. text.	52.7	92.0
Prendas de vestir	3.0	88.8	Productos químicos inorgánicos	33.9	117.8	Carnes y prep. de carne	38.0	100.8
Azúcar	37.9	41.0	Azúcar	39.9	30.4	Lana	58.0	62.1
Frutas	42.5	119.0	Fertilizantes	6.3	36.0	Arroz	32.5	58.4
Flores	11.4	26.6	Bebidas alcohólicas	11.3	30.3	Cuero curtido y manufacturas de cuero	56.1	71.3
Legumbres	3.7	26.6	Alcoholes	0.1	60.1	Pescado fresco	16.2	43.2
Carne	29.1	19.1	Barras de hierro	—	43.7	Frutas	10.5	36.5
Oleaginosas	13.2	15.5	Minerales de metales comunes	2.2	17.8	Oro	—	104.0
Moluscos	11.4	15.7	Cacao	12.7	3.7	Calzado	30.8	8.6
Tabaco	10.3	15.6	Otros	39.6	68.0	Piense para animales	12.5	12.0
Petróleo crudo	—	14.4				Otros	63.6	118.0
Otros	...	...						

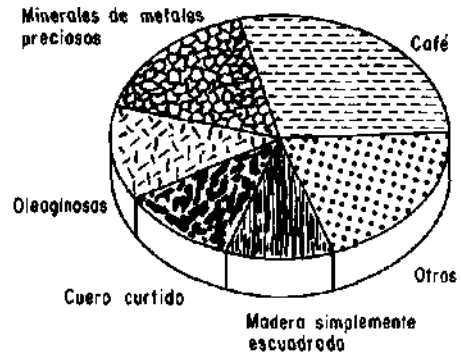
Fuente: Naciones Unidas, a base de datos COMTRADE, sobre estadísticas de importaciones de los países miembros de la OCDE.

**Gráfico 1**  
**COMPOSICION DE LAS MAYORES EXPORTACIONES A LA OCDE**

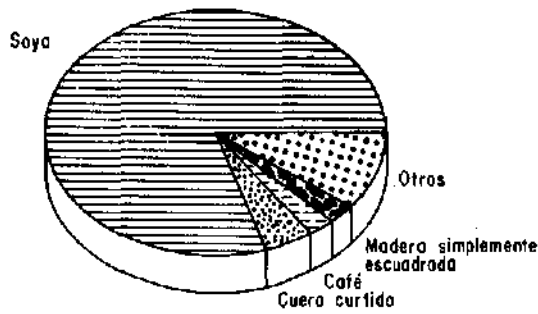
**ECUADOR**



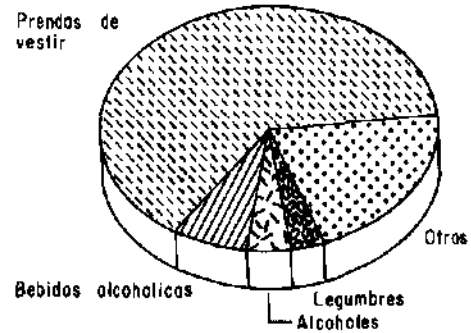
**BOLIVIA**



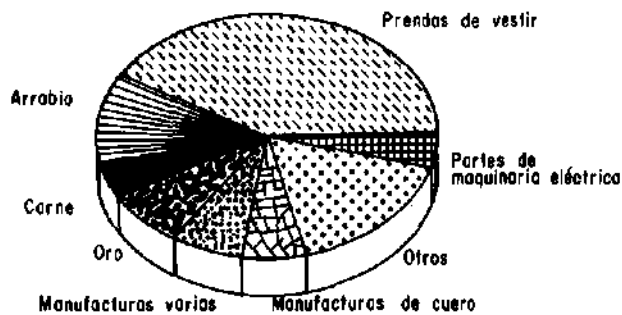
**PARAGUAY**



**JAMAICA**



**REPUBLICA DOMINICANA**



**EL SALVADOR**

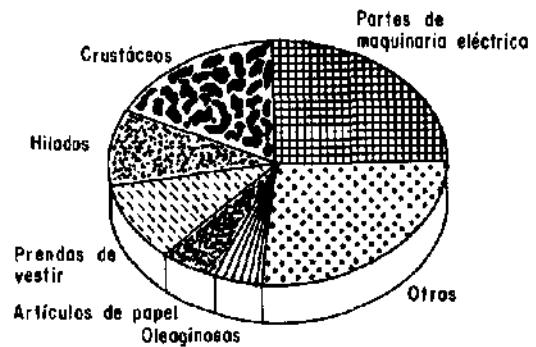
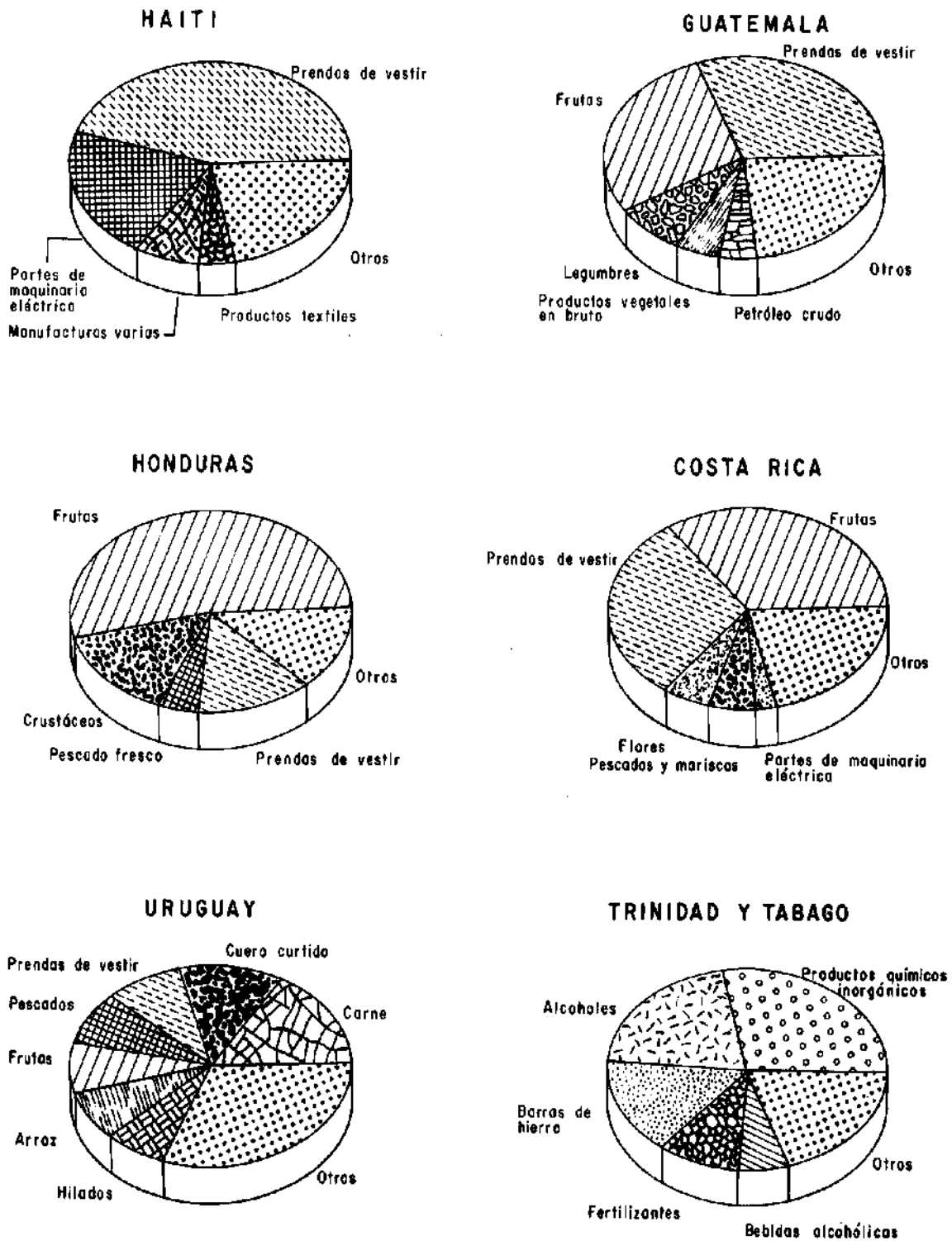


Gráfico 1 (conclusión)



Cuadro 5  
 EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS DE  
 PRODUCTOS ARMADOS EN EL EXTRANJERO  
 (Porcentaje del total de las exportaciones a los Estados Unidos)

Algunos exportadores	1983	1986
República Dominicana	13.8	22.4
Costa Rica	15.9	14.2
Haití	41.3	38.6
Guatemala	0.2	1.5
Honduras	4.9	5.3
Jamaica	3.3	17.1

Fuente: Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos (CIC), *Annual report on the impact of the Caribbean Basin Recovery Act on United States industries and consumers, Second report*, septiembre de 1987 (apéndice A).

economía interna y las actividades de maquila para la exportación.

El principal beneficio de las armaduras para el desarrollo radica en su generación de empleos. Desde este punto de vista, no les quedan muchas otras posibilidades a los países con alto desempleo, escasos recursos naturales y mercados internos pequeños. Además, la difusión de una "disciplina industrial" a una fuerza trabajadora creciente podría facilitar un proceso futuro de perfeccionamiento paulatino de su capacidad. En algunos países las tendencias recientes apuntan a la posibilidad de establecer operaciones de maquila de uso intensivo de tecnología, que exigen una mano de obra especializada, aunque también existe la posibilidad de establecer actividades contaminantes (Sánchez, 1990). El informe de la CIC menciona posibles mecanismos de transferencia de tecnología, principalmente gracias a la adquisición de especialidades y disciplina por la fuerza trabajadora local y el aprendizaje de las tecnologías de proceso y de productos (CIC, 1988). También se aprecia el beneficio de las ventas locales a las firmas exportadoras nacionales, el establecimiento de redes de subcontratación y el suministro creciente de servicios a las zonas francas (ONUDI, 1988). Habría que evaluar hasta qué punto estas vinculaciones son fruto de las políticas aplicadas.

No todas las exportaciones de manufacturas con alto coeficiente de mano de obra de los países considerados corresponden a operaciones de maquila (cuadro 4). Estas tienden a tener mayor importancia relativa en el Caribe, El Salvador y

Costa Rica. En 1988 en la República Dominicana —el país con la mayor actividad maquiladora— el empleo generado por este sector superaba al que correspondía al resto del sector manufacturero (exceptuada la rama azucarera), y los ingresos de divisas eran mayores que los que rendían todas las demás exportaciones no tradicionales (PREALC, 1989). En otros países, incluso Honduras y Guatemala, y en mayor grado en Uruguay, la manufactura de uso intensivo de mano de obra tiende también a mostrar un alto coeficiente de uso de recursos naturales (productos de la madera, algodón, cuero curtido y lana) y se integra en mayor grado con el resto de la economía.

#### b) Actividades de uso intensivo de recursos naturales

Los productos basados en el aprovechamiento de recursos tradicionales y nuevos, con escasa elaboración, tuvieron un buen desempeño en el período 1978-1988. Entre ellos figuran en lugar destacado las frutas y el pescado y los mariscos (cuadros 4 y 6). Las exportaciones de bananas alcanzaron precios relativamente altos al finalizar el decenio de 1980 y constituyen fuente importante de divisas para Ecuador, Honduras, Costa Rica, Panamá y Guatemala. Estas exportaciones pueden ser fuente de competitividad para industrias tanto primarias como secundarias. En el auge de la banana de fines de los años cincuenta, el Ecuador se convirtió en un productor de primer rango mundial de las bolsas plásticas que se emplean para proteger a la banana durante su período de crecimiento. También se ha estudiado frecuentemente la fabricación de compota de bananas como alimento infantil, aunque aparentemente no ha resultado ser un proyecto tan bien logrado. El desarrollo de la industria de cajas de cartón en Costa Rica obedece principalmente a la demanda derivada del empaque de la banana.

Otras exportaciones fruteras dinámicas (cuadro 6) son las de ananás (o piña) y otras frutas tropicales, con un potencial para industrias primarias y secundarias igual o hasta mayor (los jugos de frutas tropicales, por ejemplo).

El aumento de las exportaciones de legumbres ofrece posibilidades semejantes; en cambio las exportaciones de plantas ornamentales, semillas y flores hacen frente a distintas exigencias tecnológicas y de encadenamiento. Todas ellas

Cuadro 6  
PRINCIPALES EXPORTACIONES DE FRUTAS Y  
HORTALIZAS A LOS ESTADOS UNIDOS  
(Millones de dólares)

Pais y subgrupo	1978	1988
CUCI		
ECUADOR		
0573 Bananas	124.2	232.3
05 Total	125.1	238.4
COSTA RICA		
0579 Fruta fresca (ananás)	—	29.7
0573 Bananas	104.7	213.4
05 Total	111	262.9
GUATEMALA		
0545 Otras legumbres frescas	3.1	10.9
0546 Legumbres congeladas	—	12.1
0579 Fruta fresca (ananás)	0.1	9.9
0573 Bananas	25.4	83.4
05 Total	28.8	121.3
HONDURAS		
0579 Fruta fresca (ananás)	6	17.1
0573 Bananas	119.9	239.4
05 Total	129.3	264.5
REPUBLICA DOMINICANA		
0548 Productos vegetales (caña azucarera)	0.4	6.4
0565 Legumbres preparadas	4.5	12.7
0579 Fruta fresca (ananás)	1.2	8.5
05 Total	29.1	54.3
HAITI		
0579 Fruta fresca (ananás)	0.9	6.3
05 Total	1.2	6.7
JAMAICA		
0548 Productos vegetales (caña azucarera)	0.4	6.4
05 Total	1	10.7
PANAMA		
0579 Fruta fresca (ananás)	0.2	7.6
0573 Bananas	39.6	66.3
05 Total	41.4	77.4

Fuente: COMTRADE.

suponen la aplicación de la ciencia y la tecnología y el uso de nuevas técnicas de producción y comercialización, como ha ocurrido con la introducción de nuevas variedades que compiten con ventaja en los mercados de los países desarrollados.

Las exportaciones de pescado y mariscos ofrecen un ejemplo de exportaciones sujetas a

restricciones por el lado de los recursos naturales, y así lo demuestra el caso del camarón en Ecuador y en varios países centroamericanos. Como resultado del agotamiento de este recurso natural, es preciso desplegar un esfuerzo para dominar las dificultades tecnológicas de la producción de larvas en condiciones artificiales a fin de mantener la ventaja competitiva de esta industria. El dominio de esta tecnología podría ser fuente potencial de exportación de los servicios técnicos relacionados (CEPAL, 1990b).

### c) Los productos de "nicho"

Las estadísticas de exportación de algunos países pequeños de la región comprenden una serie de renglones dinámicos y competitivos que todavía representan una parte relativamente pequeña del total. Hay quienes los denominan productos de "nicho" (Katzenstein, 1985). Suele explicarse el auge de estas exportaciones por el proceso de diferenciación de productos y mercados, la expansión de las industrias a todo el globo y la posibilidad relacionada de poder proporcionar renglones que cuentan con un mercado mundial relativamente reducido, con baja elasticidad de precio y alta elasticidad de ingreso. La búsqueda de estos nichos se ha convertido, en realidad, en uno de los puntales de los esfuerzos de las empresas de los países desarrollados por competir en los mercados internacionales (Peters, 1988).

Los países o las empresas grandes pueden no tener la flexibilidad necesaria para aprovechar porciones muy pequeñas del mercado, en tanto que las empresas o países pequeños pueden beneficiarse de la especialización en esos renglones. Además, ante la posibilidad de quejas por "lesión" en los mercados extranjeros, parecería buena estrategia mantener un volumen pequeño en el mercado para no amenazar al proveedor más grande, y centrar la atención más bien en la calidad que en los precios (Fudenberg y Tirole, 1984). Es así como los productos de "nicho" que se basan en las características de los recursos naturales o de un país en particular, que pueden incluir importantes diferencias de diseño o de productos, podrían aprovechar fuentes de competitividad por el lado tanto de la oferta como de la demanda. Los países latinoamericanos y

caribeños pequeños ofrecen varios ejemplos de buenos productos de "nicho".

Una empresa uruguaya desarrolló una adaptación tecnológica sobre la base de recursos naturales locales. El uso de la leña permitió que esta empresa obtuviera colores especiales, y el acceso al mercado argentino, gracias al sistema de integración, estimuló un proceso de aprendizaje sobre comercialización y mercados extranjeros. Actualmente la empresa ofrece varios productos competitivos en mercados muy exigentes (CEPAL, 1990c y Hernández, 1989).

Un productor salvadoreño de artículos textiles (toallas) se encontró un nicho en los mercados extranjeros al fabricar toallas de muy buena calidad con vistosos diseños típicos centroamericanos.<sup>7</sup>

El café Blue Mountain de Jamaica, que se vende a un precio al menudeo dos o tres veces más alto que el de otras variedades de *arabica*, es un caso de diferenciación de producto en que se destaca el país de origen así como la calidad de un producto tradicional.

En Costa Rica, las exportaciones de joyas, puertas y bastones fabricados con maderas duras tropicales han aprovechado la disponibilidad de esas maderas finas, los diseños creados en estrecho contacto con los compradores y el conocimiento de los mercados extranjeros.

La exportación de botones de tagua del Ecuador es otro caso de un nicho que aprovecha un recurso natural. El coco de la tagua (una palma) al secarse es tan duro que se le llama marfil vegetal. Un esfuerzo de investigación privado, casi de aficionado, que demoró varios decenios e incluyó el diseño de maquinaria e investigación de mercado, dio por resultado una industria, ahora floreciente, en que trabajan docenas de empresas y emplean a miles de obreros en la fabricación de botones para las casas de modas exclusivas de Italia y Francia.<sup>8</sup>

El auge de las exportaciones de "nicho" sugiere que ha habido una diversificación de las fuentes de la competitividad. Parecería explicar

esta evolución la combinación de las fuentes basadas en los factores de la producción con la diferenciación de los productos y un esfuerzo especial de comercialización.

d) *La búsqueda de encadenamientos de productos competitivos*

En vista de la débil demanda interna, incapaz de actuar como fuente única de competitividad, la búsqueda de fuentes más refinadas y diversificadas acaso debería apoyarse más bien en el estímulo de la oferta que en la atracción de la demanda. Una solución prometedora podría ser el establecimiento de cadenas eficientes de producciones, que iniciándose con industrias competitivas establecidas, permitieran lograr una competitividad creciente y sostenible, sobre todo para los países pequeños, en tanto que la influencia positiva de una mayor demanda interna sobre la competitividad podría ser más importante a niveles más altos de ingreso.<sup>9</sup>

Hopkins y Wallenstein (1986), Gereffi y Korzeniewicz (1990) y Porter (1990) han analizado las cadenas de productos competitivos desde distintos puntos de vista. Para Hopkins y Wallenstein una cadena de productos es un concepto necesario para analizar la evolución histórica del capitalismo. Se refiere al sistema de procesos de producción y trabajo que resulta en un producto determinado. Gereffi y Korzeniewicz amplían el concepto para abarcar no sólo los procesos de producción, sino de mercadeo, incluidos los servicios financieros y de comercio.

Para Porter, las relaciones entre las industrias en aglomeraciones pueden fortalecer las fuentes de competitividad de las industrias que forman parte del conjunto. Las industrias no sólo están unidas verticalmente (relaciones de comprador/proveedor) como en la versión de Wallenstein y Gereffi, sino también horizontalmente, cuando comparten clientes, tecnologías y especialidades; por lo tanto, comparten procesos comunes de aprendizaje, tanto en la etapa de producción como de mercadeo.

<sup>7</sup> Información basada en una visita a la empresa por uno de los autores.

<sup>8</sup> Basado en la visita a empresas por uno de los autores. Los resultados de este estudio fueron publicados por ONUDI, *Hacia una política industrial ecuatoriana* (PPD/R.24), Viena, junio de 1989.

<sup>9</sup> Sin embargo, las exportaciones de productos típicos, por ejemplo a la población hispanoamericana de los Estados Unidos, podrían ser facilitadas por los mercados existentes en los países latinoamericanos.

Pese al predominio de las exportaciones basadas en el aprovechamiento de mano de obra no calificada o productos naturales sin elaborar, varios renglones de exportación estrechamente relacionados entre sí ilustran el potencial de una estrategia de exportación basada en las cadenas competitivas para los países pequeños de la región. Este concepto, más bien que el de las aglomeraciones de Porter, se emplea en el análisis siguiente, ya que el estudio de los encadenamientos horizontales exige información sobre industrias específicas de estos países que no está disponible todavía.

En Uruguay la cadena competitiva más importante surge de la industria de confecciones laneras. El país es un gran exportador de lanas al mercado mundial. Entre las exportaciones de lana y artículos laneros figuran la lana, los *tops*, las prendas de vestir y artículos conexos. La industria del vestuario ha llegado a un refinamiento tal, que más de una docena de empresas en el Uruguay se han unido para crear servicios integrados de diseño y producción computarizados. Emplean a sus propios diseñadores que operan en las capitales de la moda. La fuerza de la industria de las prendas de vestir se aprecia por el auge de la ropa de algodón, industria relacionada en forma más o menos definida con la industria lanera por tener clientes en común, aunque el país tiene que importar la materia prima.

En cambio, una cadena de producciones que parece estar perdiendo su ventaja competitiva entre las actividades de mayor valor agregado es la cadena carne-cuero curtido-prendas de vestir-calzado, del Uruguay. La pérdida de competitividad en los eslabones de más alta productividad de esa cadena parece obedecer a la protección acordada a los productos nacionales, gracias a los reglamentos de importación para el cuero curtido. La calidad de los cueros nacionales no siempre es homogénea y la interrupción de los sumi-

nistros hace perder clientes a las industrias que los usan como materia prima.

Es interesante observar la diferente complejidad de la cadena de producción de hidrocarburos-productos químicos en Ecuador y Trinidad y Tabago. Mientras la crisis petrolera afectaba con mayor severidad a Trinidad y Tabago, sus productos químicos de base petrolera prosperaban en los mercados internacionales. Pese a la disponibilidad de petróleo en Ecuador, en cambio, los esfuerzos por diversificar la producción con productos químicos relacionados no han resultado fructuosos. En cambio, la cadena madera-semimanufacturas de madera-muebles, de Honduras parecería ofrecer otro ejemplo de reforzamiento de la competitividad gracias a una cadena de producciones. Estaría expedito el ascenso hacia actividades de mayor valor agregado, con la advertencia de que todo nuevo grado de desarrollo exige con premura la administración racional de la base de recursos naturales.

Un caso más claro de éxito es el de las exportaciones textiles (sobre todo toallas) de Guatemala, que se basa en la integración vertical de la comercialización, el diseño, la producción textil y el cultivo algodónero. Este caso es un ejemplo de la integración de dos actividades que eran distintas: la una basada en una sustitución regional de importaciones y la otra en exportaciones tradicionales a los mercados de los países desarrollados. La aplicación de sistemas integrales de control de plagas en el cultivo del algodón muestra en este caso también la posibilidad de resolver los problemas ambientales aplicando nuevos métodos que permiten aumentar tanto la competitividad como la sustentabilidad.

En función del "diamante" de Porter, el desarrollo de las cadenas de competitividad significa que la diversificación de fuentes abarca no sólo las condiciones relativas a los factores, sino también eficientes industrias de apoyo.

### III

## Conclusiones

Las estadísticas sobre las importaciones de los países de la OCDE en 1978 y 1988 desde una docena de pequeños países de América Latina y el Caribe muestran que la fuente primaria y a veces única de competitividad es la disponibilidad de mano de obra no calificada de bajo costo y de recursos naturales en bruto. La baja de precios de las exportaciones tradicionales de estos países los volvió muy vulnerables a los trastornos financieros del decenio de 1980. Las operaciones de maquila y las exportaciones de frutas y pescado y mariscos eran en muchos casos sus únicas opciones para incrementar sus ingresos de divisas.

Su transformación productiva con equidad —como propone la CEPAL— se plantea como una tarea formidable del decenio de 1990 para las economías pequeñas de la región. El hecho de que sigan dependiendo de la disponibilidad de factores de baja categoría —como la mano de obra no calificada y los recursos naturales— supone que para aumentar la capacidad de competencia tendrán que basarse en esas fuentes ya existentes de ventajas comparativas. La solución de acometer las operaciones de maquila que han resultado antieconómicas en los Estados Unidos por el elevado costo de la mano de obra seguramente será de importancia principalmente por sus efectos generadores de empleo. Sus efectos sobre el aprendizaje y la adquisición de especialidades quizá pudieran amplificarse aplicando programas especiales, al propio tiempo que se establecieran incentivos para lograr una mayor vinculación con el resto de la economía.

Combinar actividades con altos coeficientes de mano de obra y recursos naturales, aseguran-

do un acceso continuo a los mercados extranjeros (posiblemente con la concertación de acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos, en particular) será una tarea importante pero difícil que deberán cumplir los países pequeños de América Latina y el Caribe. También será preciso asegurar la aplicación de la ciencia y la tecnología a esos sectores o a actividades que se basan únicamente en el aprovechamiento de recursos naturales, tanto para mejorar la competitividad como para crear condiciones de sustentación ambiental. Ante el éxito seductor de algunos productos de "nicho", cabe preguntarse cómo fomentar este tipo de resultado, que —aparte una trayectoria pasada de innovación y creación imaginativa, junto con un conocimiento completo de las condiciones del mercado en sectores muy especializados— exigirá una mayor innovación y capacidad de adaptación.

Por último, el fortalecimiento de las aglomeraciones nacionales como un mecanismo de estímulo por el lado de la oferta a fin de perfeccionar las fuentes de la competitividad podría resultar una solución más práctica para lograr el desarrollo en esta etapa que confiar exclusivamente en los mecanismos de atracción por el lado de la demanda, gracias a un mayor mercado interno. Son muchas las derivaciones para los sistemas de integración. Su tarea principal parece radicar en la creación de mecanismos regionales de cooperación tecnológica, comercial y educativa, orientados hacia el exterior, a fin de mejorar las fuentes de competitividad basadas en los factores de la producción que han moldeado la estructura de las exportaciones de los países en el pasado y que seguirán actuando en el futuro cercano.

(Traducido del inglés)



## Bibliografía

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1990a): *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (L.C.G. 1601, SES.23/4), Santiago de Chile, 19 de marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.6.
- \_\_\_\_\_ (1990b): *Cultivo del camarón en Ecuador, Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (L.C.G. 1601, SES.23/4), Santiago de Chile, 19 de marzo, recuadro V.4. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.6.
- \_\_\_\_\_ (1990c): *Cerámica de Uruguay, Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (L.C.G. 1601, SES.23/4), Santiago de Chile, 19 de marzo, recuadro V.1. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.6.
- CITC (Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos) (1988): *The Use and Economic Impact of TSUS Items 806.30 and 807.00*, Washington, D.C., mayo.
- Demas, W.G. (1965): *The Economics of Development in Small Countries, with Special Reference to the Caribbean*, Montreal, Mc Gill University Press.
- Dosi, G. y L. Soete (1988): *Technical change and international trade*, G. Dosi, C. Freeman y otros (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publishers.
- Foy, G. y H. Daly (1989): *Allocation, Distribution and Scale as Determinants of Environmental Degradation: Case Studies of Haiti, El Salvador and Costa Rica*, Environmental Department Working Paper, N° 19, Washington, D.C., Banco Mundial, septiembre.
- Fundenberg, D. y J. Tirole (1984): *The fat-cat effect, the puppy-dog ploy, and the lean and hungry look*, *The American Economic Review*, vol. 74, N° 2, San Francisco, California, American Economic Association, mayo.
- Gereffi, G. y Miguel Korzeniewicz (1990): *Commodity chains and footwater exports in the semiperiphery*, William Martin (ed.), *Semiperipheral States in the World Economy*, Westport, Greenwood Press.
- Hernández, J. (1989): *Informe sobre la empresa de cerámicas Metzen y Senna*, Montevideo, Oficina de la CEPAL, División de Transporte y Comunicaciones, agosto, mimeo.
- Hopkins, Terence K. e Immanuel Wallerstein (1986): *Commodity chains in the world economy prior to 1800*, *Review*, vol. X, Binghamton, Nueva York, Fernand Braudel Center.
- Hufbauer, G.C. (1970): *The impact of national characteristics and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods*, R. Vernon (ed.): *The Technology Factor in International Trade*, Nueva York, NBER (National Bureau of Economic Research Inc.), Columbia University Press.
- Katzenstein, P.J. (1985): *Small State in World Markets. Industrial Policy in Europe*, Londres, Cornell University Press.
- Kuznets, S. (1960): *Economic growth of small nations*, E.A.G. Robinson (ed.), *Economic Consequences of the Size of Nations*, Londres, Macmillan Publishing Co., Inc..
- Lewis, V.A. (ed.) (1976): *Size, Self-determination and International Relations*, Kingston, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad de las Indias Occidentales.
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1988): *Export Processing Zones in Transition. The Case of the Republic of Korea*, Viena, junio.
- \_\_\_\_\_ (1989a): *Toward Linking Export Processing Zone Firms with the Domestic Economy: the Case of the Republic of the Philippines*, Viena, junio.
- \_\_\_\_\_ (1989b): *Hacia una política industrial ecuatoriana*, Viena, junio.
- Perkins, D.W. y M. Syrquin (1989): *Large countries: the influence of size*, H. Chenery y T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. II, Amsterdam, Elsevier.
- Peters, T. (1988): *Thriving on Chaos. A Handbook for a Management Revolution*, Nueva York, Alfred A. Knopf Inc..
- Porter, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, The Free Press.
- PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe) (1989): *El sistema integrado de producción en el sector textilero de la República Dominicana*, Documento de trabajo N° 334, Santiago de Chile, agosto.
- Rowmer, M. (1979): *Resource-based industrialization in the developing countries; a survey*, *Journal of Development Economics*, vol. 6, N° 2, junio.
- Sánchez, R.A. (1990): *Health and environmental risks of the maquiladora in Mexicali*, *Natural Resources Journal*, vol. 30, N° 1, Albuquerque, Nuevo México, University of New Mexico School of Law, primer trimestre.
- Seers, D. (1981): *Development options: the strengths and weaknesses of dependency theories in explaining a government's room to manoeuvre*, D. Seers (ed.), *Dependency Theory. A Critical Reassessment*, Dover, Estados Unidos, Frances Pinter (Publishers) Ltd.
- Walsh, V. (1988): *Technology and the competitiveness of small countries: review*, en C. Freeman y Bengt-Ake Lundvall (eds.), *Small Countries Facing the Technological Revolution*, Londres, Pinter Publishers.