



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/CN.2/13
31 de marzo de 1995

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión Permanente de Alivio de la Pobreza
Tercer período de sesiones
Ginebra, 12 de junio de 1995
Tema 3 del programa provisional

ANÁLISIS DE LOS EFECTOS SOBRE LOS MEDIOS DE VIDA DE LOS
POBRES DE LA ELIMINACIÓN DE LAS BARRERAS COMERCIALES, EL
AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD, LAS CORRIENTES COMERCIALES,
LOS CHOQUES EXTERNOS, Y LA DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES,
EN PARTICULAR DE LOS PRODUCTOS DE GRAN INTENSIDAD DE MANO
DE OBRA, Y DEL ACCESO A LOS MERCADOS DE DICHS PRODUCTOS

Comercio internacional y alivio de la pobreza

Informe de la secretaría de la UNCTAD

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1 - 4	3
I. EFECTOS SOBRE LA POBREZA DE LA REDUCCION DE LAS BARRERAS COMERCIALES, EL AUMENTO DE LAS CORRIENTES COMERCIALES, LA COMPETITIVIDAD Y LOS CHOQUES EXTERNOS	5 - 39	4
A. Consideraciones generales	5 - 7	4
B. Consecuencias del nuevo régimen comercial . . .	8 - 27	6
1. Reducción de las barreras comerciales . .	8 - 12	6
2. Aumento de la competitividad	13 - 16	7
3. Choques externos	17 - 19	8
4. Corrientes comerciales	20 - 27	9

INDICE (continuación)

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
I. (<u>continuación</u>)		
C. Cuantificación de los efectos sobre la pobreza	28 - 34	11
D. Conclusiones	35 - 39	14
II. EFECTOS SOBRE LOS MEDIOS DE VIDA DE LOS POBRES DE LA PRODUCCION DE BIENES DE GRAN INTENSIDAD DE MANO DE OBRA, LA DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES Y EL ACCESO A LOS MERCADOS DE DICHOS BIENES	40 - 75	16
A. Consideraciones generales	40 - 45	16
B. Pequeñas empresas manufactureras orientadas a la exportación	46 - 57	18
1. Participación en el comercio internacional	46 - 53	18
2. Efectos sobre los medios de vida de los pobres	54 - 57	21
C. Producción y elaboración en el sector agroexportador no tradicional	58 - 69	22
1. Diversificación y participación en el comercio internacional	58 - 64	22
2. Efectos sobre los medios de vida de los pobres	65 - 69	25
D. Conclusiones y recomendaciones de política general	70 - 75	26
Anexo técnico		40

INTRODUCCION

1. El presente informe ha sido preparado con arreglo a las directrices basadas en el programa de trabajo que fue aprobado por la Comisión Permanente de Alivio de la Pobreza en su primer período de sesiones, celebrado en enero de 1993, bajo el epígrafe "el comercio internacional y el alivio de la pobreza". Tal como quedó modificada y abreviada por la Comisión Permanente en su segundo período de sesiones celebrado en julio de 1994, la nota contiene un "análisis de los efectos sobre los medios de vida de los pobres de la eliminación de las barreras comerciales, el aumento de la competitividad, las corrientes comerciales, los choques externos, y la diversificación de exportaciones, en particular de los productos de gran intensidad de mano de obra, y del acceso a los mercados de dichos productos".
2. Los acuerdos de la Ronda Uruguay proporcionan el contexto principal para el análisis del tema del informe. En el capítulo I se analiza el nuevo régimen comercial desde el punto de vista de sus consecuencias para la pobreza en los países en desarrollo; en el capítulo II, se estudia la forma en que estos países pueden adaptarse a la nueva situación para sacar provecho de las nuevas oportunidades.
3. Más concretamente, el capítulo I del informe se refiere a los efectos que tienen sobre la pobreza la reducción de las barreras comerciales y el aumento de las corrientes comerciales, la competitividad y los choques externos. Este capítulo contiene un breve análisis cualitativo de las cuestiones planteadas y estimaciones cuantitativas de las posibles repercusiones de la Ronda Uruguay sobre la incidencia de la pobreza en las regiones en desarrollo del mundo. En el anexo técnico se dan los detalles del modelo econométrico elaborado para el estudio.
4. El capítulo II del informe se refiere a los efectos que tienen para los pobres los productos de gran intensidad de mano de obra destinados a la exportación, la diversificación de las exportaciones y el acceso a los mercados de dichos productos. Se basa en las conclusiones de un seminario organizado por la UNCTAD sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, celebrado en Santiago de Chile del 10 al 13 de enero de 1995. El seminario se celebró por invitación del Gobierno de Chile con el apoyo del PNUD y de los Gobiernos de los Países Bajos y Suiza. Se centró en las mejoras de las condiciones de vida y perspectivas de los pobres que trabajan en microempresas y pequeñas empresas orientadas a la exportación y en la producción y elaboración de productos agropecuarios no tradicionales destinados a la exportación. En el tercer período de sesiones de la Comisión Permanente de Alivio de la Pobreza, se distribuirá por separado un informe sobre las deliberaciones del seminario, que no se considera documento para el período de sesiones.

I. EFECTOS SOBRE LA POBREZA DE LA REDUCCION DE LAS BARRERAS
COMERCIALES, EL AUMENTO DE LAS CORRIENTES COMERCIALES,
LA COMPETITIVIDAD Y LOS CHOQUES EXTERNOS

A. Consideraciones generales

5. La Ronda Uruguay tiene gran importancia para los países en desarrollo por cuanto los integrará de modo más cabal en el sistema de comercio internacional. Un mayor acceso a los mercados internacionales no constituye simplemente un medio de incrementar los ingresos de exportación, sino que puede ser un impulso para la transformación económica y la reducción de la pobreza. Ahora bien, para los países que son menos competitivos a nivel mundial, la liberalización del comercio puede llevar a una mayor marginación y pobreza.

6. Se prevé que la introducción del nuevo régimen comercial (véase el recuadro 1) restablecerá la previsibilidad y la disciplina en el sistema de comercio internacional, frenando al propio tiempo la erosión que de lo contrario se hubiera producido en el entorno comercial. En consecuencia, aumentarán las corrientes comerciales mundiales y esto tendrá repercusiones positivas en el bienestar de las naciones que tienen una ventaja comparativa y compiten con éxito por una cuota de mercado. En cambio, para muchos países de renta baja el nuevo sistema comercial puede tener efectos negativos a plazo medio a largo en forma de pérdidas comerciales por la erosión de las preferencias comerciales y, por ende, pérdidas de exportación, y un aumento de los precios de los alimentos importados y, como consecuencia, facturas de importación más elevadas.

7. En el presente capítulo, se intenta una primera estimación de los probables efectos a plazo medio y largo de la Ronda Uruguay sobre la pobreza en los países en desarrollo. Los cambios proyectados, que se examinan en el modelo que figura en el anexo técnico, son los que pueden imputarse estrictamente a los acuerdos de la Ronda Uruguay, pero no abarcan la gama completa de cambios posibles. Se hace hincapié en los efectos sobre la pobreza de los artículos y disposiciones adoptados en la Ronda que, con toda probabilidad, tendrán las repercusiones más importantes. Las principales hipótesis se expresan en términos cualitativos. Además, las estimaciones de los efectos de la Ronda Uruguay sobre la pobreza en los países en desarrollo se cuantifican mediante un modelo econométrico. En esta etapa no ha sido posible establecer un modelo en profundidad, país por país.

Recuadro 1

LOS PRINCIPALES RESULTADOS DE LA RONDA URUGUAY

- Todas las barreras no arancelarias se convertirán en aranceles. Los derechos aplicables a los productos agropecuarios se reducirán en un 36% en los países desarrollados y en un 24% en los países en desarrollo. El volumen de las exportaciones subvencionadas deberá disminuir en un 21% y las subvenciones internas deberán reducirse en un 20%. No obstante, los países menos adelantados quedan exentos de estas obligaciones.
- El comercio de textiles y vestido (véase el Acuerdo Multifibras) se liberalizará en un plazo de diez años, produciéndose la mayor parte de la liberalización en el último año.
- Los aranceles sobre manufacturas deberán reducirse en un 40%, en cinco reducciones anuales iguales. Así pues, el promedio ponderado de los derechos pasará de más del 6% a menos del 4%. Se logró un avance importante al prohibirse las limitaciones voluntarias de las exportaciones y otras "medidas de la zona gris" que causaban distorsiones. Además, todos los países convinieron en no incrementar sus niveles arancelarios actuales ("consolidaciones").
- Los servicios quedaron incluidos en el marco multilateral del comercio mundial mediante el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
- Un acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) establece normas de protección y disposiciones para la observancia de los derechos de propiedad intelectual.
- Dejarán de ser aceptables las restricciones cuantitativas por razones de balanza de pagos u otras similares, así como las inversiones relacionadas con el comercio que vulneren los principios del GATT.

Además, los acuerdos de la Ronda Uruguay incluyen medidas en la esfera de las normas y disciplinas, como por ejemplo una disciplina más estricta en la utilización de salvaguardias para proteger las industrias nacionales, la clarificación de las normas sobre medidas antidumping y subvenciones y el mejoramiento de los mecanismos de solución de diferencias. Los acuerdos también incluyen la creación de la Organización Mundial del Comercio.

Fuente: Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1994, UNCTAD.

B. Consecuencias del nuevo régimen comercial

1. Reducción de las barreras comerciales

8. La reducción de las barreras comerciales resultante de la Ronda Uruguay afectará a la pobreza principalmente con respecto al comercio de productos agropecuarios, textiles y vestido y otras manufacturas de gran intensidad de mano de obra, ya que estos productos son importantes para muchos países en desarrollo como exportaciones o importaciones actuales o posibles. La liberalización del comercio de estos productos debería ayudar a ampliar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo y contribuir con ello a una reducción global de la pobreza en el mundo en desarrollo. Por otra parte, es probable que la reducción del apoyo interno a la producción agrícola y la disminución de las subvenciones a la exportación den lugar, al menos durante un período transitorio, a un aumento de los precios mundiales de los alimentos básicos. Así pues, podría aumentar la incidencia de la pobreza en los países en desarrollo de renta baja que son importadores netos de alimentos.

9. Como las medidas de liberalización del comercio que han de adoptar los países desarrollados deben establecerse de modo gradual o deben introducirse en su mayoría solamente al final del período de aplicación, sus efectos sobre los países en desarrollo no se dejarán sentir plenamente hasta después del año 2000. También es de señalar que, después del período de aplicación, seguirán aplicándose unos derechos relativamente elevados en algunos sectores en los que los exportadores de países en desarrollo tienen una clara ventaja comparativa en lo relativo al costo de la mano de obra. Como consecuencia, es probable que los efectos de la reducción general de las barreras comerciales de los países desarrollados sobre la incidencia de la pobreza en los países en desarrollo queden amortiguados y se produzca un desfase.

10. Con respecto a las manufacturas, algunas de las reducciones porcentuales más importantes en las barreras comerciales ya se han efectuado o se están efectuando en países en desarrollo de América Latina y Asia, con recortes más pequeños en algunos países africanos. Algunos países en desarrollo ya han liberalizado sustancialmente sus importaciones por iniciativa propia o como parte de unas políticas de ajuste estructural convenidas con el FMI y el Banco Mundial.

11. Los efectos sobre la pobreza de la liberalización de las importaciones de los países en desarrollo variarán según que las importaciones consistan primordialmente en: a) insumos intermedios para productores de bienes destinados a la exportación o sustitutos de las importaciones, o b) bienes de consumo que compitan directamente con los de producción nacional. Mientras que en el primer caso las importaciones podrían servir de acicate para la producción nacional y el empleo y por ende para la reducción de la pobreza, en el segundo caso podría aumentar la pobreza a corto o medio plazo como consecuencia de las pérdidas de producción resultantes del cambio a las importaciones. Probablemente estas pérdidas sólo quedarán compensadas a más largo plazo, a raíz de las inversiones en la producción de otros bienes en respuesta a la reducción de las barreras comerciales de los demás países.

12. La reducción de los derechos de la nación más favorecida (NMF) conseguida mediante la Ronda Uruguay también supondrá una erosión de las ventajas comerciales de cierto número de países en desarrollo que han conseguido el acceso a los mercados en virtud de acuerdos preferenciales como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Como se indica más adelante, la reducción de los derechos NMF, al disminuir el margen de preferencia de que disfrutaban los países receptores, hará que gran parte de los efectos de creación de comercio resultantes de esa reducción se transfiera a otros países exportadores. En tales casos, la incidencia de la pobreza en los países más competitivos podría disminuir a costa de un aumento de la pobreza en los demás países.

2. Aumento de la competitividad

13. Los países en desarrollo estarán sometidos a una mayor competencia para mantener o ampliar su cuota en los mercados de exportación como consecuencia de la Ronda Uruguay. El nuevo régimen comercial es ventajoso para aquellos países que sean competitivos o que estén en condiciones de aprovechar las oportunidades que ofrezca ese nuevo régimen. Como el acceso a los mercados será más seguro y fácil, cabe la posibilidad de que a largo plazo se incremente la inversión para la exportación en los países en desarrollo competitivos, de modo que la tasa de crecimiento económico y de reducción de la pobreza será más rápida y sostenida.

14. Para la competitividad serán determinantes unos factores como los bajos costos laborales, la existencia de una importante mano de obra cualificada, la disponibilidad de aptitudes empresariales, la profundidad de la infraestructura, la eficiencia de las inversiones, la adecuación de los incentivos, un clima propicio a las inversiones extranjeras y unas instituciones de comercialización apropiadas. En la exportación de prendas de vestir, por ejemplo, cabe prever que conseguirán cuotas de mercado países como China y la India que tienen ventajas en materia de bajos costos, mano de obra cualificada y materias primas, pero que hasta ahora se han visto limitados por los contingentes del AMF. Una nueva generación de países subcontratistas de bajos costos laborales también puede salir beneficiada del desmantelamiento de los contingentes, con la consiguiente reducción de la pobreza en estos países. Dichos países dependerán de otros, por ejemplo en lo que se refiere a los tejidos y a la comercialización. Para otros productos manufacturados, los países de Asia oriental y sudoriental en particular podrán aprovechar las reducciones arancelarias sobre los bienes en los que compiten por una cuota de mercado con los países desarrollados, o para los que producen componentes mediante acuerdos de subcontratación.

15. Como es lógico, el aumento de la competencia significa que habrá perdedores y ganadores. Cabe prever que los países cuyas ventajas competitivas hayan resultado del régimen de contingentes o de otro trato preferencial especial perderán cuotas de mercado y en algunos casos podrán convertirse en proveedores marginales. Su sustitución por otros países también podría dar origen, a largo plazo, a una estructura de exportación más concentrada en determinadas industrias. En los países que pierdan cuotas de mercado la magnitud del empobrecimiento dependerá de que se apliquen o no los criterios sobre normas de origen a sus exportaciones.

16. Los países que han sufrido una erosión de sus preferencias pueden prever, además, que habrán de hacer frente a una mayor competencia al entrar en nuevos mercados de exportación, no sólo por parte de los demás países en desarrollo que quedaron excluidos de los esquemas del SGP o cuyas preferencias quedaron limitadas por los contingentes porque ya habían establecido su competitividad, sino también por parte de los propios países desarrollados. La erosión de las preferencias comerciales que, de lo contrario, hubieran servido para estos países de catalizador para invertir en nuevos sectores de exportación y desarrollar estos sectores constituye una nueva oportunidad perdida de reducir la pobreza. El limitado progreso alcanzado por algunos países de producción primaria que se han dedicado a la obtención de productos más elaborados es aún más desafortunado en la medida en que las preferencias arancelarias de que gozaban en virtud del SGP y el Convenio de Lomé en el mercado de la Unión Europea (UE) han sido en general tanto más elevadas cuanto más alto era el nivel de elaboración, ya que ahora han perdido la ventaja de quedar exentos de la progresividad arancelaria.

3. Choques externos

17. Los choques asociados al nuevo sistema comercial podrían producirse con diversos grados de magnitud y previsibilidad. Los más importantes y más perjudiciales para los pobres son probablemente los más difíciles de predecir y sólo guardan una remota relación con la Ronda Uruguay. Por ejemplo, las reducciones de aranceles y otras barreras a la corriente de bienes y servicios no sólo pueden conducir a un incremento considerable del déficit por cuenta corriente, sino que además están estrechamente vinculadas con la supresión de las barreras a las corrientes internacionales de capitales, y sus repercusiones combinadas pueden producir considerables efectos de choque que son difíciles de predecir con precisión. Por ejemplo, los choques que se han producido recientemente en algunos países en relación con las crisis de la balanza de pagos se han debido en parte a la combinación de las políticas de liberalización de las importaciones y las entradas de capitales especulativos que han financiado unos déficit comerciales masivos. Las devaluaciones monetarias resultantes y las medidas de austeridad económica que esos países han tenido que introducir pueden tener unos efectos masivos sobre la pobreza, al menos a corto plazo, en los países interesados 1/.

18. Aparte de los grandes choques que pueden resultar difíciles de predecir, se prevé que se producirán choques más pequeños, directamente imputables a la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Los efectos aparentemente menores del nuevo régimen comercial a nivel mundial pueden representar, sin embargo, choques considerables para los distintos países afectados. Como ejemplo de la pérdida de ingresos sufrida por algunos países ACP cabe mencionar la reducción de las preferencias comerciales en el mercado de la UE. De modo análogo, los países que han podido exportar prendas de vestir como consecuencia de las limitaciones de contingente impuestas a productores más eficientes tendrán que hacer frente a unos choques que reducirán el número de personas pobres empleadas en ese sector de su economía. Mauricio es un ejemplo de un pequeño país que sufrirá las consecuencias de la supresión de los contingentes en sus exportaciones de azúcar y vestido.

19. Entre los países de renta baja que habrán de hacer frente a choques considerables figuran los que experimentarán un descenso de la relación de intercambio como consecuencia de los efectos combinados de a) la erosión de los márgenes preferenciales para productos agrícolas tropicales, y b) la subida de los precios de las importaciones de productos agrícolas de la zona templada como consecuencia del Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura 2/. La erosión de los márgenes preferenciales para los productos tropicales perjudicará probablemente a los trabajadores agrícolas y a los pequeños productores de cacao y café en el Africa al sur del Sáhara, mientras que el aumento de los precios de las importaciones de productos de la zona templada afectará a las necesidades básicas de consumo de los hogares del Africa al sur del Sáhara y otras regiones en desarrollo que son deficitarias en alimentos.

4. Corrientes comerciales

20. Las corrientes previstas, que se examinan bajo este epígrafe, corresponden únicamente a aquellas corrientes que pueden atribuirse concretamente a los acuerdos de la Ronda Uruguay y no a las corrientes globales generales. Se prevé que la Ronda dará lugar a un incremento en la creación y la desviación de comercio, de suerte que las corrientes y pautas de comercio que emerjan de esos acuerdos serán distintas de las anteriores. No obstante, después de que todos los cambios hayan podido aplicarse plenamente, se prevé que los efectos netos de las desviaciones e incrementos de las corrientes comerciales serán pequeños para los países en desarrollo tomados en su conjunto. Es más, la mayoría de los cambios principales irán manifestándose con lentitud debido a la aplicación gradual de los acuerdos.

21. Los cambios netos, aunque pequeños, deben ser, en conjunto, positivos tanto para el crecimiento económico como para la reducción de la pobreza en los países en desarrollo en general. Ahora bien, la distribución regional de pérdidas y ganancias será muy pronunciada: se prevé que saldrán ganando Asia y América Latina, mientras que empeorará la situación en el Caribe y sobre todo en el Africa al sur del Sáhara.

22. Los países que obtendrán mayores ganancias son aquellos que en el pasado se han visto más restringidos por las barreras comerciales, y aquellos que exportan manufacturas respecto de las cuales se han reducido considerablemente los derechos de aduana. Los países que más pueden perder son los que se han beneficiado del acceso preferencial a los mercados, por ejemplo los beneficiarios del SGP y del Convenio de Lomé, y cuyos márgenes preferenciales van a quedar ahora muy reducidos. Los países deficitarios en alimentos también resultarán afectados desfavorablemente por la mencionada subida de los precios mundiales de los alimentos.

23. La razón principal por la que es probable que se reduzca la pobreza global es que se prevé que China, si se adhiere al acuerdo sobre la Organización Mundial del Comercio, y la India incrementarán sustancialmente su cuota en los mercados mundiales de prendas de vestir y otras manufacturas de exportación con gran intensidad de mano de obra 3/. Como alrededor de la mitad de los pobres absolutos del mundo viven en estos dos países 4/,

es probable que toda ganancia importante que obtengan de la Ronda Uruguay borrarán todos los demás efectos sobre la pobreza en los demás países en desarrollo. No obstante, si como consecuencia de la supresión de los contingentes del AMF los países desarrollados se vieran obligados a levantar nuevos tipos de barreras, se reducirían las ganancias que China y la India obtendrían de esa medida y podría ser pequeño el efecto neto de la Ronda Uruguay sobre la reducción de la pobreza en el mundo. Por este motivo, en este momento sólo cabe predecir provisionalmente que el nuevo régimen comercial reducirá la incidencia de la pobreza en el mundo.

24. También se producirán cambios de proveedores en la agricultura. Los precios mundiales de los productos agrícolas de la zona templada deberían aumentar poco a poco como consecuencia de los compromisos contraídos en la esfera de la agricultura, pero los mercados de la mayoría de los países desarrollados seguirán protegidos por unos equivalentes arancelarios elevados 5/. Como consecuencia, los países con excedentes de alimentos como la Argentina se verán limitados a exportar sus productos a los países en desarrollo deficitarios, pero por lo menos no serán expulsados de esos mercados por las exportaciones subvencionadas procedentes de los países desarrollados. En Asia, Tailandia en particular debe beneficiarse de la exportación de arroz al Japón, que ha liberalizado sus importaciones de alimentos. Los efectos netos sobre la pobreza entre productores y consumidores de alimentos son una cuestión empírica que consiste en sopesar los beneficios de un aumento del empleo estacional para los trabajadores sin tierra y el costo más elevado de los alimentos para los hogares deficitarios.

25. También se producirán cambios en relación con los productos agrícolas tropicales, ya que los países latinoamericanos como el Brasil y Colombia ganarán cuotas de mercado en perjuicio de países africanos como Côte d'Ivoire, Kenya, Camerún y Ghana en lo relativo a las exportaciones de café y cacao. Como ya se ha indicado, se prevé que se producirá una desviación de las corrientes comerciales hacia los productores latinoamericanos como consecuencia de la erosión de las preferencias que se otorgaban a los países ACP. Como el Africa al sur del Sáhara tiene unas formas de producción menos mecanizadas y una estructura de la propiedad menos concentrada, la pérdida de cuotas de mercado en favor de los países latinoamericanos debe provocar un incremento neto de la pobreza global en esa región.

26. En el caso de los productos industriales, la reducción de los derechos NMF podría provocar algunas desviaciones de las corrientes comerciales en perjuicio de los países en desarrollo tomados en conjunto, si bien cierto número de países de Asia oriental y sudoriental probablemente continuarán compitiendo con eficacia con los países desarrollados en la producción de bienes de tecnología avanzada para los que las reducciones arancelarias serán considerables. Como consecuencia, la pobreza debe disminuir de modo considerable en esos países asiáticos. Para la mayoría de los demás países en desarrollo, la reducción de los derechos NMF no surtirá muchos efectos en los niveles de pobreza, ya que en conjunto esos países han utilizado poco los esquemas preferenciales aplicados a bienes industriales complejos.

27. Por último, aunque casi las dos terceras partes de las exportaciones de los países en desarrollo van dirigidas a los países desarrollados, es probable que se produzca un crecimiento continuado del comercio entre los países en desarrollo. En algunos casos, las medidas de liberalización del comercio adoptadas en relación con la Ronda Uruguay contribuirán de modo considerable a esta tendencia. Este es el caso, en particular, del Asia oriental y sudoriental, donde los países están creciendo rápidamente y se han convertido en mercados importantes para ellos mismos y para los demás países en desarrollo. Esta apertura recíproca de los mercados nacionales debe dar lugar a una demanda global de bienes y servicios que, tras un período inicial difícil para ajustarse a las nuevas pautas de desarrollo, podría dar lugar a descenso histórico de la pobreza.

C. Cuantificación de los efectos sobre la pobreza

28. Al tratar de cuantificar los efectos de la Ronda Uruguay sobre la pobreza, en este capítulo del informe se parte de la hipótesis de que los efectos de la Ronda sobre la pobreza se transmitirán por medio de las repercusiones que tenga la Ronda sobre el crecimiento económico. Como la principal ventaja comparativa de los países en desarrollo en el comercio internacional estriba en sus bajos costos laborales, es razonable suponer que todo aumento o disminución de las exportaciones atribuible a la Ronda Uruguay tendrá efectos sobre el ingreso en esos países, incluso en los niveles de renta baja. Al cuantificar los efectos sobre la pobreza, se aplica a todos los países una línea uniforme o umbral de pobreza que delimita la pobreza absoluta. Por consiguiente, cuanto más bajo sea el PIB por habitante de un país determinado, mayores serán los efectos del crecimiento sobre la pobreza.

29. Aunque se han realizado algunos esfuerzos para estimar los efectos de la Ronda Uruguay sobre el crecimiento económico 6/, no se ha intentado cuantificar los efectos de la Ronda sobre la pobreza en los países en desarrollo. Todos los modelos econométricos existentes han estimado que el nuevo régimen comercial incrementará el crecimiento económico mundial. Para el presente estudio se han elegido dos de esos modelos porque desglosan los efectos de la Ronda Uruguay por regiones en desarrollo y también por países. Se trata del modelo de Harrison y otros y del modelo Rural-Urban, North-South (RUNS) 7/.

30. Como puede verse en el cuadro 1, existen diferencias importantes entre las estimaciones del modelo de Harrison y otros y el modelo RUNS para China y México. El modelo de Harrison y otros predice una ligera ganancia global para China y México, en tanto que el modelo RUNS pronostica una pérdida. Probablemente, las diferencias se deben en gran parte a que el modelo RUNS se centra en la agricultura. No obstante, las estimaciones del modelo de Harrison y otros para China parecen sorprendentemente bajas habida cuenta de las posibilidades de este país de incrementar sus cuotas de mercado al sustituirse los contingentes del AMF por la arancelización (véase la sección B de este capítulo).

31. Del cuadro 1 se desprende claramente que los efectos por una sola vez de la Ronda Uruguay sobre el crecimiento de los países en desarrollo son muy pequeños. De hecho, hasta cambian los signos para algunos países, según los supuestos que se utilicen. Estas conclusiones parecen indicar que deben tratarse con extrema cautela las estimaciones cuantificadas de los cambios en la situación de pobreza como consecuencia de la Ronda Uruguay.

32. Como se indica anteriormente, en el presente trabajo se parte del supuesto de que los efectos de la Ronda Uruguay sobre la pobreza se transmiten por medio de los efectos de la Ronda sobre el crecimiento económico. A los efectos del presente estudio el umbral de pobreza se fija en un dólar de los EE.UU. por habitante y día en términos de paridad de poder adquisitivo en dólares de 1985 $\$/$. El modelo que se ha desarrollado y utilizado para este estudio utiliza la regresión del logaritmo natural del PIB por habitante y una variable de desigualdad de la renta (coeficiente de Gini) relativo a la proporción de pobres en la población total. Los datos proceden de encuestas sobre los hogares de 41 países en desarrollo $\$/$.

Cuadro 1

Comparación de las estimaciones del modelo de Harrison y otros (1995) y del modelo RUNS relativas al PIB para determinados países

Nombre utilizado en el modelo de Harrison y otros	Harrison y otros Variación porcentual del PIB $\$/$, 1991		RUNS variación porcentual del PIB 1992	Nombre utilizado en el modelo RUNS
	Corto plazo	Largo plazo		
República de Corea	0,6	3,1	1,3	Otros países asiáticos de renta alta
Indonesia	0,4	2,6	0,1	Indonesia
Malasia	1,3	12,9	1,3	Otro países asiáticos de renta alta
Filipinas	0,1	7,1	1,3	Otro países asiáticos de renta alta
Tailandia	0,9	16,5	1,3	Otro países asiáticos de renta alta
China $\underline{1/}$	0,0	0,6	-0,2	China
Asia meridional	0,2	2,5	0,7	India
Asia meridional	0,2	2,5	0,0	Otros países asiáticos de renta baja
Brasil	0,1	1,1	0,3	Brasil
México $\underline{1/}$	0,1	0,8	-0,5	México

Cuadro 1 (conclusión)

Nombre utilizado en el modelo de Harrison y otros	Harrison y otros Variación porcentual del PIB <u>10/</u> , 1991		RUNS variación porcentual del PIB 1992	Nombre utilizado en el modelo RUNS
	Corto plazo	Largo plazo		
Otros países de América Latina <u>2/</u>	0,2	1,8	0,0	Otros países de América Latina
Oriente Medio y Africa del Norte	-0,1	0,4	-0,3	Magreb
Africa al sur del Sáhara <u>3/</u>	-0,1	-0,9	-0,3	Otros países de Africa <u>4/</u>

Fuente: Harrison y otros, op. cit., cuadros 10 y 13; Goldin y van der Mensbrugge, op. cit., cuadro 4; y PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano 1994, cuadro 18.

Nota: Existe una ligera discrepancia en el cálculo de los porcentajes en el modelo de Harrison y otros. El modelo utiliza las medidas de bienestar social en términos de paridad del poder adquisitivo en 1992, mientras que las cifras del PIB corresponden a 1991.

1/ Las negrillas indican que existe una diferencia importante entre las estimaciones de los dos modelos (signos opuestos).

2/ No incluye la Argentina.

3/ No incluye Sudáfrica.

4/ No incluye Nigeria ni Sudáfrica.

33. Como las estimaciones cuantificadas de los efectos del nuevo régimen comercial sobre el crecimiento de los países en desarrollo son muy pequeñas, es natural que también sean modestos los efectos sobre la pobreza. Según los resultados del análisis de regresión relativo a la pobreza, un incremento de un dólar en la renta por habitante hará que la proporción de pobres absolutos en la población total disminuya en 25,6 PIB/cápita puntos porcentuales 11/, suponiendo que no haya variación en la distribución de la renta (para más detalle véase el anexo técnico). Así pues, según se indica en el cuadro 2, las regresiones que utilizan la hipótesis a largo plazo del modelo de Harrison y otros indican que la pobreza se reducirá en 15,8 millones de personas, una vez que todos los efectos del nuevo régimen comercial se hayan dejado notar. Esa cifra equivale al 0,5% de la población total del mundo en desarrollo, o sea, un 1,4% de reducción de la pobreza.

34. Sobre la base de la hipótesis a largo plazo del modelo de Harrison y otros, se prevé que la mayor reducción absoluta de la pobreza se producirá en la India. En este país, el número de pobres podría reducirse en 5,8 millones, lo que corresponde al 0,6% de la población de la India. Se prevé que el más alto porcentaje de variación en la situación de pobreza se producirá en Asia oriental, donde el 1,7% de la población podría salir de la pobreza como consecuencia de la Ronda Uruguay. También se espera que la pobreza se reduzca en las otras subregiones, con la salvedad del Africa al sur del Sáhara. En esta última subregión, se prevé que el número de pobres podría aumentar en 269.000 personas, o sea, el 0,1% de la población, como resultado de los cambios resultantes de la Ronda Uruguay 12/.

Cuadro 2

Resumen de los efectos de la Ronda Uruguay sobre la pobreza

País/región	Modelo RUNS			Modelo de Harrison y otros (1995)					
	Variación del número de pobres (miles)	Porcentaje de la población	Variación en la pobreza (porcentaje)	Corto plazo (miles)	Porcentaje de la población	Variación en la pobreza (porcentaje)	Largo plazo (miles)	Porcentaje de la población	Variación en la pobreza (porcentaje)
China	602	0,05	0,38	-120	-0,01	-0,08	-1 656	-0,14	-1,04
Otros países de Asia oriental	-526	-0,16	-0,84	-416	-0,13	-0,66	-5 544	-1,68	-8,80
India	-1 614	-0,18	-0,26	-484	-0,05	-0,08	-5 766	-0,64	-0,92
Otros países de Asia meridional	0	0,00	0,00	-149	-0,05	-0,24	-1 777	-0,64	-2,85
Oriente Medio y Africa del Norte	48	0,07	2,74	17	0,03	0,97	-63	-0,09	-3,61
Africa al sur del Sáhara	149	0,08	0,15	70	0,04	0,07	269	0,14	0,26
América Latina	-9	0,00	-0,01	-129	-0,03	-0,12	-1 213	-0,32	-1,17
Total	-1 351	-0,04	-0,12	-1 213	-0,04	-0,11	-15 750	-0,47	-1,41

D. Conclusiones

35. Se espera que la Ronda Uruguay dé lugar a una expansión del comercio, así como a un cambio en sus pautas. El volumen y las pautas de las corrientes comerciales diferirán en distintos aspectos de los actuales. No obstante, es probable que los efectos netos sobre el crecimiento económico y la pobreza sean muy pequeños. Se calcula que podría registrarse una disminución neta del 1,4% en la pobreza absoluta a largo plazo en el mundo en desarrollo como consecuencia de la Ronda Uruguay. En el Africa al sur del Sáhara, sin embargo, la pobreza podría aumentar en un cuarto de millón de personas de resultas de la Ronda.

36. Al intensificar la tendencia hacia la competitividad en los mercados mundiales, la Ronda Uruguay causará ganancias y pérdidas en las distintas regiones y naciones, así como en los grupos dentro de los países. Es probable que la competencia internacional en materia de precios y calidad beneficie a un número importante de países de Asia y América Latina. En cambio, resultará perjudicial para los países de renta baja, especialmente en Africa, que están menos preparados para competir. Estos países corren el riesgo de perder cuotas de mercado y de convertirse en proveedores marginales. Como consecuencia, puede aumentar la pobreza en dichos países.

37. Por otra parte, los beneficios de la liberalización del comercio no pueden disociarse de los costos que entraña el ajuste a las nuevas pautas de producción. Pueden producirse pérdidas de empleos y los consiguientes aumentos de la pobreza a corto y medio plazo como consecuencia de las pérdidas de producción cuando se pasa a la importación de bienes de consumo. Probablemente estas pérdidas sólo se compensarán a más largo plazo, a raíz de las inversiones en la producción de otros bienes para aprovechar la reducción de las barreras comerciales de otros países. Así pues, las repercusiones intertemporales de la Ronda Uruguay pueden hacer que la pobreza aumente en muchos países para luego disminuir.

38. Es probable que los países en desarrollo de renta baja que son importadores netos de alimentos resulten afectados de modo apreciable por el aumento de los precios de las importaciones de productos agrícolas de la zona templada como consecuencia del Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Agricultura. Algunos pueden experimentar un empeoramiento de su relación de intercambio a causa de los efectos combinados de: a) la erosión de los márgenes preferenciales para los productos agrícolas tropicales, y b) la subida de los precios de las importaciones de productos agrícolas de la zona templada. En el Africa al sur del Sáhara, por ejemplo, la erosión de los márgenes preferenciales perjudicaría a los trabajadores agrícolas y a los pequeños productores de café y cacao, mientras que la subida de los precios de los alimentos básicos afectaría a las necesidades de consumo de los hogares deficitarios.

39. Hasta que los países menos competitivos, generalmente de renta baja, puedan ajustarse al nuevo entorno comercial, será necesario adoptar disposiciones protectoras apropiadas en favor de los grupos cuya vulnerabilidad y pobreza son consecuencia de la Ronda Uruguay. La comunidad internacional puede prestar su apoyo a estos esfuerzos facilitando un mejor acceso a los mercados e incrementando las medidas de alivio de la deuda, ayuda alimentaria y OAD para el desarrollo de los recursos humanos y el alivio de la pobreza 13/.

II. EFECTOS SOBRE LOS MEDIOS DE VIDA DE LOS POBRES DE LA PRODUCCION DE BIENES DE GRAN INTENSIDAD DE MANO DE OBRA, LA DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES Y EL ACCESO A LOS MERCADOS DE DICHOS BIENES

A. Consideraciones generales

40. En el tema 3 del programa provisional del tercer período de sesiones de la Comisión Permanente de Alivio de la Pobreza se pide, entre otras cosas, que se realice un "análisis de los efectos sobre los medios de vida de los pobres de... la diversificación de exportaciones, en particular de los productos de gran intensidad de mano de obra, y del acceso a los mercados de dichos productos". A fin de obtener más conocimientos y de fomentar el intercambio de informaciones entre los países sobre esta cuestión, la UNCTAD organizó un seminario interregional sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, que se celebró en Santiago de Chile del 10 al 13 de enero de 1995. El seminario contó con el apoyo del PNUD y de los Gobiernos de los Países Bajos y Suiza y actuó de anfitrión el Gobierno de Chile. El seminario tenía por objetivo examinar y debatir algunas experiencias nacionales favorables y, sobre esta base, proponer directrices de política general para los países en desarrollo sobre la forma de diversificar e incrementar la producción de exportaciones de gran intensidad de mano de obra con el fin de mejorar los medios de vida de los pobres. El seminario se centró en las experiencias y políticas nacionales para potenciar el papel de la producción del sector agroexportador no tradicional y de las pequeñas empresas y microempresas orientadas a la exportación en el alivio de la pobreza.

41. Al elegir los subsectores en los que debía centrarse el seminario, quedó excluida deliberadamente la economía urbana formal, ya que sólo una fracción muy pequeña de la mano de obra empleada en el sector formal se encuentra por debajo del umbral de pobreza 14/. Tampoco se abordó la cuestión de la producción de productos tropicales tradicionales con una baja elasticidad-ingreso de la demanda. Esta producción no encaja en la redacción del tema 3 del programa provisional en el que se hace hincapié en la "diversificación de las exportaciones"; por otra parte, en un futuro previsible no son alentadoras las perspectivas de crecimiento sostenido de las exportaciones de productos agrícolas tropicales tradicionales. Al reducir la lista de los posibles subsectores para obtener un número que pudiera prestarse a un análisis a fondo, se adoptaron los siguientes criterios para el seminario de Santiago: a) el subsector agrícola se ocuparía de las exportaciones diversificadas de productos no tradicionales, incluidas las actividades de elaboración con valor añadido; b) tanto el subsector agrícola como el manufacturero serían característicamente de gran intensidad de mano de obra y emplearían principalmente a trabajadores no cualificados sobre una base regular o estacional; c) ambos subsectores ofrecerían oportunidades de promoción que permitirían salir de la pobreza a los trabajadores industriales y pequeños propietarios agrícolas con ambición; y d) habría una suficiente elasticidad-ingreso de la demanda en los países importadores para sostener un crecimiento continuado de las exportaciones en ambos subsectores.

42. Teniendo presentes los criterios mencionados, el seminario centró principalmente su atención en la producción de: a) frutas y hortalizas frescas y en conserva para la exportación, y b) calzado y género de punto para la exportación. Es difícil establecer con cierto grado de precisión el tamaño exacto de estos subsectores de exportación. Los datos disponibles tienden a ser fragmentarios, por ejemplo con respecto a las proporciones correspondientes a pequeños o grandes agricultores y fabricantes destinados a esta producción 15/. En conjunto, sin embargo, los subsectores parecen ser importantes y seguir creciendo. En 1988/89 el comercio mundial de legumbres y hortalizas frescas ascendió a 16.000 millones de dólares, y entre 1980 y 1989 este comercio registró una tasa de crecimiento media del 4% por año en los países en desarrollo; las cifras correspondientes para los frutos elaborados fueron de 7.000 millones de dólares y del 8,9% de crecimiento anual medio 16/. En 1990/91 el valor total del comercio mundial de calzado ascendió a 27.000 millones de dólares, de los cuales 11.000 millones correspondieron a las exportaciones de los países en desarrollo, que crecieron a una tasa anual del 9,9% entre 1980 y 1991. Para los géneros de punto las cifras correspondientes fueron de 39.000 millones de dólares, 17.000 millones y 12%, respectivamente 17/. En términos generales, el calzado y los géneros de punto son los artículos de exportación en los que las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel destacado 18/.

43. La importancia de los dos subsectores citados para el desarrollo y el alivio de la pobreza difiere según los países y regiones, siendo más importantes las exportaciones de manufacturas para Asia, las de productos agrícolas no tradicionales para Africa y las de ambos subsectores en el caso de América Latina y el Caribe. En el Africa al sur del Sáhara, por ejemplo, en los años noventa las agroexportaciones no tradicionales fueron las terceras en valor, detrás del café y del cacao, pero por delante del té, el algodón y el tabaco 19/. Su participación en las exportaciones totales ha aumentado rápidamente en cierto número de países de Africa y América Latina. En Zimbabwe, las agroexportaciones no tradicionales pasaron de menos de un millón de dólares en 1985 a más de 50 millones en 1994 20/, mientras que en Guatemala, donde es muy frecuente la agricultura contractual con pequeños propietarios, las agroexportaciones no tradicionales pasaron de 2,7 millones de dólares en 1978 a 80 millones en 1992 21/. Asimismo, en Asia y América Latina las agrupaciones de microempresas y pequeñas empresas (véase más adelante) han representado una proporción creciente de las exportaciones de algunos de los países de esas regiones. Así por ejemplo en Tiruppur, cerca de Madrás (India), un grupo de pequeñas empresas exportó en 1993 géneros de punto de algodón por valor de 374 millones de dólares (frente a 12 millones en 1986); en el valle de Sinos (Brasil) un grupo de pequeños fabricantes de calzado consiguió que su participación en las exportaciones mundiales de calzado de cuero pasara del 0,5% en 1970 al 12,3% en 1990, obteniendo en 1991 unos ingresos brutos de exportación próximos a los 900 millones de dólares 22/. En la República de Corea, la producción subcontratada a microempresas dedicadas a la producción indirecta para la exportación pasó del 18% en 1980 al 85% en 1990 cuando las grandes empresas coreanas trataron de mantener bajos los costos laborales, reducir el riesgo de huelgas y, de esta manera, conservar su cuota de mercado y competir con eficacia con sus rivales asiáticos que practican costos más bajos 23/.

44. Es probable que al ayudar a los países en desarrollo a integrarse en el sistema de comercio internacional, los acuerdos de la Ronda Uruguay potenciarán aún más los efectos de la producción destinada a la exportación sobre los medios de vida de los pobres. Se prevé que el mayor acceso a los mercados de los países desarrollados como consecuencia de la reducción de las barreras comerciales inducirá a los países en desarrollo en conjunto a incrementar su capacidad de exportación en estos y en otros subsectores en los que los bajos costos laborales sigan siendo una ventaja comparativa. Por ejemplo, como está previsto que los aranceles de los países desarrollados sobre las importaciones de cuero, caucho, calzado y artículos de viaje se reducirán en un 32% como consecuencia de la Ronda Uruguay, se calcula que las importaciones de estos artículos en los países desarrollados registrarán un aumento del 4,3% 24/. Asimismo, se espera que los países desarrollados reduzcan sus aranceles en un 16% para los textiles y el vestido 25/. Y lo que es más importante para algunos países asiáticos, el desmantelamiento gradual de los contingentes del AMF debería mejorar considerablemente el acceso a los mercados para sus exportaciones de textiles y vestido 26/. Como para las agroexportaciones no tradicionales, está previsto que los aranceles sobre frutas y hortalizas se reduzcan en un 28% en la UE, en un 39% en los Estados Unidos y en un 33% en el Japón 27/. Por otra parte, es de notar que con respecto a los productos de exportación que son de sumo interés para los países en desarrollo, los aranceles se reducirán, pero en general se mantendrán a niveles más elevados que los aplicados a los productos que se intercambian principalmente entre los países desarrollados. Además, se reducirá la progresividad arancelaria, pero no de modo significativo.

45. Las cuestiones ocupacionales tratadas en el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional guardan cierta relación con el tema de las normas laborales que plantearon algunos países durante las negociaciones de la Ronda Uruguay 28/. Sin entrar a valorar esta preocupación, cabe afirmar que amenaza a los países en desarrollo precisamente en las esferas de productos en las que tienen la mayor ventaja comparativa. Aunque las condiciones de remuneración y otras prestaciones en las pequeñas explotaciones agrícolas o en las microempresas del sector urbano informal no pueden compararse con las que ofrecen las empresas modernas del sector formal de los países desarrollados o incluso de los países en desarrollo, dichas condiciones podrán superarse mediante un desarrollo en el que el incremento del comercio desempeñaría un papel fundamental.

B. Pequeñas empresas manufactureras orientadas a la exportación

1. Participación en el comercio internacional

46. Al tratar de tomar posición en los mercados de exportación, el desafío principal a que han de hacer frente las pequeñas empresas manufactureras orientadas a la exportación se refiere mucho más a la comercialización que a la producción. Existen muchas situaciones en las que el producto satisface a los compradores extranjeros o podría satisfacerlos con una mejora de la calidad, pero no es fácil lograr vincularse con los importadores. Uno de los

obstáculos principales es que la mayoría de las transacciones en los mercados internacionales se efectúan en gran escala, lo que excluye por razón del tamaño a las pequeñas empresas 29/. Entre otros inconvenientes a nivel internacional cabe mencionar la producción de baja calidad y, en muchos casos, el acceso limitado a las fuentes de financiación 30/. Las barreras culturales y lingüísticas y las prácticas comerciales complican también la tarea. En los casos en que se ha logrado el acceso a los mercados de exportación, a menudo resulta difícil mantener una presencia debido a la rápida evolución de la demanda y a las innovaciones tecnológicas 31/.

47. Para las pequeñas empresas el acceso a los mercados internacionales se logra directamente o mediante acuerdos de subcontratación. El acceso directo puede colocar al sector de la pequeña empresa en competencia con las grandes empresas, en tanto que la subcontratación representa un medio complementario para que las pequeñas empresas puedan trabajar con las grandes. Cuando el acceso es directo, la función de intermediación corresponde a las empresas mercantiles, los pequeños comerciantes, las instituciones públicas o los compradores internacionales, o se efectúa mediante contacto directo entre la pequeña empresa y el comprador final. Este sistema consiste generalmente en transacciones efectuadas en el mercado de entrega inmediata entre compradores y vendedores de muy escasa importancia. En algunos casos, se trata de artículos de calidad que se fabrican con arreglo a las especificaciones de los compradores. En otros, se trata de una producción que excede de la capacidad de absorción del mercado interior y que por consiguiente se exporta a los países vecinos sobre la base de unos precios muy bajos, y no por su calidad. En ambos casos, los costos de las transacciones tienden a ser elevados debido a las dificultades de localización de los intermediarios y a que los pedidos suelen ser pequeños. Los vínculos informales entre las grandes comunidades étnicas que rebasan las fronteras nacionales han contribuido a reducir el costo de las transacciones. En tales casos las operaciones de exportación se efectúan a menudo en un viaje de negocios en el extranjero o por conducto de un amigo o agente establecido en el exterior 32/.

48. En cambio, los acuerdos de subcontratación forman parte de unos sistemas verticales de producción y comercialización que se integran de modo más sistemático. Por ejemplo, en los países donde las tecnologías y conocimientos técnicos de las empresas transnacionales han sido adoptados por las grandes empresas exportadoras nacionales, se ha seguido recurriendo a las pequeñas empresas con objeto de sustituir los insumos intermedios hasta ahora importados por productos nacionales para su incorporación en los artículos manufacturados exportados 33/. Las cadenas de subcontratación pueden ser largas y entrañar la participación de microempresas del sector informal, por ejemplo para la fabricación de piezas.

49. Las relaciones de subcontratación pueden entrañar una dependencia monopsónica respecto de un solo contratista o acuerdos en pie de igualdad con varios contratistas, siendo este último sistema el más corriente cuando las pequeñas empresas ya están bien establecidas y surgen varios contratistas en el mercado. Las microempresas y las pequeñas empresas se han beneficiado de estos acuerdos mediante la adquisición de nuevas oportunidades de producción,

unas responsabilidades reducidas en materia de comercialización y, en algunos casos, capital de explotación, perfeccionamiento del personal y transferencia de conocimientos tecnológicos y comerciales por parte de los contratistas. Para estos últimos la subcontratación ofrece las ventajas de unos precios más bajos y de una mayor flexibilidad de producción.

50. En algunos subsectores como la calcetería y el calzado, las empresas transnacionales han subcontratado prácticamente todas las actividades de producción de gran intensidad de mano de obra a pequeñas o medianas empresas en países de salarios bajos, no conservando más que sus marcas de fábrica, sus servicios de diseño y las redes de venta al por menor en el país de origen 34/. En cambio, son generalmente poco frecuentes los casos de subcontratación local por las filiales de empresas transnacionales establecidas en países en desarrollo, en particular las "maquilas" y empresas situadas en zonas francas industriales 35/. Normalmente, para estas operaciones de montaje en zonas francas se importan las materias primas y otros insumos que se necesitan, o a veces los propios proveedores nacionales se trasladan al país receptor 36/. Estas prácticas han contado con el respaldo de unas normas de origen que en los casos en que el margen preferencial es pequeño pueden imponer unos costos de transacción y/o producción más elevados que si la producción se subcontratara localmente 37/. Ahora bien, se han desarrollado vínculos en algunos de los países en desarrollo más industrializados donde se ha reducido la diferencia de calidad entre las empresas dentro y fuera de las zonas francas industriales 38/.

51. Aparte de los casos de algunas pequeñas empresas que han llegado a participar en las exportaciones como consecuencia de unos acuerdos de subcontratación o de contactos directos con los agentes de importación, hay ejemplos importantes de pequeñas empresas agrupadas que han logrado acceder a los mercados internacionales. En estas condiciones, el establecimiento de una red entre las pequeñas empresas agrupadas les ha otorgado una importante ventaja competitiva: la especialización flexible.

52. El concepto de especialización flexible se refiere a la utilización compartida de informaciones y recursos y a la complementariedad de las actividades que pueden establecerse entre unas pequeñas empresas que mantienen unos contactos estrechos. Cuando estas agrupaciones se caracterizan por una concentración sectorial y geográfica, obtienen beneficios en materia de eficiencia, flexibilidad, especialización y, con frecuencia, innovación, ventajas éstas que son indispensables para competir fuera de los mercados locales 39/. Por ejemplo, cuando las importaciones son reducidas y resultan antieconómicas a causa de unos trámites de importación engorrosos, los acuerdos de explotación en común concertados por pequeñas empresas agrupadas han contribuido a reducir esos costos hasta en un 25% 40/. Las instituciones de apoyo a la comercialización colectiva descentralizada, tales como las asociaciones de fomento de la industria local y las cámaras de comercio, y los vínculos establecidos con las administraciones locales también han desempeñado a menudo un papel importante facilitando la información necesaria, creando una capacidad tecnológica y fomentando los contactos con compradores

extranjeros 41/. Los bajos costos laborales de las operaciones de gran intensidad de mano de obra han proporcionado a estas agrupaciones de empresas una importante ventaja competitiva, especialmente en el caso de las agrupaciones con base en zonas rurales o en zonas urbanas marginales periféricas, donde es menos probable que los trabajadores, una vez formados, abandonen su puesto para ocupar un trabajo mejor retribuido en otra empresa 42/.

53. En un principio, la mayoría de las agrupaciones procuraron establecerse localmente y concentrarse en la producción para los mercados locales. Sólo cuando los mercados locales empezaron a estar saturados, algunas agrupaciones trataron de ampliar sus ventas a nivel nacional y, llegado el caso, en el extranjero. Inicialmente, las campañas de exportación iban dirigidas a los países vecinos y estaban basadas en la competencia de precios 43/. Posteriormente, tendieron a aumentar las diferencias de tamaño entre las empresas agrupadas y los vínculos verticales tendieron a dominar al llegar los compradores extranjeros sobre el terreno y al hacerse cada vez más complejo el entorno para las transacciones de exportación en los mercados mundiales 44/.

2. Efectos sobre los medios de vida de los pobres

54. El empleo y el espíritu empresarial en las pequeñas empresas manufactureras orientadas a la exportación han sido en general beneficiosos para la población pobre. Se han creado empleos en actividades de gran intensidad de mano de obra y con frecuencia se han mejorado las aptitudes profesionales de los trabajadores gracias a la formación y la asistencia técnica proporcionada para lograr que la calidad de la producción sea más competitiva a nivel internacional 45/. Con frecuencia, los niveles de remuneración también han subido en proporción a tenor del aumento de las aptitudes profesionales.

55. Ahora bien, la magnitud de los efectos positivos sobre los medios de vida de los pobres ha variado según la disparidad existente entre los salarios pagados y las oportunidades alternativas de ingreso. En los casos extremos, en los que la mano de obra contratada procedía del desempleo o de un desempleo encubierto, prácticamente la totalidad de la masa salarial ha representado una ganancia neta para los trabajadores y sus familias 46/.

56. No obstante, en términos generales los salarios, las prestaciones y la garantía de empleo que se ofrecen a los trabajadores en el sector de las microempresas y pequeñas empresas han seguido siendo inferiores a las condiciones de que disfrutaban los empleados del sector formal. Así es en particular en los casos de las largas cadenas de subcontratación en las que la remuneración de los trabajadores afectados debe ser lo bastante reducida para que su trabajo colectivo soporte financieramente los múltiples niveles del sistema de contratación y siga siendo competitiva con los costos laborales en las fábricas del mismo país en desarrollo 47/. Además, la creación de empleo a través de las exportaciones no ha significado por sí misma necesariamente que los salarios también aumenten. Como los niveles de salarios dependen en gran medida de la oferta de trabajadores disponibles

en el sector, los salarios de los trabajadores no cualificados pueden mantenerse a niveles bajos, ya que la disponibilidad de mano de obra puede incrementarse con facilidad mediante la inmigración desde las zonas deprimidas circundantes 48/.

57. En algunas empresas puede establecerse una distinción entre los obreros y sus empleadores. En las pequeñas empresas, los trabajadores probablemente son pobres o muy pobres, mientras que los propietarios son típicamente menos pobres y a veces relativamente acomodados. En cambio, las microempresas tienden a ser negocios familiares que contratan a unos pocos trabajadores, si es que contratan alguno, que a menudo son familiares del empleador o gozan de su confianza y reciben su ayuda. En los conglomerados de empresas, las distinciones socioeconómicas entre obreros y propietarios están con frecuencia difuminadas. Es bastante frecuente que un aprendiz monte posteriormente su propio negocio. Además, estos conglomerados se distinguen a menudo por unas redes sociales en las que trabajadores y empresarios son vecinos con vínculos familiares o forman redes unidas por una experiencia común como por ejemplo una larga lucha colectiva para proteger la tenencia del suelo urbano 49/. De hecho, las penalidades y sufrimientos compartidos permiten a menudo explicar el espíritu de trabajo duro, ahorro y empresa que puede encontrarse en los conglomerados de pequeñas empresas 50/. No obstante, las redes socioculturales pueden cambiar con el tiempo. A veces, las identidades sociales compartidas se van erosionando a medida que maduran las empresas orientadas a la exportación, aumentan las diferencias dentro del grupo y las empresas insisten más en las vinculaciones verticales que en las horizontales en sus actividades comerciales.

C. Producción y elaboración en el sector agroexportador no tradicional

1. Diversificación y participación en el comercio internacional

58. A nivel de las explotaciones agrícolas, la diversificación de las actividades de elaboración y comercialización puede constituir un instrumento importante para aumentar las oportunidades de trabajo y los ingresos de la población rural pobre. A este respecto, el sector agroexportador no tradicional se ha caracterizado por una demanda creciente y aparentemente elástica de los mercados exteriores, una gran intensidad de mano de obra y un sistema de agricultura contractual con pequeños productores 51/. La promoción de las agroexportaciones no tradicionales se convirtió por primera vez en cuestión de política general al principio del decenio de 1980 como respuesta a la caída de los precios de las exportaciones tradicionales, al aumento de la deuda externa y a la disminución de las reservas de divisas en gran parte de África y América Latina 52/.

59. El comercio de exportación de productos no tradicionales se ha basado en acuerdos formales e informales de comercialización. Los acuerdos informales han consistido en exportaciones efectuadas por agentes familiares o étnicamente afines o por empresarios en el extranjero 53/. Los acuerdos formales consisten típicamente en operaciones concertadas por filiales de propiedad extranjera y empresas conjuntas que firman contratos en condiciones

de libre competencia con empresas manufactureras y de distribución en el extranjero. Aunque estas últimas son criticadas a veces porque practican precios de transferencia y no imparten formación a los empresarios locales, no dejan de ser por ello los principales empleadores estacionales de los pobres que carecen de tierras.

60. Los pequeños propietarios rústicos o constituyen a menudo la base de la pirámide de unos sistemas verticalmente integrados de producción, elaboración y comercialización en el sector agroexportador no tradicional. No son infrecuentes los sistemas de agricultura contractual en los que participan un millar de pequeños propietarios o más. En estos casos, los contratistas proporcionan a los minifundistas acceso a los insumos, a la tecnología de producción y a los mercados, y a cambio de esto los propietarios proporcionan a los contratistas una fuente garantizada de suministro de materias primas.

61. Con frecuencia los sistemas de agricultura contractual son el resultado de consideraciones políticas y sociales, así como económicas 54/. En algunos países, el régimen de tenencia de la tierra y las políticas nacionales de desarrollo garantizan que la agricultura esté en manos de los pequeños propietarios 55/. Además, por temor a las expropiaciones de tierras y a las huelgas de los trabajadores militantes, las empresas transnacionales, en determinadas circunstancias, han contratado a pequeños propietarios como alternativa a la agricultura de plantación o como complemento de ella 56/. A veces, también han contratado a pequeños propietarios en diferentes regiones con el fin de reducir el riesgo de fallos en el suministro mediante la diversificación territorial. No obstante, la ventaja comparativa fundamental de los pequeños propietarios estriba en que su trabajo es barato y eficiente. Por una parte, los propietarios no valoran el trabajo de los familiares a los precios del mercado. Por otra, los que contratan a unos pocos trabajadores tienden a seleccionarlos y dirigirlos con más cuidado de lo que es posible en las grandes plantaciones. En resumen, la contratación ha resultado económicamente importante, sobre todo para los cultivos de gran intensidad de mano de obra y los que no se prestan a una agricultura mecanizada 57/.

62. La incorporación de pequeños propietarios en la producción del sector agroexportador no tradicional se ha visto facilitada a menudo gracias a la infraestructura física y al apoyo institucional proporcionados por los gobiernos 58/. Las organizaciones locales de representación de los agricultores, tales como las cooperativas, también han desempeñado a veces un papel importante al lograr que los pequeños propietarios puedan competir con las grandes explotaciones. Han contribuido a reducir los costos de transacción de los contratistas facilitando el acceso directo a los dirigentes agrícolas locales y ayudando a mejorar la coordinación de las actividades de entrega de insumos, producción y comercialización 59/. En algunos casos, unas federaciones de pequeños propietarios también han llevado a cabo investigaciones para mejorar la calidad de sus productos y han incrementado los ingresos de sus miembros mediante la exportación de estos productos 60/. Además de establecer vínculos entre los pequeños propietarios y las empresas de elaboración y exportación, esas asociaciones han contribuido a poner en contacto a estos últimos con los importadores

por medio de las ferias comerciales, la información sobre mercados y tecnologías exteriores y la creación de numerosos contactos en los mercados internacionales 61/. Las organizaciones comerciales alternativas, como el Third World Information Network (TWIN), también han prestado en algunos casos asistencia a los pequeños propietarios, enseñándoles a almacenar, elaborar y comercializar sus productos, y han proporcionado salidas para sus productos en los países industrializados 62/. Al ayudar a los propietarios a asumir algunas de las funciones de los contratistas, las organizaciones comerciales alternativas han contribuido a mejorar los ingresos y la autosuficiencia de los pequeños propietarios interesados 63/.

63. Por otra parte, algunas agroindustrias han optado por las formas de producción en régimen de plantación o por los acuerdos contractuales con sólo unos pocos agricultores importantes. En estos casos, las agroindustrias han estado asociadas con las inversiones extranjeras directas del sector privado y se han caracterizado por sistemas de integración vertical que combinan el suministro de insumos, la producción en explotaciones agrícolas, la elaboración, el transporte y la comercialización 64/. Estos sistemas se han adaptado especialmente a las operaciones de producción y elaboración caracterizadas por grandes economías de escala. También han facilitado el establecimiento de controles de calidad, así como la aplicación de fertilizantes y plaguicidas de manera que no se rebasen los umbrales residuales autorizados en los países importadores, satisfaciendo al propio tiempo la demanda de productos sin marcas en los mercados exteriores. Además, las grandes explotaciones tienden a tener un acceso más fácil que los sistemas de pequeños propietarios a las instalaciones de almacenamiento refrigerado y manipulación que son necesarias para manipular los productos perecederos después de la cosecha. Por último, el cultivo en plantación se ha considerado como un medio de evitar el riesgo de que los pequeños propietarios contratados vendan en el mercado de entrega inmediata y dejen sin pagar los créditos anticipados por los compradores cuando la demanda exceda de la oferta 65/.

64. No obstante, en la mayoría de los casos no ha habido que elegir entre la pequeña agricultura y la agricultura en gran escala. El contrato de cultivo con los pequeños propietarios representa para las empresas agroindustriales una opción complementaria o suplementaria que puede aplicarse junto con la agricultura de plantación o en gran escala. Para las agroindustrias que abarcan una amplia gama de producción hortofrutícola, el cultivo de, por ejemplo, guisantes de vaina comestible que requiere mucha mano de obra ha estado mejor adaptado a los pequeños propietarios que tienen una ventaja comparativa en forma de mano de obra barata, mientras que el cultivo de melones se ha realizado con más eficiencia en grandes explotaciones mecanizadas. Además, la flexibilidad que proporciona el sistema de contratos con los pequeños propietarios ha resultado ventajosa durante los períodos en

que ha habido que intensificar la producción para satisfacer una capacidad de elaboración infrautilizada o para atender el aumento de la demanda internacional 66/.

2. Efectos sobre los medios de vida de los pobres

65. Para tratar de evaluar los efectos del sector agroexportador no tradicional sobre los medios de vida de los pobres, es importante, ante todo, establecer una distinción entre los pequeños propietarios rústicos y los jornaleros. Algunos de los pequeños propietarios afectados pueden no estar situados en el nivel más bajo de la distribución de la renta. En cambio, los jornaleros sin tierra que trabajan para pequeños propietarios o grandes explotaciones son, sin duda alguna, pobres.

66. El aspecto más sorprendente de las repercusiones de la producción de agroexportaciones no tradicionales sobre los medios de vida de los pobres es la gran intensidad de mano de obra que se da en esa actividad. En realidad, algunos cultivos de hortalizas para la exportación utilizan hasta 400 días de trabajo por hectárea, mientras que el maíz, por ejemplo, sólo requiere 60 días de trabajo por hectárea 67/. Durante los períodos estacionales de máxima demanda de mano de obra, no es infrecuente que se registren altas tasas de inmigración desde los países vecinos, ya que en esos períodos tienden a subir los salarios locales 68/. Estos efectos beneficiosos sobre los medios de vida y los ingresos de la población rural pobre pueden ser especialmente importantes durante la estación seca, en la que de lo contrario la mano de obra tiende a estar desempleada 69/.

67. Con frecuencia las mujeres participan más que los hombres en las actividades de producción y elaboración de productos no tradicionales destinados a la exportación. En las comunidades africanas, en particular, la mujer se dedica a menudo al cultivo de hortalizas en la economía local y, por ello, también participa en el cultivo de frutas y hortalizas para la exportación 70/. No obstante, la mayor parte del ingreso tiende a pasar a manos de los hombres cabezas de familia cuando la tierra les pertenece y los sistemas de entrega de insumos van destinados a ellos. Así por ejemplo, un estudio sobre los salarios de las mujeres en las explotaciones agrícolas y en las plantas de elaboración indicó que en un país determinado las mujeres ganan el 73% de los salarios de los hombres 71/. En términos generales, es mejor la situación de las mujeres que trabajan en actividades de elaboración que la de las que se dedican al cultivo. Los ingresos en el sector de la elaboración, al ser percibidos fuera de la explotación agrícola, dan más poder a las mujeres en sus relaciones con maridos y padres, ya que mejoran su papel subordinado en las estructuras sociales rurales 72/.

68. La producción agroexportadora no tradicional no sólo ha tenido efectos de redistribución entre hombres y mujeres, sino también entre pobres y no pobres. Por ejemplo, la producción de legumbres y hortalizas para la exportación puede tener consecuencias especialmente favorables para los medios de vida de la población rural pobre y la redistribución de recursos entre ella. En realidad, en un caso documentado se ha observado que el porcentaje de los precios en explotación correspondientes al cuartil inferior

de la distribución de la renta nacional ha sido superior al 60% para algunas exportaciones de legumbres y hortalizas, frente a menos del 25% para los cultivos tradicionales de exportación 73/.

69. En algunos casos, el paso de la tierra de los pequeños propietarios a las grandes explotaciones aumentó la desigualdad y redujo las perspectivas que tienen las futuras generaciones de la población rural pobre de sacar su subsistencia de su propia tierra. En otros casos, sin embargo, se han producido deseconomías de gran escala en la expansión de cultivos efectuada horizontalmente mediante el incremento del número de pequeños propietarios que cultivan el producto en sus parcelas existentes, en vez de una acumulación neta de tierras por agricultores más eficientes 74/.

D. Conclusiones y recomendaciones de política general

70. Los subsectores industrial y agrícola orientados a la exportación que se han examinado en el presente informe han resultado capaces de estimular de modo considerable el empleo y de elevar los ingresos de la población pobre rural y urbana. Según las conclusiones de un estudio, por ejemplo, se informa que por cada 1.900 dólares de aumento en el volumen de las agroexportaciones no tradicionales generadas se ha creado el equivalente de un nuevo puesto a tiempo completo 75/. Por otra parte, la parte correspondiente a los participantes pobres en las ganancias de estos subsectores ha sido típicamente mucho más elevada de lo que hubiera sido, de lo contrario, en el PNB del país correspondiente 76/. Los agricultores contratados y las microempresas y pequeñas empresas, aunque a menudo tienen ingresos que los sitúan por encima del umbral de pobreza, han desempeñado un papel decisivo en la creación de empleo para parientes, familiares y otras personas pobres a quienes emplean, y sus actividades han tenido a nivel local unos efectos multiplicadores positivos para las comunidades vecinas. Unos campesinos dedicados a cultivos de subsistencia y unos aprendices urbanos con ambición han tenido la oportunidad de convertirse en su día en pequeños propietarios rústicos o en empresarios dedicados a la exportación, incrementando así sus ingresos y saliendo de la extrema pobreza.

71. Ahora bien, estos subsectores también plantean algunas cuestiones polémicas en relación con sus efectos sobre la pobreza. Con frecuencia, las campesinas no reciben una compensación plena por su trabajo, y por falta de garantías y otros factores tropiezan con más dificultades para efectuar la transición de jornaleras a propietarias y empleadoras. Además, las condiciones de trabajo en el campo suelen ser menos interesantes que las que rigen en el sector formal de la economía. No obstante, no puede negarse que, en conjunto, estos subsectores han proporcionado a un gran número de pobres en determinados países medios de vida, aptitudes y oportunidades de promoción, que constituyen una mejora con relación a las otras opciones que en realidad se les ofrece.

72. Las recomendaciones de política general con respecto a los subsectores examinados deberían tender a proporcionar asistencia técnica y fomentar el establecimiento de estructuras competitivas y flexibles para la comercialización de las exportaciones. A nivel macroeconómico, el objetivo

principal debería consistir en eliminar gradualmente los impuestos implícitos o explícitos sobre las exportaciones, es decir, los tipos de cambio sobrevalorados así como los impuestos a la exportación. A este respecto, es evidente que el mantenimiento de tipos de cambio realistas ayudaría a eliminar los sesgos que pueden producirse en perjuicio de las exportaciones, la mano de obra y los otros insumos locales cuando las monedas están sobrevaloradas. A nivel mesoeconómico, la experiencia ha indicado que pueden estimularse las exportaciones directas e indirectas en el plano de las pequeñas explotaciones y empresas cuando los poderes públicos toman medidas para eliminar gradualmente los impuestos a la exportación. También contribuye a ello la concesión de un trato igual a todas las actividades de exportación, es decir, la concesión de créditos no sólo a los exportadores importantes, sino también a los pequeños productores de exportaciones intermedias 77/. La supresión de los trámites burocráticos innecesarios y la liberalización de los requisitos para la concesión de licencias también pueden ayudar a reducir los costos de las transacciones que afectan en particular al pequeño sector informal.

73. En los niveles microeconómico y local, los poderes públicos pueden prestar una ayuda directa e indirecta, en colaboración con el sector privado y las ONG. Por ejemplo, los gobiernos locales y las instituciones públicas descentralizadas pueden ayudar a financiar y apoyar las asociaciones relativas a subsectores determinados y a las instituciones dedicadas a prestar servicios de información sobre mercados exteriores, al apoyo tecnológico mediante la investigación y el desarrollo, a la asistencia para la mejora de la calidad, a la formación técnica, a la orientación sobre normas de embalaje/envasado, a la facilitación de los servicios de comercialización de las exportaciones, como las ferias comerciales, y otros servicios que satisfagan las normas en materia de elementos externos y economías de escala. Asimismo, los gobiernos nacionales pueden alentar a las pequeñas empresas, por ejemplo mediante incentivos fiscales, a convertirse en proveedores de productos intermedios a precios competitivos para las empresas de las zonas francas industriales, ampliando así de modo gradual algunos de los privilegios otorgados a las empresas de esas zonas a empresas del exterior 78/. Las ONG pueden respaldar las inversiones iniciales encauzando los créditos y la asistencia técnica hacia los pequeños fabricantes y agricultores orientados a la exportación, reduciendo así los riesgos a que están expuestas las nuevas operaciones de exportación durante los primeros años de tanteos. La obtención de créditos y servicios podría supeditarse a que los pequeños empresarios respetaran unas normas laborales y condiciones de trabajo justas y razonables.

74. La asistencia oficial es probablemente más provechosa para unas actividades en ciernes que para unos subsectores ya bien dotados y orientados a la exportación. Dicha asistencia debe aprovechar lo que ya existe, en vez de aventurarse en direcciones radicalmente nuevas. No debe iniciarse de arriba abajo, sino con más habilidad y para responder a aquellas necesidades justificadas que determinen las asociaciones y las organizaciones no gubernamentales que representen a los grupos interesados dentro de los subsectores 79/. Es probable que de este modo la asistencia se canalice y utilice con más eficacia. No obstante, el objetivo general debe ser que toda

la asistencia oficial se complemente y, en su día, se sustituya por iniciativas privadas, una vez que se hayan cumplido las normas internacionales en materia de calidad y fiabilidad y que el sistema en cuestión alcance un nivel de desarrollo relativamente avanzado. Después de todo, lo que se pretende es proporcionar a los empresarios los medios necesarios para encontrar por sí mismos mercados y compradores, en vez de tratar de sustituirlos por intermediarios.

75. La asistencia oficial para el desarrollo (AOD) también podría proporcionarse de diversas maneras. A nivel mesoeconómico, podrían adoptarse planes de reconversión de la deuda para que los países en desarrollo pudieran movilizar recursos internos adicionales en apoyo del pequeño sector exportador, contribuyendo así a aliviar la pobreza y, al propio tiempo, mejorando la situación de la balanza de pagos de los países mediante el aumento de los ingresos y la reducción de las salidas de divisas 80/. Los donantes también pueden desempeñar un papel más directo ayudando a las microempresas y pequeñas empresas de los países en desarrollo a lograr el acceso a sus mercados 81/. Asimismo, los organismos multilaterales y bilaterales de financiación pueden tomar parte en el fortalecimiento de las dimensiones sociales de los planes orientados a la exportación. Por ejemplo, la prestación de apoyo financiero y asistencia técnica desde el exterior ha desempeñado a menudo un papel fundamental en la concertación de contratos favorables con pequeños propietarios rústicos para operaciones de agroexportación no tradicional 82/. En términos más generales, existe cierto número de organismos multilaterales y bilaterales que tienen experiencia en la promoción de inversiones, tales como estudios de viabilidad y apoyos financieros para la elaboración e iniciación de proyectos que podrían ayudar a atraer inversiones extranjeras en los subsectores examinados. Otros programas apoyados por la AOD que serían muy útiles incluyen la intensificación del apoyo prestado a institutos de investigaciones agronómicas para realizar estudios sobre productos específicos que ofrecen posibilidades de exportación, la financiación de especialistas técnicos del exterior para prestar ayuda a los empresarios locales en la producción y comercialización de productos destinados a la exportación, la creación de planes de créditos rotatorios destinados a empresarias de bajos ingresos, el envío de maquinaria adecuada disponible sin condiciones, etc. Por regla general, aunque los organismos de ayuda llevan mucho tiempo ayudando a los pobres a hacer frente a los cambios que se producen en su entorno mediante programas educativos y proyectos de cooperación para el desarrollo, dichos organismos han tardado mucho en reconocer que una ayuda destinada a los pequeños empresarios orientados a la exportación puede constituir un instrumento útil para el alivio de la pobreza 83/. Un resultado importante de tales esfuerzos consistiría en mejorar las perspectivas de subsistencia de un número considerable de personas en las zonas rurales y urbanas.

Notas

1/ Si la crisis de la deuda de los años ochenta en América Latina puede dar idea del orden de magnitud, merece destacarse que durante ese decenio se duplicó la pobreza en las zonas urbanas y se registró un incremento sustancial de la pobreza en las zonas rurales de la región. Véase O. Altimir, "Income distribution and poverty through crisis and adjustment", CEPAL, Working Paper Nº 15, Santiago, septiembre de 1993.

2/ El Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre Agricultura dará lugar probablemente a un aumento de los precios de los productos agrícolas de la zona templada de un 5 a 10% en promedio. Véase FAO, "Impact of the Uruguay Round on agriculture", CCP:95/13, enero de 1995.

3/ Se prevé, por ejemplo, que la proporción relativa de textiles y vestido continuará disminuyendo en los países desarrollados y aumentará en los países en desarrollo más dinámicos que cuentan con la clara ventaja de su experiencia y de sus bajos costos laborales y que en el pasado tenían que hacer frente a limitaciones basadas en los contingentes. China y la India reúnen estas condiciones, al igual que el Pakistán en gran medida.

4/ Para 1985, el Banco Mundial calcula que el 56% de los pobres del mundo (definidos como los que tienen un ingreso anual de 365 dólares en términos de paridad del poder adquisitivo (PPA) en dólares de 1985) vivían en la India y China. Véase Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990: la pobreza, Oxford University Press, Nueva York, 1990, cuadro 2.1.

5/ Véase, por ejemplo, D. Hathaway y M. Ingco: Agricultural liberalization and the Uruguay Round, documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial sobre la Ronda Uruguay y las economías en desarrollo, Washington, D.C., 26 y 27 de enero de 1995.

6/ Entre los estudios más recientes que utilizan el Acta Final de la Ronda Uruguay cabe mencionar los siguientes: J. François, B. McDonald y H. Nordström: Assessing the Uruguay Round; I. Goldin y D. van der Mensbrugge: The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms; G. Harrison, T. Rutherford y D. Tarr: Quantifying the Uruguay Round; y T. Hertel, W. Martin, K. Yanagishima y B. Dimaranan: Manufacturing and MFA liberalization. Todos estos estudios se presentaron en la Conferencia del Banco Mundial sobre la Ronda Uruguay y las economías en desarrollo, Washington D.C., 26 y 27 de enero de 1995.

7/ El modelo RUNS estima los efectos de los cambios que corresponden principalmente a la agricultura y desglosa los resultados correspondientes a las regiones en desarrollo y a algunos países en desarrollo. El modelo de Harrison y otros incorpora los efectos para las manufacturas y para la agricultura y proporciona estimaciones a largo plazo, además de las correspondientes al período de aplicación de la Ronda Uruguay. No obstante, el desglose de los resultados por grupos de países en desarrollo no es tan completo como en el modelo RUNS. Para más detalles sobre estos modelos,

véase G. Harrison y otros (op. cit.) e I. Goldin y D. van der Mensbrugge (op. cit.). Esta última publicación se refiere al modelo Rural-Urban, North-South (RUNS).

8/ Por ejemplo, sobre la base de una reciente encuesta sobre los hogares en Kenya se estimó que la mitad aproximadamente de la población de este país vivía por debajo del umbral de pobreza en 1992 (S. Chen, G. Datt y M. Ravallion: "Is poverty increasing in the developing world?", Review of Income and Wealth, diciembre de 1994, con anexo estadístico.

9/ Chen y otros, op. cit.

10/ Todas las tasas de crecimiento citadas en este estudio son efectos por una sola vez. No deben confundirse con las tasas anuales de crecimiento del PIB.

11/ Se trata del producto interior bruto por habitante medido en términos de paridad de poder adquisitivo en dólares de 1985.

12/ Las estimaciones correspondientes al Africa al sur del Sáhara no incluyen Nigeria ni Sudáfrica.

13/ Sobre la cuestión de la OAD para el alivio de la pobreza, véase UNCTAD, "Cooperación internacional para el desarrollo en cuanto al alivio de la pobreza: eficacia de la ayuda" (TD/B/CN.2/14), 1995.

14/ Hasta el final del decenio de 1980, por ejemplo, el porcentaje de empleados del sector formal con rentas que los situaba en los tres deciles inferiores de la distribución de la renta era del 3,5% en el caso del Perú y del 1,6% en el caso de Côte d'Ivoire. Véase P. Glewwe y D. de Tray, "The poor in Latin America during adjustment: a case study of Peru", Living Standards Measurement Study (LSMS), Working Paper N° 56, Banco Mundial, Washington, D.C., 1989, y "The poor during adjustment: a case study of Côte d'Ivoire", LSMS Working Paper N° 47, Banco Mundial, Washington, D.C., 1988.

15/ Existen estimaciones de las participaciones de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en los ingresos totales de exportación para algunos países en desarrollo, pero estas estimaciones no están desglosadas entre pequeñas y medianas empresas. Entre dichas estimaciones cabe mencionar las siguientes: República de Corea, 40%; Taiwán, Provincia china de, 56%; China, 50%; y para los países en desarrollo de Asia oriental en conjunto, 40%. Véase C. Hall, "The globalization of economic activity and SME development in the Asian economies; evidence and policy issues", documento presentado en el Twenty-first International Business Congress, Yakarta, 18 a 21 de septiembre de 1994.

16/ Véase UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 1991.

17/ Véase UNCTAD, UNCTAD Statistical Yearbook, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 1994.

18/ Entre los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), por ejemplo, el porcentaje de la producción correspondiente a las pequeñas y medianas empresas en el comercio de textiles, vestido y calzado es superior al 50% de toda la producción en estos sectores. Véase F. Gato y C. Ferraro, "Internacionalización de las pequeñas y medianas empresas argentinas en el Mercosur: exportaciones y modalidades de cooperación empresarial", CEPAL LC/BUE/R.209, diciembre de 1994, pág. 14.

19/ Véase M. Watts, "Life under contract: contract farming, agrarian restructuring, and flexible accumulation", en P. Little y M. Watts, Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa, University of Wisconsin Press, Madison, 1994, pág. 39.

20/ Véase S. Moyo, "Poverty alleviation through agricultural diversification and exports in Zimbabwe: 1980-1994", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995, pág. 12.

21/ Véase J. Fox, K. Swanberg y T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", USAID, Washington, D.C., marzo de 1994, pág. 26.

22/ Véase, respectivamente, P. Swaminathan y J. Jeyaranjan, "The knitwear cluster in Tiruppur: an Indian industrial district in the making?", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995; y H. Smith, "Small shoemakers and Fordist giants: tale of a supercluster", IDS Discussion Paper N° 331, Universidad de Sussex, Brighton, septiembre de 1993.

23/ Véase M. Cho, "Interfirm networks: the foundation of the new globalizing economy of South Korea", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995, cuadro 3.

24/ Véase M. Abreu, "Trade in manufactures: the outcome of the Uruguay Round and developing country interests", documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial sobre la Ronda Uruguay y las economías en desarrollo, Washington D.C., 26 y 27 de enero de 1995, cuadro 2.2. y pág. 31.

25/ *Ibíd.*, cuadro 2.2.

26/ Véase R. Blackhurst, A. Enders y J. François, "The Uruguay Round and market access: opportunities and challenges for developing countries", documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial sobre la Ronda Uruguay y las economías en desarrollo, Washington D.C., 26 y 27 de enero de 1995, pág. 23.

27/ Las reducciones de los aranceles para frutas y hortalizas en virtud de la Ronda Uruguay contrastan sorprendentemente con la liberalización limitada conseguida en los países de la OCDE con respecto a productos muy protegidos como el azúcar y los productos lácteos. Véase GATT, "The outcome of the Uruguay Round and African countries", nota para la Conferencia Internacional de la OUA sobre la Ronda Uruguay, Túnez, 24 a 27 de octubre de 1994, cuadro 11.

28/ En sus conclusiones finales en la reunión de la Ronda Uruguay en Marrakech, el Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales señaló que algunos participantes habían pedido que la Organización Mundial del Comercio examinara la relación entre el comercio y las distintas políticas nacionales, incluidas las normas laborales.

29/ Véase A. Berry, "The small-scale export sector as a route to poverty alleviation", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995, pág. 17.

30/ Véase, por ejemplo M. Irigoyen y M. Bastos, "Exportaciones de la micro y pequeña industria: un reto para las ONG", Grupo PAMIS, Lima, 1992.

31/ Los cambios debidos a innovaciones tecnológicas y a la evolución de los gustos de los consumidores, que con frecuencia son de carácter estructural e irreversible, tardan muchos años en manifestarse a nivel local. Sus efectos se sienten profundamente, pero las causas pueden ser difíciles de determinar, por ejemplo, colocación cada vez más difícil de los productos, caída de los precios mundiales del producto, desengaño, etc. Véase P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995, pág. 3.

32/ Ejemplo de ello es la extensa comunidad china de Indonesia. Véase B. Levy, con contribuciones de A. Berry y otros, "Can intervention work? The role of Government in SME success", Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Política Económica, Washington D.C., febrero de 1994, pág. 11. Otro ejemplo es la exportación de calzado desde Trujillo (Perú) a los Estados Unidos mediante las relaciones familiares y comunitarias de peruanos que residen en este país. Véase A. Vargas, "Conglomerado de micro y pequeñas empresas de calzado de Trujillo y programas de apoyo de FONCODES", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995, pág. 23.

33/ Véase, por ejemplo, M. Cho, "Interfirm networks: the foundation of the new globalizing economy of South Korea", *op. cit.*, págs. 8 a 12.

34/ Véase OIT, Recent Developments in the Leather and Footwear Industry: Report I, programa de actividades sectoriales, cuarta reunión técnica tripartita para la industria del cuero y del calzado, Ginebra, 1992, pág. 25.

35/ Véase, por ejemplo, Banco Mundial, División de Desarrollo de la Industria, "Export processing zones", Policy and Research Series Nº 20, Washington D.C., 1992. Así, puede observarse que en la industria maquiladora de México la proporción de materiales de origen local ascendió solamente al 1,8% en 1993, pero es de señalar que en algunos Estados del interior se registró un contenido local de hasta el 6% mientras que en las zonas fronterizas el promedio fue inferior al 1%. Al mismo tiempo, hay que subrayar que prácticamente ninguna de estas subcontratas han sido concedidas a microempresas o pequeñas empresas. Véase I. Aguilar, "Subcontracting in the Mexican industry: recent challenges and opportunities", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD, en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1993, págs. 4 y 5.

36/ Para un ejemplo de este último caso, véase M. Kenney y R. Florida, "Japanese maquiladoras: production organization and global commodity chains", World Development, vol. 22, Nº 1, 1994, págs. 27 a 44.

37/ Véase S. Page y M. Davenport, "World trade reform: do developing countries gain or lose?", Overseas Development Institute, Londres, 1994, pág. 15.

38/ Véase UNCTAD, "Papel de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de las exportaciones" (TD/B/WG.7/3), 23 de enero de 1995, pág. 27.

39/ Véase H. Schmitz, "On the clustering of small firms", IDS Bulletin, vol. 23, Nº 3, julio de 1992.

40/ Véase UNCTAD, *ibíd.*, pág. 15.

41/ Como ejemplo de asociación industrial que ha tenido éxito cabe mencionar la Cámara del Calzado (organización mexicana) que proporciona a las empresas del calzado agrupadas en asociaciones una amplia gama de servicios, así como medios de financiación a través de cooperativas de crédito. También ha creado un instituto de capacitación en Guadalajara. Véase *ibíd.*, pág. 26.

42/ Véase, por ejemplo, E. Klein, "How to make development happen through clustering of small and medium size enterprises", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995, págs. 5 y 6.

43/ Cabe citar, como ejemplo, la exportación de calzado desde el conglomerado peruano de El Porvenir, Trujillo, a Bolivia y México y la exportación de piezas de bicicleta desde el conglomerado de Ludhina en la India a Indonesia. Véase, respectivamente, J. Tavara, "From survival activities to industrial strategies: local systems of inter-firm cooperation

in Peru", tesis doctoral, University of Massachusetts, Amherst, 1993, y M. Tewari, "Understanding the organization of production: the State, intersectoral linkages, and the historical conditions of accumulation in Ludhina's industrial regime", Center for International Studies Working Paper, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, julio de 1993;

44/ Véase B. Levy, op. cit., pág. 18.

45/ Por ejemplo, en Tailandia los acuerdos de subcontratación para la producción de motocicletas y refrigeradoras prevén en algunos casos la capacitación del personal, así como la prestación de asistencia a los subcontratistas en materia de control de calidad. Véase A. Sibunruang, "The employment effects of multinational enterprises in Thailand", programa de empresas multinacionales, documento de trabajo N° 54, OIT, Ginebra, 1988.

46/ Véase A. Berry, op. cit., págs. 24 y 25.

47/ Véase, por ejemplo, R. Ofreno, "Labour market, labour institutions and economic growth in the Philippines", documento presentado en el seminario patrocinado por la OIT sobre instituciones laborales y desarrollo económico, Bali (Indonesia), 4 a 6 de febrero de 1992, pág. 72.

48/ Véase, por ejemplo, H. Schmitz, "Small shoemakers and Fordist giants: tale of a supercluster", op. cit., págs. 30 y 31.

49/ Véase, por ejemplo, F. Villaran, "Small-scale industry efficiency groups in Peru", en B. Spath, editor, Small Firms and Development in Latin America: The Role of Institutional Environment, Human Resources and Industrial Relations, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Ginebra; 1993, y A. Vargas, "Conglomerado de micro y pequeñas empresas de calzado de Trujillo y programas de apoyo de FONCODES", op. cit., págs. 11 a 13.

50/ Véase K. Nadvi y H. Schmitz, "Industrial clusters in less developed countries: review of experiences and research agenda", IDS Discussion Paper 339, University of Sussex, Brighton, enero de 1994, pág. 33.

51/ Para algunos ejemplos de la importancia del sector agroexportador no tradicional en la generación de empleo en América Latina durante los años setenta y ochenta, véase CEPAL, Changing Production Patterns with Social Equity, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.90.II.G.6, Santiago de Chile, 1990, en particular el recuadro IV.2, "Colombia: flower exports", y el recuadro V.3, "Incentives for non-traditional exports in Costa Rica".

52/ Véase, por ejemplo, en el caso de América Latina: B. Barham, M. Carter, E. Katz y R. Schurman, "Nontraditional agricultural exports in Latin America", Latin American Research Review, vol. 27, N° 2, 1992, págs. 43 a 82.

53/ Véase S. Jaffee y J. Morton, "Africa's agro-entrepreneurs: private sector processing and marketing of high-value foods", AFTES Working Paper N° 15, Banco Mundial, Washington, D.C., septiembre de 1994, pág. 71.

54/ Por ejemplo, en Ghana, donde la mayor parte de las tierras que rodean las plantaciones de ananá sigue bajo el régimen de propiedad indígena, las plantaciones deben recurrir a menudo a agricultores del exterior para ampliar sus exportaciones. Por otra parte, en Gambia el Gobierno ha intervenido en el mercado para adjudicar grandes extensiones de terreno a las empresas agroexportadoras, de tal manera que la importancia de los pequeños propietarios en las exportaciones hortícolas ha disminuido desde el final del decenio de 1980. Véase P. Little, "Smallholder production and marketing of "non-traditional" commodities; the social and economic implications", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995.

55/ Aparte del ejemplo de Ghana antes citado, Sri Lanka es otro país que aplica una política de protección de los pequeños propietarios. Véase USAID Center for Development Information and Evaluation, "Generating broad-based growth through agribusiness promotion: assessment of USAID experience", USAID Program and Operations Assessment Report N° 9, Washington, D.C., noviembre de 1994, pág. viii.

56/ Véase P. Little, "Smallholder production and marketing of "non-traditional" commodities, the social and economic implications", op. cit.

57/ En Kenya, por ejemplo, una empresa privada local y una empresa francesa crearon en los años 80 una operación conjunta para exportar judías verdes en conserva a Francia. Para la operación de elaboración han contado con las materias primas suministradas por unos 20.000 pequeños propietarios con escasos recursos en Kenya occidental, con los que se ha concertado un acuerdo de agricultura contractual. Está previsto el suministro de insumos para la producción, un apoyo técnico continuo y orientaciones en materia de cultivos por parte de agentes de extensión contratados y formados por la empresa. Véase S. Jaffee, "Enhancing agricultural growth through diversification in sub-Saharan Africa", en Agricultural Diversification, Banco Mundial, Washington, D.C., 1992, pág. 75.

58/ Por ejemplo, en virtud de un programa de agroexportaciones no tradicionales en Lam Nam Oon, el Gobierno de Tailandia ha promovido la agricultura contractual mediante el desarrollo de una infraestructura de regadío, el establecimiento de un sistema de extensión agrícola y la prestación de ayuda para atraer a las inversiones privadas en la región. Véase D. Dolinski, "Contract farming at Lam Nam Oon: an operational model for rural development", East Asian Institute, Columbia University, Nueva York, 1992. Véase también D. Glover, "Increasing the benefits to smallholders from contract farming: problems for farmers organizations and policy makers", World Development, vol. 15, N° 4, 1987, págs. 441 a 448.

59/ Véase, por ejemplo, K. Kumar, J. Lieberson y E. Miller, "An assessment of USAID's agribusiness program: Sri Lanka case study", USAID, Washington, D.C., 1994, págs. 20 y 21.

60/ En Colombia, por ejemplo, la Asociación de Productores de Guayaba, establecida en 1981, ha tratado de incrementar los ingresos que obtienen los agricultores de la exportación de pasta de guayaba elaborada y ha llevado a cabo una investigación para diversificar aún más el sector frutícola desarrollando un producto de exportación que combina las propiedades de la panela y de la guayaba. Colombia exporta cada año por valor de 1.000 millones de dólares de pasta de guayaba, que es producida por pequeños propietarios y elaborada por pequeñas empresas. Véase N. Duran, "La agroindustria del ate o pasta de guayaba y la panela como factores de cambio para el alivio de la pobreza en Colombia", documento preparado para el seminario sobre el alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995.

61/ Ejemplo de ello es el gremio de exportadores no tradicionales de Guatemala. Véase J. Fox, K. Swanberg y T. Mehen, op. cit.

62/ TWIN forma parte de una red mundial de empresas y organizaciones de los países industrializados que tienen sus raíces en movimientos patrocinados por las iglesias, los grupos de solidaridad, los sindicatos y los ecologistas. Sus objetivos declarados consisten en prestar ayuda a los productores pobres y desfavorecidos para tener acceso a los mercados internacionales; a veces actúan de intermediarios entre los productores y los mercados. TWIN Trading, por ejemplo, actúa a la vez de asociado principal y de agente de los exportadores, y dentro de este último papel promueve los productos de los grupos de pequeños propietarios y negocia con los compradores. Algunas organizaciones comerciales alternativas tienen una importante capacidad de venta y mucha experiencia, por ejemplo, Oxfam Trading, que cuenta con más de 500 tiendas minoristas en todo el Reino Unido, lo que la convierte en una de las diez cadenas minoristas más importantes del país. Véase P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", op. cit., págs. 12 a 14.

63/ Véase, por ejemplo B. Coote, The Trade Trap, Poverty and the Global Commodity Markets, Oxfam, Oxford, 1992, págs. 157 a 163; y P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", op. cit.

64/ No todas las plantas de elaboración son de gran tamaño. Con respecto a las pequeñas empresas de elaboración de la pasta de guayaba en Colombia para la exportación, por ejemplo, véase N. Durán, "La agroindustria del ate o pasta de guayaba y la panela como factores de cambio para el alivio de la pobreza en Colombia", op. cit.; y M. Cortés, A. Berry y A. Ishaq, Success in Small and Medium-scale Enterprises: The Evidence from Colombia, Oxford University Press, 1987, págs. 187 a 189.

65/ Véase, por ejemplo, M. Mukumbu, "Impact of export horticultural production on rural income growth and poverty alleviation in Kenya", documento preparado para el seminario sobre alivio de la pobreza mediante el comercio internacional, organizado por la UNCTAD en Santiago de Chile, 10 a 13 de enero de 1995, pág. 17.

66/ En el caso del Africa al sur del Sáhara, por ejemplo, véase S. Jaffee, "Contract farming in the shadow of competitive markets: the experience of Kenyan horticulture", en P. Little y M. Watts, editores, Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa, op. cit., y P. Little y C. Dolan, "Horticultural production and trade in the peri-urban area of Banjul, The Gambia", Institute for Development Anthropology, Binghamton, NY, 1993.

67/ Véase K. Swanberg, "An assessment of Ecuador's agribusiness portfolio", USAID, Washington, D.C., septiembre de 1994, pág. 40.

68/ Véase, por ejemplo, D. Glover y K. Fusterer, Small Farmers, Big Business: Contract Farming and Rural Development, Macmillan, Londres, 1990.

69/ Véase, por ejemplo, Development Alternatives, "Assessment of contract farming at Lam Nam Oon, Thailand: a combined effort of USAID and the Royal Thai Government", USAID, Washington, D.C., abril de 1994, págs. 46 y 47.

70/ Véase P. Little, "Smallholder production and marketing of "non-traditional" commodities: the social and economic implications", op. cit., pág. 29.

71/ Véase J. Fox, K. Swanberg y T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit.

72/ Véase D. Glover y K. Fusterer, Small Farmers, Big Business: Contract Farming and Rural Development, op. cit., pág. 137.

73/ Véase J. Fox, K. Swanberg y T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit.

74/ Por ejemplo, entre 1985 y 1992 los miembros de la cooperativa Cuatro Pinos en Guatemala cuadruplicaron la producción de guisantes, lo que se consiguió casi por completo mediante un aumento del número de agricultores que cultivaban el producto. Véase Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, "Guatemala: nontraditional export crops among smallholder farmers and production, income, nutrition, and quality of life effects", IFPRI, Washington, D.C., septiembre de 1992.

75/ Véase J. Fox, K. Swanberg y T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit., cuadro II.1 y pág. 30.

76/ En el caso de Guatemala, por ejemplo, se calcula que la parte correspondiente al cuartil inferior de la distribución de la renta en el país en los ingresos generados por las agroexportaciones no tradicionales

representa aproximadamente el 20% del total, frente al 3% que les corresponde en el PNB de Guatemala. Véase *ibíd.*, pág. iv.

77/ Véase, por ejemplo, Y. Rhee, B. Ross-Larson y G. Pursell, Korea's Competitive Edge: Managing the Entry into World Markets, John Hopkins University Press, Baltimore, 1984.

78/ Así, por ejemplo, el Gobierno de Sri Lanka ha fomentado el establecimiento de fábricas de textiles en el país a fin de suministrar tejidos a empresas establecidas en sus zonas francas industriales. Véase UNCTAD, "Papel de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de las exportaciones", *op. cit.*, pág. 28.

79/ Con frecuencia los enfoques de arriba abajo pueden no ser óptimos. Por ejemplo, la participación de empresas paraestatales en la producción y comercialización de productos agrícolas no tradicionales para la exportación sería inadecuada para la comercialización de productos muy diferenciados en unos mercados competitivos. Véase S. Jaffee y P. Gordon, "Exporting high-value food commodities", World Bank Discussion Paper N° 98, Banco Mundial, Washington D.C., 1993, pág. xiii. Por lo que respecta a las exportaciones industriales en pequeña escala, con frecuencia han tenido muy poco éxito los esfuerzos encaminados a utilizar organismos nacionales de exportación de gran renombre en apoyo de las actividades de exportación. Véase B. Levy, *op. cit.*, págs. 23 a 25.

80/ A continuación se reproduce una recomendación dirigida a los gobiernos por la Comisión Permanente de Alivio de la Pobreza, de la UNCTAD, en su "Contribución a la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social": "Un planteamiento práctico e innovador para que los donantes presten asistencia a los países en desarrollo a fin de que desarrollen su potencial de exportación en condiciones de gran endeudamiento externo puede ser considerar el alivio de la deuda utilizando mecanismos de conversión de la deuda a fin de movilizar los recursos internos. Según este planteamiento, cierta proporción de los fondos de contraparte podría utilizarse en apoyo de las empresas en pequeña escala y de los pequeños propietarios que se dedican a producir para la exportación". Véase UNCTAD, "Informe de la Comisión Permanente de Alivio de la Pobreza sobre su segundo período de sesiones, celebrado en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 25 al 29 de julio de 1994" (TD/B/41(1)/11), 18 de agosto de 1994, pág. 30.

81/ Por ejemplo, la Sociedad Alemana para la Cooperación Técnica (GTZ) ha elaborado un programa bilateral con la India, llamado Proyecto Indoalemán de Promoción de las Exportaciones, en el que se facilita información sobre mercados y la participación en ferias comerciales para exportadores de calzado, artículos de cuero y prendas de vestir de seda, entre otros. Esta asistencia técnica para la promoción de ferias comerciales, el diseño y el desarrollo de productos ha permitido establecer relaciones entre los productores indios y las empresas alemanas, lo que ha contribuido al establecimiento de empresas indias en los mercados alemanes. Véase S. Opitz, "Export promotion in the context of technical cooperation", Intereconomics, vol. 29, N° 3, 1994, pág. 139.

82/ Por ejemplo, el Gobierno de Suiza ha prestado su ayuda y apoyo a una cooperativa agrícola de 2.000 pequeños propietarios en Cuatro Pinos (Guatemala), que ha tenido un éxito considerable en el cultivo de guisantes para la exportación. Véase USAID, Center for Development Information and Evaluation, "Generating broad-based growth through agribusiness promotion: assessment of USAID experience", op. cit., recuadro 3, pág. 21.

83/ Véase P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", op. cit., pág. 17.

Anexo técnicoMODELO ECONOMETRICO DE LOS EFECTOS DE LA RONDA URUGUAY
SOBRE EL PIB Y LA INCIDENCIA DE LA POBREZA

1. El vínculo entre la Ronda Uruguay y la pobreza puede establecerse calculando los efectos de la Ronda Uruguay sobre el PIB y los del PIB sobre la pobreza. Los primeros se establecen mediante los modelos de Harrison y otros (1995) y de Goldin y van de Mensbrughe (1995). Los efectos de la variación de PIB sobre la pobreza se calculan utilizando los datos de las encuestas sobre los hogares de 41 países en desarrollo 1/.

2. En condiciones ideales, para analizar los efectos de las variaciones del PIB sobre la pobreza habría que disponer de observaciones para varios años en diferentes países. Por desgracia, como aún no se dispone de estos datos sólo ha sido posible realizar un análisis de una muestra representativa. El modelo elaborado y utilizado en la presente nota es el siguiente:

$$POBRES = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{PIB}_{\text{cápita}}) + \alpha_2 \text{GINI}$$

donde POBRES es el porcentaje de la población que consume menos de 365 dólares de los EE.UU. al año, medidos en términos de la paridad de poder adquisitivo (PPA) en dólares de 1985, $\ln(\text{PIB}_{\text{cápita}})$ es el logaritmo natural del PIB per cápita medido en términos de PPA en dólares de 1985, y GINI es el coeficiente de Gini de desigualdad de la renta, utilizando la fecha de encuesta disponible más próxima, y suponiendo que la curva de Lorenz no sufrió cambios. Para las definiciones detalladas de las variables véase Chen y otros (1994).

3. Como puede verse en el cuadro A1, un aumento de un dólar en la renta per cápita hará que la proporción de pobres en la población (por debajo del umbral de pobreza absoluta) bajará en $25,6/\text{PIB}_{\text{cápita}}$ puntos porcentuales, en el supuesto de que no se produzca ninguna variación en la distribución de la renta. También puede apreciarse que un aumento de un punto porcentual en la igualdad de renta (es decir, coeficiente de Gini) haría disminuir la proporción de pobres en la población total en un 0,7%. Esto también puede observarse en el gráfico 1, donde los países que están por encima de la línea

1/ Chen, Shaohua, Gaurav Datt y Martin Ravallion, 1994. "Is poverty increasing in the developing world?" (con inclusión de anexo estadístico), The Review of Income and Wealth 40:359-76. Los países con población superior a 30 millones que no se incluyeron en sus datos fueron la Argentina, Egipto, el Irán, Myanmar, Nigeria, la República de Corea, Sudáfrica, Turquía, Viet Nam y Zaire. El método utilizado por Chen y otros (1994) para medir y comparar la pobreza es especialmente útil a los efectos de este estudio porque utiliza la misma definición de pobreza en todos los países (1 dólar por día en términos de paridad de poder adquisitivo en dólares de 1985), y basa sus estimaciones en encuestas fiables sobre los hogares que han utilizado unas muestras bastante importantes.

de regresión tienen una distribución de renta menos igual. En otras palabras, puede reducirse la pobreza no sólo por el crecimiento del PIB, sino también incrementando la igualdad de la renta. Por no disponerse de datos de los países en desarrollo sobre el PIB, la pobreza y la distribución de la renta para los distintos años, no puede llevarse a cabo un análisis significativo de los efectos del incremento del comercio sobre la distribución de la renta.

Cuadro A1

Efectos del crecimiento del PIB per cápita sobre la incidencia de la pobreza en determinados países ($R^2=0,62$)

Variable dependiente: pobres/población (N=41)		
Variable	Estimación	t
$\ln(\text{PIB per cápita})$	-25,61	-7,85
Coefficiente de Gini	0,71	3,01
Constante	192,68	8,09

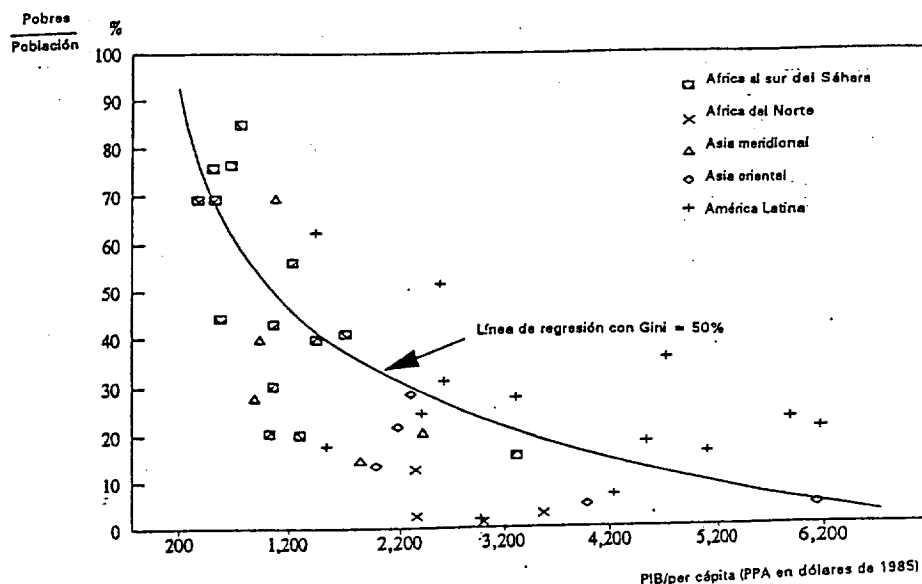
4. Como puede verse en el cuadro A1, la pobreza disminuye a un ritmo más lento a los niveles más altos de la renta per cápita. Esto se debe al tipo de función elegido (es decir, el logaritmo natural del PIB per cápita). Es de señalar que esta función se ajustaba mejor a los datos que cualquier otro tipo. Asimismo, el coeficiente de determinación era bastante elevado ($R^2=0,62$), lo que da fiabilidad a los resultados. Así pues, un incremento de 10 dólares en la renta per cápita en Bangladesh haría que la incidencia de la pobreza disminuyera en un 2,9%, mientras que el mismo incremento en Malasia reduciría la incidencia de la pobreza sólo en un 0,4%, en el supuesto de que no se produzca ninguna variación en la distribución de la renta. Esta tasa descendente queda ilustrada en el gráfico 1, que es un diagrama de dispersión en el que se representa el PIB per cápita y la incidencia de la pobreza para los países en desarrollo respecto de los cuales se dispone de datos adecuados procedentes de las encuestas sobre los hogares.

5. Los efectos de las diferentes agrupaciones regionales no resultaron estadísticamente significativos utilizando una prueba de razón de varianzas.

6. Para comprobar el grado de fiabilidad de los datos de Chen y otros, el modelo se calculó sin el coeficiente de Gini y se comparó con los datos del Informe del PNUD sobre Desarrollo Social, de 1994.

Gráfico 1

Diagrama de dispersión del PIB per cápita y la incidencia de la pobreza en determinadas regiones



Cuadro A2

Comparación de las estimaciones utilizando los datos de Chen y otros y del PNUD (N=41)

	Datos de Chen y otros		Datos del PNUD	
	Estimación	t	Estimación	t
<u>ln</u> (PIB per cápita)	-22,69	-6,63	-15,87	-4,59
Constante	202,35	7,81	169,41	6,29
R ²	0,53		0,35	

7. Según se indica en el cuadro A2, los datos de Chen y otros se ajustaban mejor al modelo. El coeficiente de determinación R² en el modelo que utiliza los datos de Chen y otros fue de 0,53, mientras que fue de 0,35 utilizando los datos del PNUD. Esto confirma indirectamente que es preferible utilizar los datos que tienen una línea de pobreza uniforme, en vez de líneas de pobreza relativas para los distintos países, es decir, la metodología utilizada para recoger los datos del PNUD. Utilizando los datos de Chen y otros, una variación de un dólar en la renta de los hogares induce una variación más importante ($\alpha_1 = -22,69$) en la pobreza que con arreglo a los datos del PNUD ($\alpha_2 = -15,87$). Como los datos de Chen y otros se ajustan mejor y como las comparaciones internacionales que utilizan la PPA son apropiadas a los fines de este estudio, se han utilizado los datos de Chen y otros como base para el análisis que figura en el presente informe.
