

Liberalización comercial y desarrollo en América Latina

Agosin, Manuel R.; Ffrench-Davis, Ricardo

Manuel R. Agosin: Economista chileno, docente del Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

Ricardo Ffrench-Davis: Economista chileno, asesor regional principal de la CEPAL en materia de políticas económicas; ex-director de estudios del Banco Central de Chile.

El cambio que han sufrido en los últimos tiempos las estrategias de desarrollo de la mayor parte de los países latinoamericanos, con el objeto de dar primacía al mercado como instancia asignadora de recursos y orientadora de la economía, ha significado una neutralización creciente de los incentivos de política comercial. Una evaluación de los resultados de las desregulaciones comerciales y de la coherencia de las políticas implementadas, indica que a nivel regional las consecuencias sobre el crecimiento económico y la transformación productiva hasta el momento han sido poco satisfactorias. Ni la formación de capital ni la productividad global muestran un desempeño alentador.

El éxito de una reforma comercial requiere que el valor agregado por la creación de nuevas actividades sea mayor que el «desagregado» por la destrucción de otras, lo que implica que el aumento de las exportaciones sea más significativo que la baja en la sustitución de importaciones; que las exportaciones arrastren positivamente al resto de la economía, lo que está asociado a la diversificación y valor agregado que ellas tengan; y que la competitividad internacional se logre con aumentos continuos de la productividad en vez de salarios bajos y subsidios o exenciones tributarias crecientes.

Por eso es indispensable que la apertura evite la destrucción indiscriminada de la capacidad instalada existente y que permita una efectiva reconversión productiva; que sea acompañada de un cambio sostenido y creíble de precios relativos a favor de la producción de exportables; y que perfeccione o cree los mercados e instituciones requeridos para la mejora persistente de la productividad: capacitación laboral,

infraestructura, incentivos a la innovación tecnológica, desarrollo de un mercado de capitales de largo plazo o canalizado hacia la inversión productiva, fortalecimiento de la capacidad de negociación de acceso a mercados externos. En general este criterio no ha primado en los países latinoamericanos que se han lanzado a la liberalización comercial. Se puede decir que la mayoría de los países ha liberalizado su comercio exterior sin elaborar una estrategia de apertura. Este enfoque muestra imperfecciones graves en tres campos decisivos. Primero, aperturas unilaterales sin contraparte, con sentido en una economía mundial abierta, dinámica y competitiva, casi carecen de él en una economía donde el proteccionismo sigue activo, el comercio crece lento, y prevalece una tendencia a la formación de bloques comerciales regionales. Segundo, descansa en ventajas comparativas estáticas, ganancias de corto plazo en la asignación de recursos, pero vulnerabilidad en tanto se concentra en rubros con mercados menos dinámicos y menos intensivos en innovación tecnológica. Tercero, en los mercados financieros y en lo que se refiere a la cuenta de capitales de la balanza de pagos, las nuevas orientaciones pro mercado desregulado han entorpecido la reasignación de recursos que se buscaba con la liberalización comercial, al propiciar (en las condiciones imperantes en los 90) marcadas apreciaciones cambiarias y altas tasas de interés, las que desincentivan la inversión productiva requerida para alcanzar la transformación estructural y que, al mismo tiempo, concentran los recursos en inversiones puramente financieras.

Las liberalizaciones comerciales en América Latina

Las reformas comerciales liberalizadoras han sido bastante generalizadas en la región en años recientes (cuadro 1). Con excepción de Costa Rica, ocho de los nueve países incluidos en el cuadro introdujeron reformas que pueden catalogarse de drásticas y abruptas. En siete de los restantes ocho países - en este caso, la excepción fue Chile -, la liberalización de las importaciones se llevó a cabo en un período de dos o tres años (1989-90 a 1992-93). En Argentina el grueso de la liberalización de las importaciones se efectuó en abril de 1991. En el caso chileno, el proceso de liberalización tomó cinco años y medio (fines de 1973 a mediados de 1979). En mayor o menor medida, todos los casos conllevaron el desmantelamiento de las restricciones cuantitativas, y una rebaja sustancial de los aranceles. En general, involucran un cambio sustancial respecto a la protección arancelaria vigente antes de las reformas (cuadro 1), y una disminución radical de la dispersión de la protección efectiva. No obstante, ningún país ha adoptado un arancel cero, y sólo Chile tiene un arancel uniforme, situado ahora en 11%. Bolivia se acerca a este caso al haber establecido sólo dos tramos con un máximo de 10%. Todos los otros países tienen un rango de aranceles, con tasas máximas entre 20 y 40% y promedios ubicados en-

tre 10 y 20%. Estas tendencias en las políticas comerciales de la región se ven complementadas por un movimiento hacia la celebración de acuerdos bilaterales o multilaterales de libre comercio que cubren un amplio espectro del universo arancelario y no se limitan a la desgravación de productos individuales. En varios países, la liberalización comercial ha sido acompañada de una liberalización de la cuenta de capitales de la balanza de pagos. En las condiciones imperantes desde comienzos de los 90, en que los mercados internacionales de capital han comenzado a evaluar positivamente a los países de América Latina, la liberalización de la cuenta de capitales ha promovido apreciaciones cambiarias importantes (v. Calvo et al., 1993; CEPAL, 1994), en circunstancias que la reforma comercial hacía imperativo el logro de una depreciación. Algunos países (como Chile) han sido más exitosos que otros en resistir las tendencias a la apreciación, pero para ello han debido recurrir a controles cambiarios y a otras medidas heterodoxas de «ingeniería financiera».

Describiremos las reformas recientes de tres países de la región, donde las reformas se han mantenido por un período de tiempo lo suficientemente largo como para que sus efectos se reflejen en resultados económicos (Chile, México y Bolivia), lo que permite esbozar una evaluación de su impacto sobre el crecimiento y la inversión.

El marco analítico de la estrategia de inserción internacional.

En general, las reformas comerciales se insertan en amplios procesos de cambio, que otorgan a la competitividad internacional y a las exportaciones un rol protagónico. El instrumento central de la reforma ha sido la liberalización, más o menos indiscriminada y rápida, de las importaciones. Con ésta se busca exponer a los productores de importables, frecuentemente beneficiados hasta entonces con fuerte protección, a la competencia externa. Esta los llevaría a mejorar la productividad reduciendo la ineficiencia, incorporando nuevas tecnologías y aumentando la especialización. Los productores que no se adapten a la competencia externa serían desplazados del mercado. Los recursos que éstos liberen se absorberían, con rapidez, principalmente en la producción de rubros exportables.

Las exportaciones son incentivadas, en forma indirecta, vía el abaratamiento y ampliación del espectro de insumos importables a los que pueden acceder, y la eventual depreciación de la moneda nacional que la liberalización de las importaciones tendería a traer aparejada en el mercado cambiario. La respuesta de los sustituidores de importaciones depende de la magnitud del cambio que experimenten los precios relativos, de su celeridad y de la capacidad de ajuste de los productores

afectados. Lo óptimo es que se les otorgue a los productores el tiempo necesario para poder efectuar la reestructuración, pero sólo el estrictamente necesario, para así presionar efectivamente el cambio. Por ejemplo, el agua o redundancia en la protección puede removerse abruptamente; sin embargo, la reducción de la protección efectiva requiere ser graduada a la velocidad con que los productores pueden introducir innovaciones, aumentar la especialización y reasignar recursos. La velocidad de ajuste dependerá de la credibilidad que inspire el cronograma de cambio y del acceso que tengan los productores a los recursos requeridos para efectuar la reestructuración. Ello determina si la exposición a la competencia resulta creativa o destructiva.

La respuesta de las exportaciones depende de la intensidad con que usen importables y del tratamiento comercial a que éstos estaban afectos antes de la reforma. Con frecuencia, los insumos y bienes de capital importados por exportadores han gozado de ciertas franquicias arancelarias. Pero también hay casos en que las exportaciones han sido desalentadas por un régimen de importaciones inoperante y arbitrario. Un factor determinante de la respuesta de la producción, tanto de exportables como importables, es la evolución del tipo de cambio real. Una reforma exitosa requiere que el efecto neto del cambio en los incentivos involucre impulsos positivos para la producción de transables. La capacidad de reestructuración depende también del dinamismo global de la inversión e innovación tecnológica, de la disponibilidad de mano de obra capacitada, funcionalidad del mercado interno de capitales, de la infraestructura y del acceso a mercados externos.

La combinación de los cambios en precios relativos, su credibilidad y gradualismo, y el marco macro y mesoeconómico en que se desenvuelve la reforma define si los impulsos a la asignación de recursos son predominantemente positivos o negativos. Ello determina si la reestructuración parte expandiendo la frontera productiva, al estilo de los NICs asiáticos, o si se inicia con una caída en la actividad económica, en un proceso de ajuste que transita bajo la frontera de producción.

Las reformas comerciales se insertan en amplios procesos de cambio, que otorgan a la competitividad internacional y a las exportaciones un rol protagónico

Chile y la liberalización comercial más antigua.

La liberalización comercial chilena es la más antigua en la región y la que se ha aplicado con mayor persistencia. A fines de 1973, antes de la iniciación de las reformas, el comercio exterior estaba altamente intervenido: los aranceles nominales promediaban 94% y tenían una dispersión que iba del 0 al 750%; 50% de las impor-

taciones debían ser aprobadas por el Banco Central y existía un sin número de medidas no arancelarias, tales como altos depósitos previos para el 60% de las importaciones; y había un complicado esquema cambiario múltiple, que contemplaba ocho tipos de cambio oficiales y un diferencial entre el máximo y el mínimo de 1.000% (Ffrench-Davis, Leiva y Madrid 1991). En Chile se efectuaron dos reformas comerciales, una radical en el período 1974-79 y la otra moderada en 1985-91. Si bien es cierto que las características de la política comercial, en cuanto a la prescindencia de medidas no arancelarias y el uso de un arancel parejo, no se modificó ya a partir de 1979, el nivel del arancel había vuelto a ser relativamente elevado en 1984 y se acompañó de medidas antidumping y de las mencionadas bandas de precios. De hecho, el arancel promedió 20% en 1984-89, duplicando el promedio registrado en 1979-82. Pero la diferencia fundamental residió en que durante la primera liberalización, luego de una depreciación inicial, el tipo de cambio se revaluó progresivamente. Por el contrario, en la década del 80, la reducción del arancel de un máximo de 35% en septiembre de 1984 a 11% en junio de 1991 (su nivel actual), fue acompañada de una fuerte devaluación real (asociada a la crisis de la deuda), que dio señales positivas a los exportadores y que, a la vez, compensó mucho más que notoriamente el leve impulso negativo de la reducción de aranceles a la producción de bienes competitivos con importaciones. Esto fue determinante para que durante la segunda liberalización se produjera un crecimiento más sostenido de la producción de exportables. Pero, a diferencia de la primera experiencia, también se registró una significativa recuperación de la producción de sustitutos de importación, principalmente entre 1984 y fines de los 80.

Al extraer algunas conclusiones de la experiencia chilena, es indudable que la segunda reforma arroja resultados más positivos que la primera. La primera se inicia con una profunda depresión (1974-75) y termina con otra (1981-82). Ambas crisis están asociadas a shocks externos, pero sus efectos internos fueron acentuados como consecuencia del dogmatismo con que se implementó la liberalización externa de la economía y de la confusión que imperó en cuanto a los objetivos y a los instrumentos de política que era necesario utilizar para lograrlos. En la primera liberalización comercial, las fuertes rebajas arancelarias y el desmantelamiento de los controles cuantitativos habrían tenido un impacto mayor sobre el dinamismo exportador que la que tuvo la rebaja arancelaria mucho más modesta durante la segunda liberalización: la reforma comercial en el primer caso partió de una situación en la que los precios internos de los bienes importables corrientes (de consumo e intermedios) estaban desvinculados de los precios internacionales; por lo tanto, el «espacio» existente para reducir costos mediante la sustitución de insumos nacionales por importados y las posibilidades de inducir cambios en las rentabili-

dades relativas eran enormes. Pero debe considerarse que, dado el marco recesivo en que se efectuaron las reformas, lo abrupto de ellas y el desempeño del tipo de cambio y tasas de interés, el logro exportador estuvo asociado a un costo altísimo y el dinamismo del sector exportador no se transmitió al resto de la economía: el PIB per cápita (medido entre los peaks de 1974 y 1981) se expandió menos del 1% por año, la inversión estuvo muy por debajo de sus niveles históricos y hubo un fuerte proceso de desindustrialización.

En el segundo período, la depreciación cambiaria ha sido el factor explicativo más importante detrás del éxito exportador chileno; recuérdese que el tipo de cambio real más que se duplicó entre 1981 y 1988.

Dos aspectos que deben matizar la evaluación de las dos reformas comerciales chilenas se refieren a sus impactos sobre la formación de capital y sobre el dinamismo del sector industrial. Si bien la formación bruta de capital fijo y la productividad del capital han aumentado desde la superación de la crisis de comienzos de los 80, el coeficiente de inversión fija todavía no sobrepasaba a comienzos de los 90 el 20% del PIB, nivel sí alcanzado en los 60. La incapacidad de la economía de superar dicho nivel de inversión impidió lograr una tasa significativa de crecimiento entre 1974 y fines de los 80, período en el cual el crecimiento acumulado sólo alcanzó un promedio de 2,3% anual. Durante la primera liberalización comercial, hubo una importante desindustrialización de la economía, la que se manifestó en una disminución de cinco puntos porcentuales en la participación de las manufacturas en el PIB. Muchas empresas manufactureras potencialmente fuertes quebraron a raíz de la particular constelación de políticas comerciales y cambiarias utilizadas durante ese período.

A pesar de los éxitos de la segunda liberalización, el proceso de desindustrialización de la primera no se ha revertido. Las exportaciones continúan concentradas en rubros intensivos en recursos naturales. Sin embargo, los productos con mayor valor agregado han ido captando un espacio creciente, la inversión siguió aumentando, y la creación de nueva capacidad productiva, aunque recién en los 90, ha empezado a expandirse a una tasa sostenible superior a la registrada en los años 60.

La experiencia de los países latinoamericanos demuestra que la política cambiaria en sí misma no sirve como sustituto para una política antinflacionaria efectiva

México.

Al igual que Chile, México puso en práctica a mediados de 1985 un programa drástico de liberalización de las importaciones y de gradual desmantelamiento de los instrumentos tradicionales de política industrial. Es importante anotar que, en contraste con la experiencia chilena de los 70, la liberalización mexicana fue precedida y seguida de fuertes depreciaciones cambiarias reales (1982-83 y 1986-87) que le dieron al sector industrial un importante colchón cambiario para realizar el ajuste (Ten Kate, 1992). Las fuertes devaluaciones fueron necesarias para enfrentar las crisis de balanza de pagos y fiscal que se produjeron a consecuencia de la suspensión del crédito externo (en 1982) y de la caída experimentada por el precio del petróleo (en 1986-87).

Antes del comienzo de la liberalización comercial, México hacía uso de una gran variedad de instrumentos para controlar las importaciones, estimular la producción industrial y orientar al sector manufacturero hacia los mercados externos. Fuera de una estructura arancelaria con alta dispersión y con una tarifa tope de 100%, la producción local era protegida por permisos de importación que cubrían un 92% de las importaciones y por la utilización de precios oficiales de aforo más altos que los precios de compra para un 19% de las importaciones. Los exportadores de bienes no tradicionales se beneficiaban de importantes franquicias tributarias, las cuales compensaban el sesgo antiexportador de la política comercial. Por último, México había utilizado exitosamente durante mucho tiempo programas de promoción industrial orientados a la sustitución de importaciones en «sectores estratégicos» (en algunos casos en forma conjunta con la promoción de exportaciones). Estos programas otorgaban protección del mercado interno e incentivos fiscales a cambio del logro por parte de las empresas de grados de integración local crecientes y/o de metas de exportación. Estos programas se habían convertido en el principal instrumento de política industrial durante la «etapa difícil» del proceso de sustitución de importaciones (Ros, 1992).

1) La reforma iniciada en 1985. El programa de liberalización comercial comenzó en julio de 1985 con la eliminación de los controles cuantitativos para un gran número de posiciones arancelarias. La liberalización afectó principalmente los bienes intermedios y de capital, así como, más selectivamente, a algunos bienes de consumo. Los aranceles fueron inicialmente elevados para compensar la eliminación de controles directos. En julio de 1986 México se adhirió al GATT y, como «precio de entrada», se comprometió a continuar la sustitución de los controles directos por aranceles, seguida de reducciones arancelarias. Al mismo tiempo, se estableció un sistema antidumping. A fines de 1987, conjuntamente con la introducción del lla-

mado Pacto de Solidaridad Económica, se profundizó la reforma comercial: se eliminaron una buena parte de los permisos previos que afectaban a las importaciones de bienes de consumo, se suprimieron los precios oficiales restantes, y se simplificó el arancel, reduciéndose a sólo cinco tasas en un rango de 0 a 20%, con un promedio ponderado por la producción de 12% (6% ponderado por las importaciones). Ajustes posteriores para reducir aún más la dispersión del arancel aumentaron algo el promedio pero no cambiaron en forma sustancial el enfoque liberal de la política comercial mexicana.

Cuadro 1
América Latina: resumen del proceso de apertura comercial

País	Inicio	Arancel máximo		Número de tramos		Arancel promedio		Barreras no arancelarias	Variación del tipo de cambio real *
		Inicial	Fines de 1993	Inicial	Fines de 1993	Inicial	Fines de 1993		
Argentina ^b	1989	65	30		3	39 ^e	15 ^e	En 1988 el valor de la producción industrial sujeto a restricción se redujo de 62% a 18%. En 1989-91 se eliminaron las restricciones no arancelarias, los derechos adicionales transitorios y los derechos específicos.	-40
Bolivia	1986	150	10		2	12 ^d	7 ^d	Con pocas excepciones, se abolieron todas las prohibiciones y requisitos de licencias a la importación.	134
Brasil	1990	105	35	29	7	32 ^e	14 ^e	En 1990 se eliminó la lista de productos importados prohibidos y los requisitos de licencia previa. No obstante, se mantendrán las exigencias sobre contenido nacional para bienes intermedios y de capital.	31
Colombia ^b	1990	100	20	14	4	44 ^e	12 ^d	Las restricciones de licencias previas fueron eliminadas casi en su totalidad a fines de 1990.	1
Costa Rica	1986	100	20		4	27 ^e	14 ^e	Gradual eliminación de permisos de importación y otras restricciones en el período 1990-93.	4
Chile ^f	1973	220	10	57	1	94 ^e	10 ^e	En la década de 1970 se eliminaron las restricciones cuantitativas a la importación.	-10
	1985	35	11	1	1	35 ^e	11 ^e	Se reintroducen bandas de precios y se establece un sistema antidumping.	-0
México	1985	100	20	10	3	24 ^e	12 ^e	Se redujo la cobertura de los permisos de importación sobre la producción de 92% en junio de 1985 a 18% en diciembre de 1990, y se eliminaron los precios oficiales de importación.	-9
Perú ^b	1990	108	25	56	2	66 ^e	18 ^e	En septiembre de 1990 se eliminaron las licencias, los controles y las autorizaciones de importación, las cuotas y las prohibiciones.	-21
Venezuela	1989	135	20	41	4	35 ^d	10 ^d	Se redujo el número de rubros sujetos a restricciones de 2.200 en 1988 a 200 en la actualidad. Se han eliminado los derechos específicos que en algunos casos llevaban el arancel máximo a 940% antes de aplicarse el programa de liberalización.	7

Fuentes: CEPAL, sobre la base de cifras nacionales.

a/ Desde el año inicial del programa de liberalización hasta 1993; se ha utilizado el tipo de cambio para las exportaciones.

b/ Los aranceles incluyen sobretasas.

c/ Ponderado por la producción interna.

d/ Ponderado por las importaciones.

e/ Promedio simple en base a posiciones arancelarias.

f/ La primera liberalización comercial en Chile se completó en 1979. El arancel uniforme de 10% rigió hasta 1982. Por lo tanto, la primera fila se refiere a la información para ese período (1973-82). La segunda fila de información acerca de la reducción del arancel de importación, el que luego de elevarse a 35% en 1984, se redujo sucesivamente a 20% (1985), 15% (1988) y 11% (1991).

La reforma comercial se ha hecho extensiva a las exportaciones. Se han eliminado muchos de los permisos de exportación. Las restricciones cuantitativas a las exportaciones que aún siguen vigentes están determinadas por la existencia de controles de precios (algunos bienes agrícolas) y por acuerdos bilaterales o internacionales (el café, el azúcar, el acero y los textiles, productos que todavía representan el 24% de las exportaciones no petroleras, incluido el valor agregado de la maquila). Los instrumentos tradicionales de subsidio a las exportaciones han sido eliminados, en

parte como consecuencia de acuerdos bilaterales con EEUU. Los únicos incentivos a las exportaciones que se usan en la actualidad son programas que eximen de derechos a las importaciones «temporales» y de permisos de importación a los insumos de empresas exportadoras.

El amplio colchón cambiario creado por las devaluaciones reales de 1986 y 1987 le permitió al Gobierno lanzar el Pacto de Solidaridad Económica, el cual incluía el congelamiento del tipo de cambio, la profundización de la liberalización comercial y la moderación salarial. En efecto, el tipo de cambio comenzó a ser utilizado como herramienta antinflacionaria.

2) Desempeño de las exportaciones y el PIB. México ha logrado altas tasas de crecimiento de las exportaciones de manufacturas y un leve aumento de la participación del sector industrial en el PIB. Sin embargo, las tasas de crecimiento de la economía mexicana han sido modestas en el período post reformas. Entre 1985 y 1992 no ha habido aumento en el PIB per cápita; la inversión se ha recuperado de manera significativa, pero aún continúa a niveles inferiores a los históricos (los coeficientes de inversión fija se han situado entre 16 y 22% del PIB, comparados con cifras entre 22 y 25% durante los 70). Un cambio estructural importante que ha tenido lugar en la economía mexicana ha sido el aumento sostenido de las exportaciones no petroleras. A fines de la década de los 80, las manufacturas representaban un 85% del total de las exportaciones no petroleras. Los defensores de la liberalización comercial sostienen que ha sido la liberalización de importaciones la que ha hecho posible el auge de esas exportaciones, al dar acceso a los productores de bienes exportables a insumos de calidad y precios internacionales y al reducir la rentabilidad de producir para los mercados internos (incentivando indirectamente la reasignación de recursos hacia la exportación). Sin embargo, el fuerte aumento de las exportaciones no petroleras había comenzado en 1983, antes de que se diera inicio a las reformas comerciales y, por lo tanto, es difícil atribuírselas solamente a ellas. Ros (1992) ha calculado que casi la mitad del aumento de las exportaciones no petroleras en el período 1982-88 provino de tres sectores (el automotriz, de computadoras y las maquiladoras) que no se beneficiaron de la apertura, ya sea porque sus importaciones de insumos ya estaban liberadas de aranceles (las maquiladoras) o porque las importaciones competitivas con sus productos o sus insumos importados continuaron siendo restringidos por programas de desarrollo industrial (los automóviles y las computadoras personales).

Una hipótesis que cuadra mejor con la evolución de la economía mexicana es que el auge de las exportaciones no petroleras tuvo más que ver con las fuertes depre-

ciaciones cambiarias reales de 1982-83 y 1986-87 y con la depresión de los mercados internos, que obligó a los productores a salir a buscar mercados afuera, especialmente en EEUU. La mayoría de las nuevas exportaciones mexicanas de manufacturas proviene de industrias establecidas durante el período de sustitución de importaciones, con una inversión nueva relativamente modesta; no se ha dado una reasignación masiva de recursos hacia sectores en los que podría suponerse que México tiene ventajas comparativas (los intensivos en mano de obra y orientados preferentemente a los mercados externos).

Bolivia.

Como parte de su programa de estabilización y ordenamiento de la economía para superar la hiperinflación y restablecer el crecimiento, en el último trimestre de 1985 Bolivia también puso en práctica un ambicioso programa de liberalización comercial que ha sido mantenido hasta hoy (Morales, 1992). Antes del comienzo del programa de apertura, el arancel tenía una gran dispersión, con una tarifa máxima de 150%. También existían prohibiciones y requisitos de licencias para importar. Se comenzó con la unificación del tipo de cambio, el retorno a la total convertibilidad, el desmantelamiento de las restricciones cuantitativas y la reducción de los aranceles. Además, se abrió la cuenta de capitales casi totalmente. Desde entonces, han habido devaluaciones importantes del tipo de cambio real efectivo (v. cuadro 1).

En julio de 1986 el sistema arancelario de Bolivia tuvo una significativa simplificación, estableciéndose un arancel uniforme de 20%. A comienzos de 1988 el arancel para los bienes de capital fue reducido a 10%, manteniéndose en 20% para el resto de los bienes, nivel que hacia fines de ese mismo año bajó a 17%. En 1990, el arancel para los bienes de capital se redujo a 5% y en el caso del resto de los bienes a 10%, modalidad que se ha mantenido hasta la fecha. La economía boliviana se ha transformado en una de las más abiertas de América Latina y del mundo. Con el fin de estimular las exportaciones no tradicionales, se instituyó un subsidio de un 10% del valor de las exportaciones. Este instrumento tenía el objetivo de reducir el sesgo antiexportador proveniente de los derechos sobre insumos importados incorporados en las exportaciones. Por razones fiscales y por acuerdo con el FMI y el Banco Mundial, fue eliminado a principios de 1991. Desde la superación de la hiperinflación en 1986 las tasas de crecimiento de la economía boliviana han sido modestas, especialmente cuando se las compara con las registradas en los 70. Luego de caídas fuertes en 1985 y 1986, en los sexenios siguientes muestra un leve aumento del PIB por habitante, que no ha alcanzado 1% anual. El crecimiento económico que ha tenido lugar no ha sido suficiente para que el producto per cápita llegue a 80% del nivel prevaleciente antes de la crisis de la primera mitad de los 80. La in-

versión como proporción del producto ha caído después de las reformas. Particularmente preocupante es la caída en la inversión bruta fija privada desde el 7% del PIB en 1982 a menos del 4% en 1990 (Morales, 1992), con cierta recuperación en 1991-92.

Junto a la reducción drástica de la inflación, un cambio positivo ha sido la diversificación de las exportaciones, las cuales, empero, siguen concentradas en productos minerales o agrícolas. Las exportaciones no tradicionales crecieron fuertemente entre 1988 y 1990, para luego decaer parcialmente en 1991 y 1992. Las exportaciones totales, por su parte, recién en 1990 recuperaron un nivel similar al de 1980, para también declinar en el bienio siguiente. La experiencia boliviana demuestra que, en una economía poco diversificada y con bajos niveles de productividad, una reforma en las señales del mercado para alinear los precios nacionales con los internacionales es claramente insuficiente para alentar un proceso de transformación estructural que se inicie y desarrolle oportunamente.

Las lecciones de los países dinámicos de Asia

A pesar de su gran diversidad, los países exportadores de manufacturas de Asia tienen algunas características comunes en lo que respecta a sus estrategias y políticas de desarrollo (y a los resultados obtenidos) que los hacen de particular interés en una comparación con América Latina. La discusión en esta sección se basa en la experiencia de Corea del Sur y Taiwán, economías que se han industrializado hacia afuera por varias décadas. Desde fines de los 70, otras economías de Asia (Indonesia, Malasia, y Tailandia) han operado políticas más o menos similares, también con resultados favorables con respecto al crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas (v. Agosin, 1992; Noland, 1990; Ariff y Hill, 1989). Todos ellos comenzaron su proceso de industrialización con un modelo de sustitución de importaciones y, sin excepción, las nuevas políticas con que se buscó orientar a la economía hacia afuera fueron superimpuestas al régimen de sustitución de importaciones imperante (Noland, 1990, caps. 2 y 3). Estos países transitaron hacia un modelo de industrialización hacia afuera sin saltos mortales y basándose en buena medida en el desarrollo de destrezas y capacidades industriales ya alcanzado.

En general, la estrategia seguida por estas economías fue la de otorgar incentivos relativamente parejos a las exportaciones y a la producción para el mercado interno, dentro de una misma industria, pero incentivos bastante distintos (y cambiantes en el tiempo) para industrias diferentes. Lo que salta a la vista en el caso de los países dinámicos de Asia es la capacidad del Estado de dar y quitar incentivos, evi-

tando que éstos se transformen en derechos adquiridos por parte de los grupos empresariales que favorecen. Llama la atención la flexibilidad con que el Estado ha podido aplicar políticas temporales de promoción. Además, todos los incentivos otorgados fueron habitualmente a cambio del cumplimiento de metas específicas, por lo general en el campo de las exportaciones.

Una característica muy importante de estas experiencias es que las autoridades pudieron impedir que se generara una apreciación importante del tipo de cambio o que éste sufriera grandes fluctuaciones reales como las que han solido registrarse en los países latinoamericanos. La presencia de aranceles y otras barreras comerciales de cierta importancia indica que, obviamente, las monedas de estos países estaban sobrevaluadas, pero el grado de sobrevaluación ha sido modesto y tendió a ser compensado con subsidios de diverso tipo a las exportaciones. Para poder controlar el tipo de cambio en forma eficaz, la mayoría de estos países ha ejercido un control efectivo sobre los flujos de capitales extranjeros y ha logrado un grado aceptable de estabilidad macroeconómica.

La experiencia de los países asiáticos sugiere que la liberalización comercial no es necesaria para la industrialización basada en las exportaciones. En efecto, en general, se observa que los países estudiados pudieron mantener políticas relativamente proteccionistas y crecer hacia afuera al mismo tiempo. Dos hechos son fundamentales para explicar lo que aparece como un contrasentido desde el punto de vista de las recomendaciones convencionales de política comercial. Uno es que, en todos los casos exitosos, ha habido un uso activo de subsidios a la exportación de diversos tipos, que han servido para contrarrestar el sesgo antiexportador implícito en la protección de rubros importables. Las economías asiáticas examinadas, sin excepción, cuentan con mecanismos de reintegros de aranceles e impuestos indirectos para los exportadores. En algunos casos, existe más de un mecanismo, pudiendo el exportador escoger de acuerdo a su situación particular. Segundo, los incentivos han sido dados a cambio de desempeños específicos y por períodos limitados. Para las industrias nacientes promovidas por el Estado en Corea del Sur, la concesión de incentivos, aparejados de metas de exportación, fue mucho más agresiva. El método fundamental fue la creación de monopolios temporarios para ciertas empresas en los ramos industriales promovidos, a cambio de metas de exportación específicas. Esto implicaba que, en la práctica, la promoción de la sustitución de importaciones se transformaba en un mecanismo para promover exportaciones. A poco andar, las empresas promovidas se volvieron exportadoras, subsidiando sus ventas al exterior con los fuertes beneficios obtenidos en el mercado nacional. Quizás lo determinante de este resultado fue que el sistema de incentivos que ope-

ró impulsó a las empresas beneficiadas a lograr la competitividad internacional desde el principio. Este énfasis permitió a la economía beneficiarse rápidamente de economías de escala y de aprendizaje («learning by doing»).

En Taiwán, las políticas industriales y comerciales fueron similares en ciertos sentidos, en especial el carácter secuencial del apoyo estatal a empresas y sectores específicos (Wade, 1990, cap. 4). Como en la República de Corea, el liderazgo del Estado en la estrategia industrial se concentró en actividades con altos costos fijos e intensivas en capital o en otras en las cuales la tecnología estaba monopolizada por un número reducido de oferentes potenciales. Se trató de industrias de las cuales se esperaba que llegaran a ser competitivas internacionalmente. Algunos de los mecanismos de promoción fueron similares a los utilizados por Corea: la protección del mercado local, los créditos de largo plazo subsidiados, las exoneraciones impositivas. Pero un aspecto algo distinto de la experiencia taiwanesa fue el uso agresivo de la empresa e inversión estatal y la promoción de la inversión extranjera (generalmente en asociación con el capital nacional) en sectores favorecidos.

Elementos para una evaluación

El examen de las liberalizaciones latinoamericanas y de las experiencias asiáticas de más largo alcance arroja conclusiones importantes para el manejo de la política económica en América Latina. Ellas pueden ayudar a orientar las reformas en marcha, de manera que contribuyan más eficientemente a acelerar el crecimiento y a apoyar la transformación productiva. No se trata de que los países que han puesto en práctica reformas profundas desanden el camino ya recorrido. La reversión de las políticas ya adoptadas puede, en sí, tener un costo muy alto que haga conveniente el mantenimiento de las políticas existentes, aunque ellas sean subóptimas. Lo que sí es esencial es evaluar lo realizado y los resultados ya cosechados o probables, con la intención de contribuir al debate de lo que queda por hacer para aumentar la probabilidad de que los países de la región alcancen los objetivos que se perseguían con la liberalización comercial, vale decir, lograr una inserción internacional más dinamizadora de su desarrollo.

La relación entre la liberalización de las importaciones y la promoción de las exportaciones. La experiencia demuestra que es más efectivo liberalizar las importaciones después de haber alcanzado un crecimiento sostenido de las exportaciones y una transformación dinámica del aparato productivo. Los casos del Este asiático así lo atestiguan (Sachs, 1987). Aunque este camino ya no es una opción factible para muchos países latinoamericanos, la lección rescatable de las experiencias asiá-

ticas es que resulta menester apuntar directamente al dinamismo exportador y no esperar que la liberalización de importaciones, por sí sola, surta los efectos deseados sobre las exportaciones.

En la mayoría de las liberalizaciones que se están llevando a la práctica en América Latina (especialmente en Argentina, Colombia, Perú y Venezuela), la opción de fomentar las exportaciones primero y liberalizar las importaciones después ya fue explícitamente descartada: la liberalización ya ocurrió y se hizo en un contexto en el cual la creación de capacidad productiva en las economías nacionales distaba mucho de exhibir un comportamiento dinámico. Un camino similar fue elegido por Chile, Bolivia y México, países que liberalizaron sus importaciones sin dar otro apoyo significativo a las exportaciones que la depreciación cambiaria (la cual tendió a ser revertida en Chile durante el período 1979-82 y en México a partir de 1988). Es más, en todos los países que han emprendido reformas profundas se ha procedido a dismantelar o a reducir los esquemas de promoción de exportaciones que han sido exitosos en el pasado. Esto hace pensar que los costos de las liberalizaciones en términos de crecimiento serán altos en la transición hacia un nuevo equilibrio. La interrogante constructiva es, dadas las restricciones que impone el camino escogido, cómo mejorar la eficiencia global de las reformas. Las sugerencias que se hacen a continuación obedecen a este objetivo.

Selectividad vs. neutralidad de incentivos.

Las principales experiencias históricas y los casos que aquí se han examinado no avalan la hipótesis que, una vez conseguida la neutralidad en los incentivos a través del dismantelamiento de toda protección y la prescindencia de los subsidios, los recursos se reasignan espontáneamente y a bajo costo hacia los sectores en los que un país tiene ventajas comparativas. La experiencia chilena demuestra los altos costos de la liberalización drástica y del abandono de toda selectividad. Esos costos (esencialmente de transición) son difícilmente compensados por el eventual mayor crecimiento que se alcance después de terminado el ajuste. Políticas más selectivas y menos drásticas en lo que respecta a la liberalización de las importaciones y un apoyo más decidido a las exportaciones no tradicionales, por lo que sugieren las experiencias asiáticas, habrían resultado en un comportamiento más dinámico de la economía en su conjunto.

Si se quiere llevar a cabo una transformación productiva eficiente, que incluya una mayor apertura y una inserción cualitativamente distinta en los mercados internacionales, no basta con el impulso puramente negativo de la liberalización; también serán más que necesarias políticas que impliquen impulsos positivos. Esto no sig-

nifica, obviamente, un retorno a las políticas de protección alta e indiscriminada del pasado. En efecto, se puede argumentar que las políticas de sustitución de importaciones adolecieron del defecto de ser más bien indiscriminadas que selectivas. Lo que se requiere es una mucho mayor selectividad que en el pasado, en el sentido de que las desviaciones de la neutralidad deben ser pocas y bien seleccionadas.

Además, la selectividad deberá evitar el sesgo antiexportador de las políticas pasadas; vale decir, deben darse incentivos equivalentes tanto para exportar como para producir para los mercados nacionales. En efecto, en las condiciones actuales y dado el tamaño pequeño de la mayoría de las economías de la región, se puede argumentar a favor de políticas francamente proexportadoras. Ya que los países latinoamericanos han optado por un arancel mayor que cero y, en todos los casos (con excepción de Chile), con algún grado de diferenciación, se hace necesario utilizar subsidios de exportación más o menos equivalentes.

Como ya se ha anotado, los subsidios a las exportaciones resultan necesarios, especialmente si se quiere fomentar una industrialización eficiente en presencia de aranceles de importación. Un elemento indispensable en el esfuerzo de evitar el sesgo antiexportador son los sistemas de reintegros de derechos para los insumos utilizados en la producción de exportables. Por otro lado, existe una larga y positiva experiencia en América Latina (por ejemplo, en Colombia, Costa Rica y Brasil) y en Asia con los subsidios a las exportaciones no tradicionales. Para minimizar que estos subsidios se presten a abusos, se podría pensar en diseñar un sistema de subsidios que fueran decreciendo a medida que las exportaciones aumenten, con un cronograma anunciado de antemano y no sujeto a renegociaciones.

La selectividad tiene diversos aspectos que rebasan a la política comercial y que no es posible abordar con detalle aquí. Estos aspectos incluyen políticas para dotar a los exportadores de acceso al crédito comercial de pre y postembarque a tasas de interés internacionales, políticas para completar el mercado de capitales y eliminar su sesgo en contra de los proyectos nuevos, el mejoramiento de la infraestructura física y social que es esencial para impulsar el desarrollo exportador, políticas hacia la inversión extranjera directa que propendan a adquirir tecnologías nuevas y acceso a los mercados internacionales, y la adopción de una política congruente de negociaciones comerciales internacionales para obtener acceso a los mercados internacionales donde se desea posicionarse.

Volviendo al tema de los incentivos, en la formulación de políticas comerciales en la década del 90, también hay que considerar que el contexto internacional ha cam-

biado sustancialmente desde que los países dinámicos del este asiático comenzaron sus procesos de industrialización basados en las exportaciones, en las décadas del 60 y del 70. En la actualidad, es mucho más difícil recurrir a incentivos de la magnitud de los otorgados entonces por esos países, tanto por la atmósfera de menor dinamismo mundial y más proteccionista que se vive en la actualidad (y que implica que, por ejemplo, ahora es más probable que los países importadores se protejan contra los subsidios a la exportación a través de gravámenes compensatorios) como porque la reglamentación internacional en materia de política comercial se ha hecho mucho más estricta que antes. Con la conclusión de la Ronda Uruguay el campo de maniobra de los países en desarrollo para imponer subsidios a las exportaciones se ve aún más disminuido.

¿Apertura gradual o rápida?

Está claro que los países latinoamericanos que han emprendido liberalizaciones comerciales en años recientes lo han hecho en forma rápida. Por lo tanto, los comentarios que se hacen en esta sección están dirigidos más que nada a los países que todavía no han consolidado sus procesos de reforma. Todavía es muy pronto para evaluar los resultados de las reformas abruptas emprendidas recientemente. Sin embargo, las experiencias de los países dinámicos de Asia, así como las de Colombia desde la mitad de la década de los 60 hasta 1989 (v. Ocampo, 1990) y de Costa Rica desde 1983 hasta 1990 (Herrera, 1991), parecerían recomendar un enfoque gradual que permita la reconversión de las industrias existentes en lugar de la destrucción de una proporción alta de la capacidad instalada que inevitablemente está asociada a una liberalización rápida. En Colombia, el tránsito a mediados de los 60 desde un modelo de sustitución de importaciones a uno mixto que priorizaba tanto la sustitución de importaciones como la promoción de exportaciones fue determinante en orientar en forma creciente al sector manufacturero hacia afuera, evitando los traumas asociados con liberalizaciones drásticas como la chilena. En Costa Rica, la reducción de aranceles fue gradual y estuvo acompañada del otorgamiento de incentivos a la exportación y de la adopción de mecanismos de reintegro de derechos de aduana. La expansión de las exportaciones no tradicionales - el rasgo más significativo del desarrollo costarricense durante los 80 - descansó en forma importante en las empresas que se habían establecido durante el régimen anterior de sustitución de importaciones. A ello se sumó la promoción deliberada de la inversión extranjera en la producción de exportables textiles y electrónicos.

El papel del tipo de cambio.

Es indudable que el manejo del tipo de cambio es determinante de los resultados que se logren. Evitar el atraso cambiario parecería ser una condición sine qua non

para el éxito de cualquier reforma comercial, sea una liberalización drástica o una apertura gradual y controlada. De nuevo, la experiencia chilena en el período 1976-81 (así como la de otros países del Cono Sur en los años 70) demuestra lo nocivo que puede ser el doble impacto de la apreciación del tipo de cambio real junto con la liberalización drástica de las importaciones. A modo de ejemplo contrario, el nuevo ajuste realizado en Chile entre 1983 y 1991 fue más exitoso y sostenible que el practicado en los 70, porque la rebaja arancelaria fue complementada por una fuerte devaluación real.

La mayoría de las liberalizaciones más recientes en América Latina están ocurriendo en un contexto de fuerte apreciación cambiaria real. En efecto, algunos de los países donde la liberalización de importaciones ha sido más profunda también han experimentado pronunciados rezagos cambiarios. El manejo del tipo de cambio para apoyar la transformación del aparato productivo es un tema de política económica que todavía no ha sido asumido adecuadamente en América Latina. La experiencia de los países latinoamericanos demuestra que la política cambiaria en sí misma no sirve como sustituto para una política antinflacionaria efectiva. Excepto en el corto plazo y con el fin de cambiar las expectativas, el ancla cambiaria para los precios internos ha demostrado ser muy endeble, particularmente en los países de más alta inflación. La estabilización del nivel de precios es indudablemente esencial para cualquier política que busque cambiar en forma permanente los precios relativos. Pero ésta no puede alcanzarse sólo fijando el tipo de cambio nominal. El tipo de cambio es una herramienta indispensable para la transformación productiva con equilibrio externo. Ese es uno de los mensajes de las experiencias exitosas del este asiático.

La liberalización financiera externa.

Otra lección de las experiencias contrastantes de América Latina y Asia es que la liberalización de los flujos internacionales de capital puede ser peligrosa para el logro de los objetivos de la apertura comercial. La liberalización financiera tiene dos componentes que usualmente van juntos, uno interno y otro externo. La liberalización financiera interna consiste, inter alia, en dejar las tasas de interés a las fuerzas del mercado. Por su parte, la liberalización financiera externa consiste en una combinación de: permitir a no residentes operar en el mercado financiero nacional o a residentes la contratación de préstamos en los mercados financieros internacionales; permitir a residentes adquirir divisas en el mercado interno para invertir o gastar en el extranjero; y permitir transacciones en los mercados internos en moneda extranjera. Mientras la liberalización financiera interna fortalece el vínculo entre la inflación y las tasas de interés, la liberalización financiera externa debilita el vínculo

lo entre los precios internos y el tipo de cambio (Akyüz, 1993). Esto hace más difícil poner en práctica una liberalización comercial exitosa, por dos motivos. En primer lugar, la combinación de la liberalización financiera interna con la externa hace el tipo de cambio más difícil de manejar. Segundo, ella eleva y hace más volátil las tasas de interés, desincentivando la inversión productiva. La liberalización simultánea de las transacciones financieras internas y externas entraña problemas serios para el manejo de la política económica. La liberalización interna generalmente conduce a fuertes alzas en las tasas de interés (tanto nominales como reales) y a grandes altibajos por un lapso prolongado; cuando llegan a existir diferenciales de interés con respecto a las tasas prevalecientes en los mercados internacionales que no se espera sean igualadas por una depreciación cambiaria, los flujos de capital desestabilizadores pueden ser cuantiosos.

La liberalización financiera externa, en situaciones como las vigentes en la segunda mitad de los 70 o al inicio de los 90, dificulta el manejo del tipo de cambio real (Williamson, 1992). Los flujos de capital de corto plazo, que buscan ganancias especulativas en torno a los diferenciales internacionales en las tasas de interés, pueden tornar al tipo de cambio real muy inestable y dificultar el manejo de este instrumento de política económica tan crucial para el logro de la transformación productiva. Además, la inestabilidad cambiaria y de tasas de interés tiende a priorizar el «rentismo» sobre el «productivismo» y a entregar señales confusas a los asignadores de recursos. Existen algunos ejemplos recientes en la región de manejo relativamente exitoso de los capitales especulativos. El primero es Chile, país que vivió una especie de aprendizaje. En Chile, la fuerte apreciación cambiaria de fines de los 70 se debió al acceso irrestricto que tuvieron los bancos nacionales al crédito externo. En años más recientes, una actitud más pragmática ha permitido proteger parcialmente el tipo de cambio y ha contribuido a materializar los beneficios de la liberalización comercial. Colombia también ha echado mano a un abanico de medidas para detener las entradas de capital de corto plazo que amenazaban con una mayor revaluación del tipo de cambio. Brasil y México han efectuado algunos intentos para suavizar los flujos financieros de corto plazo.

En varios otros países de América Latina, las liberalizaciones comerciales recientes han ido acompañadas de liberalizaciones financieras más o menos acentuadas y de grandes afluencias de capital que han tendido a sobrepasar las posibilidades de esterilización de las autoridades monetarias. En estos países, el dismantelamiento de los controles de capital y la incapacidad de las autoridades para regular los constituye un obstáculo para una apertura comercial exitosa en el ámbito productivo.

Entonces, en lo que se refiere a la cuenta de capitales de la balanza de pagos, el problema que se les presenta a los países de la región es cómo vincular los mercados nacionales de capitales con los externos, de manera que se minimice la ineficiencia artificial (apreciaciones cambiarias desequilibradoras) y los impactos desestabilizadores de los flujos de capital de corto plazo, los cuales suelen llegar cuando no se los necesita e irse cuando son esenciales para el equilibrio de la balanza de pagos. Para esto, parece ser indispensable distinguir entre flujos de capital extranjero con objetivos productivos de largo plazo (vr. gr., la inversión extranjera directa), los que son beneficiosos, de otros flujos puramente especulativos y de corto plazo, los que es esencial desestimular.

Referencias

- *Agosin, M. R., TRABAJO PRESENTADO PARA LA CEPAL. - Santiago de Chile, Chile. 1992; Agosin, M. R.; Tussie, D. -- Política comercial en los países dinámicos de Asia: aplicaciones a América Latina.
- *Agosin, M. R.; French-Davis, R., REVISTA DE LA CEPAL. 50 - 1993; Valenzuela, S.; Valenzuela, A. -- La liberalización comercial en América Latina.
- *Akyüz, Y., TRADE AND GROWTH: NEW DILEMMAS IN TRADE POLICY. - Inglaterra, Macmillan, Basingstoke. 1993; Vial, J. -- Does financial liberalization improve trade performance?
- *Ariff, M.; Hill, H., EXPORT-ORIENTED INDUSTRIALIZATION: THE ASEAN EXPERIENCE. - Londres, Inglaterra, Allen and Unwin. 1989; Corbo, V.; Goldstein, M.; Khan, M. -- Capital inflows and real exchange rate appreciation in Latin America: the role of external factors.
- *Calvo, G.; Leiderman E.; Reinhart C., IMF STAFF PAPERS. 40, 1 - 1993; Import liberalization: the Chilean experience, 1973-82.
- *CEPAL, EQUIDAD Y TRANSFORMACION PRODUCTIVA: UN ENFOQUE INTEGRADO. - Santiago de Chile, Chile. 1992; La Apertura Comercial en Chile: Experiencias y Perspectivas.
- *CEPAL, BALANCE PRELIMINAR DE LA ECONOMIA DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1992. - Santiago de Chile, Chile. 1993; Reformas estructurales y crecimiento económico en Bolivia.
- *CEPAL, POLITICAS PARA MEJORAR LAS INSERCIÓN EN LA ECONOMIA MUNDIAL. - Santiago de Chile, Chile. 1994; Economía y economía política de la reforma comercial colombiana.
- *French-Davis, R., MILITARY RULE IN CHILE. - Baltimore, EEUU, Johns Hopkins University Press. 1986; La reforma del régimen comercial en México durante los años ochenta: sus efectos económicos y dimensiones políticas.
- *French-Davis, R.; Leiva, P.; Madrid, R., ESTUDIOS DE POLITICA COMERCIAL. 1 - Ginebra, UNCTAD. 1991; Trade and exchange rate policies in growth-oriented adjustment.
- *Morales, J. A., ¿ADONDE VA AMERICA LATINA? BALANCE DE LAS REFORMAS ECONOMICAS. - Santiago de Chile, Chile, CIEPLAN. 1992; El ajuste estructural de México. Dos historias diferentes.

- *Noland, M., PACIFIC BASIN DEVELOPING COUNTRIES-PROSPECTS FOR THE FUTURE. - Washington D. C., EEUU, Institute for International Economics. 1990; Acerca de la liberalización de la cuenta de capitales.
- *Ocampo, J. A., SEMINARIO REGIONAL SOBRE REFORMAS DE POLITICA PUBLICA. - Santiago de Chile, Chile, CEPAL. 1992;
- *Ros, J., SEMINARIO REGIONAL SOBRE REFORMAS DE POLITICA PUBLICA. - Santiago de Chile; Chile, CEPAL. 1992;
- *Sachs, J. D., GROWTH-ORIENTED ADJUSTMENT PROGRAMS. - Washington D. C., EEUU, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. 1987;
- *Ten-Kate, A., PENSAMIENTO IBEROAMERICANO. 21 - 1992;
- *Wade, R., GOVERNING THE MARKET-ECONOMIC THEORY AND THE ROLE OF GOVERNMENT IN EAST ASIAN INDUSTRIALIZATION. - Princeton, EEUU, Princeton University. 1990;
- *Williamson, J., ESTUDIOS DE ECONOMIA. 19, 2 - Santiago de Chile, Chile. 1992.