

CONSIDERACIONES ACERCA DEL TAMAÑO DE UN PAIS *

JUAN MARTIN

ABSTRACT

Martin argues that the small territorial size, scarcity of natural and human resources, dependent economic systems and decision making structures, typical characteristics of small countries, are to be considered as conditions added to the structural problems that underdeveloped peripheric capitalistic countries face to overcome the problems of poverty and lack of economic dynamism. Upon this bases the author formulate a conceptual model that synthetize the main interactions between the components of the economy emphasizing external linkages, productive structure, relationships between domestic and export activities, decision making structure and spatial accesibility. The modoel is intended both, to gain understanding on how this type of economics work and to provide technical grounds for alternative approaches to development planning.

A. INTRODUCCIÓN

El tema del tamaño de los países tiene la indeseable característica de ser inicialmente muy sugestivo en términos de las distinciones que implica para a continuación, cuando se intenta operativizar algunas ideas, tornarse confuso y, en apariencia, irrelevante. Con otras palabras, el tamaño tiene algún valor discriminatorio que ayuda a describir variaciones en el desarrollo histórico y opciones viables entre países; sin embargo, si se pretende utilizarlo para explicarlas, su significación se diluye y conduce prontamente a contradicciones insuperables. Y ello es así por cuanto esto último requiere que constituya una categoría teóricamente válida, en tanto que lo primero demanda simplemente utilidad práctica.

La distinción es relevante cuando se analiza la incidencia del tamaño —variable dimensional— en el contexto del subdesarrollo y la dependencia, procesos de evidente contenido político y económico. Cabría recalcar aquí la oposición país central-país periférico y la existencia en ambos grupos de naciones pequeñas y de gran tamaño, así como recordar los evidentes

* Este trabajo fue parte de una investigación desarrollada durante 1980 por el autor en el contexto del Convenio de Cooperación entre el Instituto de Estudios Sociales de La Haya y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social de las Naciones Unidas. Las opiniones expresadas, sin embargo, son de exclusiva responsabilidad del autor y en nada comprometen a las instituciones patrocinadoras.

y numerosos ejemplos de exitosos pequeños países y de grandes que no lo han sido tanto.

Es conveniente recapitular brevemente, entonces, la particularidad del desarrollo histórico de los países pequeños del centro como opuesta a la de los periféricos, a fin de descartar la comparación de lo incomparable.

En primer lugar, algunas de las naciones europeas pequeñas fueron importantes centros de acumulación de capital financiero en los albores del capitalismo y en el período de formación de los estados nacionales ¹. Este es particularmente el caso de los Países Bajos. Hecho que, obviamente, condujo a estos hoy pequeños estados a ubicarlos en una situación de privilegio y dominación ² en el concierto de las naciones.

En segundo lugar, y como una de las modalidades del punto anterior, varias de las pequeñas naciones europeas, Países Bajos, Bélgica y Portugal entre ellos, fueron metrópolis de vastos imperios coloniales, hecho que ampliaba adicionalmente su base de recursos naturales y disponibilidad de fuerza de trabajo. Por otra parte, su desarrollo y especialización industrial enfrentaron un nivel tecnológico y organizativo del capitalismo mundial, para el cual la incidencia de las desventajas del pequeño tamaño fue notablemente menor.

Finalmente, otras pequeñas naciones —Suiza, Luxemburgo o Bélgica— han podido explotar más recientemente ventajas derivadas de su localización, o su no beligerancia y estabilidad para encontrar convenientes resquicios en la producción, el comercio y la banca internacionales ³.

Los países subdesarrollados ocupan precisamente el polo opuesto del sistema centro-periferia. Ellos constituyeron parte del hinterland de muy concentrados imperios coloniales y, al convertirse posteriormente en naciones políticamente independientes, debieron enfrentar un sistema capitalista ya fuertemente estructurado y concentrado. Algunos de ellos, por ejemplo Australia o Nueva Zelandia, lograron parcialmente redefinir su inserción en el marco internacional, pero más bien como excepción y en circunstancias muy particulares ⁴.

En este mismo sentido cabe destacar que la mayoría de las pequeñas naciones de América Latina y el Caribe fueron incorporadas al sistema económico internacional como productoras de determinados bienes primarios que requerían una reducida participación local a nivel medianamente significativo. Como consecuencia, tuvieron una oportunidad menor, o bastante más tardía, de beneficiarse con la pequeña dosis de industrialización y progreso técnico e institucional que ha sido a veces el producto colateral de ese esquema de división internacional del trabajo en algunos de los países subdesarrollados más grandes o con mayores recursos y que, posteriormente, sirviera de base al proceso de sustitución de importaciones.

Es teóricamente incorrecto, por lo tanto, el análisis de la incidencia del tamaño de un país sobre sus opciones de desarrollo en abstracto o con

¹ Véase el capítulo sobre la acumulación originaria en Marx (1946).

² Recuérdense a modo ilustrativo los préstamos otorgados por los banqueros a algunos soberanos de naciones de importancia central.

³ Para los casos de Bélgica y Suiza véanse respectivamente Duquesne de la Vinelle (1971) y Jöhr y Kneschaurek (1971).

⁴ Véase la comparación entre el desarrollo de Australia y Argentina hecha por Diéguez (1968).

carácter absoluto. Por el contrario, el análisis debe ser relativo a un ámbito estructural e históricamente determinado.

La discusión puede ser mejor ilustrada con ayuda del siguiente esquema:

E s q u e m a I . 1
SITUACION ESTRUCTURAL

T A M A Ñ O	Pequeño Centro	<i>Pequeño Periferia</i>
	Grande Centro	Grande Periferia

El objeto de esta investigación corresponde al grupo de países de pequeño tamaño ubicados en la periferia latinoamericana del sistema capitalista y para las condiciones históricas imperantes en el último cuarto del siglo XX. El análisis del caso de los países centrales de pequeño tamaño ha sido motivo de una Conferencia de la Asociación Económica Internacional celebrada en Lisboa durante 1957, cuyas ponencias y discusiones fueron editadas por Robinson (1971).

Como se verá más adelante, con mayor precisión, el objeto de estudio, así definido, comparte características derivadas en parte del tamaño y en parte de su ubicación periférica siendo, sin embargo, esta última la dimensión determinante. Correspondientemente, el análisis debe centrarse en los condicionamientos que agrega el pequeño tamaño a la situación estructural de país periférico.

En su ensayo sobre pequeñas naciones y estilos de desarrollo, Real de Azúa (1977) identifica siete posibles criterios para realizar una estimación de la pequeña dimensión nacional.

1. La *irrelevancia radical*. La dimensión no es variable, decisiva ni siquiera importante.
2. Las ventajas y desventajas *absolutas* derivadas del tamaño.
3. La existencia de proporcionalidad en las variables relativas a cada dimensión, o de reducción a escala.
4. Las ventajas y desventajas *compensatorias* enfocadas sobre la antítesis entre lo cualitativo y lo cuantitativo.
5. Las ventajas y desventajas *relativas* a unidades de la misma área geográfica y/o similares niveles de desarrollo.
6. Diferencia entre las entidades comunitarias que resultan de una *agregación* de variables que incluyen el tamaño de la población y del territorio.
7. La *futilidad* de un planteo inmanentista y aislacionista.

La preferencia de Real de Azúa se orienta igualmente hacia el criterio de las ventajas y desventajas relativas que es, asimismo, la perspectiva adoptada mayoritariamente, aunque sin exclusividad, tanto en trabajos de corte especulativo como en los empíricos. Es variable, sin embargo, la manera elegida para acotar el contexto de referencia.

Así, Jaguaribe (1967) utiliza el concepto de "países subdesarrolladas muy pequeños"; Demas (1965) orienta su análisis "con especial referencia a los países del Caribe" y los estudios de corte empiricista como los de Chenery y Syrquin (1975) o el de Deutsch, Bliss y Eckstein (1962) analizan el efecto del tamaño para subconjuntos de países estratificados según su nivel de desarrollo.

Pero aun en el marco específico de la periferia latinoamericana del sistema capitalista e independientemente del tamaño existen, para cada país, opciones que pueden ser englobadas en el concepto de estilos de desarrollo alternativos ⁵. Es evidente que las implicaciones del tamaño son, a lo más, concurrentes con los elementos determinantes de un estilo: las condiciones materiales iniciales, la imagen objetivo, las metas y la estructura de poder. Pero es posible argumentar adicionalmente que los rasgos que se derivan del tamaño condicionan ya como contexto, ya como recursos a cualquier estilo de desarrollo (Graciarena, 1976). Por cierto, algunos de esos rasgos tendrán mayor incidencia que otros según sea el estilo de desarrollo adoptado ⁶. Algunos podrán, incluso, ser funcionales para fines opuestos. Por ejemplo, la menor "fricción del espacio" para las personas y la información, derivada del pequeño tamaño geográfico, puede facilitar la movilización popular en un estilo que privilegie la participación amplia de la población, o también puede facilitar la represión en un estilo autoritario.

A su turno, el condicionamiento que impone el tamaño a cualquier estilo de desarrollo afecta globalmente al país aunque sea variable la forma e intensidad con que presiona sobre distintos sectores sociales. Se ha argumentado (Seers, 1979) que en la actualidad la mayoría de los países adolece de problemas de carácter estructural más que de tipo global. Ciertamente, algunos promocionados logros globales han beneficiado en mínimo grado a sectores sociales mayoritarios sobre los cuales han recaído, sin embargo, la casi totalidad de sus costos. La importancia y la magnitud de los problemas de carácter estructural que afectan a los países latinoamericanos son innegables, pero esto no debería conducir a ignorar el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas que, en términos relativos, también los caracteriza. En el caso de un país con ingreso per cápita de US\$ 500, actuales, aun un criterio de distribución a la Lerner ⁷, dejaría a todos sus habitantes con un muy bajo nivel de ingreso. La situación es similar a la que existe en algunas regiones pobres en países de mayor tamaño (Martin, 1981a). Es notorio que existe en ellas una explotación de los sectores socialmente mayoritarios, pero la situación global es relativamente tan desfavorable que muchos de los que ejercen esa explotación, excepto en algunos casos los de mayor envergadura, se encuentran en una situación equivalente o peor a la de los explotados en un contexto globalmente más avanzado ⁸.

⁵ Sobre estilos de desarrollo existe ya una vasta bibliografía originada en los trabajos de Varsavsky (1969). Véanse también los artículos de Aníbal Pinto, de Jorge Graciarena y de Marshall Wolfe, incluidos en el número correspondiente al primer semestre de la Revista de la CEPAL, N° 1, 1976.

⁶ Para un análisis de la incidencia del tamaño para un estilo de desarrollo constrictivo véase Real de Azúa (1977).

⁷ El bienestar general probable es maximizado por una distribución igualitaria del ingreso. Véase Lerner (1944).

⁸ Compárese, a modo de ejemplo, la situación de un obrero especializado y sindicalizado de una empresa moderna ubicada en el centro metropolitano y la correspondiente a un pequeño empresario que produce —utilizando trabajo asalariado con baja remuneración a más del propio— para el mercado de una región periférica (Martin, 1981a).

Por supuesto, si a un bajo nivel de desarrollo global se superpone una aguda concentración de la riqueza y del ingreso, resulta el conocido cuadro extrema pobreza que afecta a amplios sectores sociales en varios países latinoamericanos (Altimir, 1979).

La pregunta aún es la de cómo lograr un crecimiento sostenido sobre la base de una reestructuración del sistema económico en beneficio de las grandes mayorías nacionales. Su respuesta parece ser relativamente más difícil en el contexto de un país latinoamericano de pequeño tamaño.

Una situación desfavorable en términos relativos puede llegar al extremo de convertirse en insostenible en términos absolutos. Cabría, entonces, una pregunta fundamental relacionada con la viabilidad que, como naciones independientes, puedan tener los pequeños países; pregunta que fue planteada con cierta insistencia hace algunos años⁹. Es difícil aventurar una respuesta sin especificar adecuadamente un contexto, pero en términos generales puede argumentarse que la creciente interrelación entre países permite concebir acuerdos bi o multinacionales, parciales o totales de integración que hagan posible conservar un cierto grado de autonomía nacional y superar, así, la supuesta inviabilidad individual¹⁰. Como sostiene Real de Azúa (1964), el nacionalismo moderno implica un entendimiento profundo de la posición de la nación y de su rol *vis-à-vis* otras naciones soberanas.

Desde un punto de vista más pragmático, es necesario destacar la proliferación de pequeños estados soberanos en las últimas décadas. De los 152 Estados Miembros de las Naciones Unidas en 1979, 101 tenían una población inferior a los diez millones y 76 por debajo de cinco. Alrededor de una cuarta parte (20) de estos últimos pertenecen a la región de América Latina y el Caribe. Asimismo, más de la mitad (40) de los Estados cuya población es inferior a los cinco millones poseen una superficie territorial de menos de cincuenta mil kilómetros cuadrados¹¹.

Esta situación, a su vez, es relativamente reciente y ha modificado —en un sentido decisivo— la imagen del país subdesarrollado típico en la década de 1950, basada en los países más grandes de América Latina y en las naciones asiáticas entonces independientes.

El impresionante número de nuevos y viejos Estados pequeños no demuestran, por cierto, su viabilidad a mediano o largo plazo, pero tampoco es posible soslayar la extraordinaria importancia política y económica de este hecho como atestiguan casi todos los foros internacionales.

El problema de la viabilidad individual queda entonces planteado como uno de los interrogantes y el énfasis, en este trabajo, se centrará en una discusión de los aspectos en que el pequeño tamaño condiciona las opciones para el desarrollo y la planificación, adoptando como supuesto que existe la necesaria voluntad política de la nación para preservar su identidad, sin perjuicio de su participación en programas de integración, complementación o concertación en el plano internacional.

Como hasta el momento la referencia al tamaño de un país ha sido genérica, parecen oportunas algunas precisiones al respecto.

⁹ Véase al respecto Ares Pons (1967) y también Jaguaribe (1962).

¹⁰ Véase Sebastián (1979) y para un punto de vista opuesto véase el concepto de "inviabilidad colectiva" (Jaguaribe, 1962).

¹¹ Véase, Estados miembros de las Naciones Unidas, U. N. Public Information. Office y Naciones Unidas: Demographic Yearbook, 1979.

B. LA DEFINICIÓN DEL TAMAÑO DE UNA NACIÓN

La literatura sobre el tema de los pequeños países es reveladora de las diversas maneras de aproximarse a la definición de tamaño. Más aún, indica una asociación clara entre el problema particular que se desea enfatizar como consecuencia del tamaño y la dimensión que se elige para definirlo.

Cabría señalar a las dimensiones territorial, demográfica y económica como básicas y, por lo tanto, corrientemente utilizadas en la definición del tamaño de un país.

Así, la *dimensión territorial* es preferida cuando la discusión se centra en la dotación y variedad de los recursos naturales (Kindleberger, 1962), o con referencia a la accesibilidad y grado de interacción entre personas y actividades (Villamil, 1971).

Por su parte, la *dimensión geográfica* se enfatiza en relación con las oportunidades de diversificación en los planes social, cultural y vocacional (Benedict, 1967), y también con la disponibilidad de personal capacitado, especialmente para las funciones del sector público (Farrel, 1979).

La *dimensión económica*, a su turno, constituye el eje de preocupaciones en torno a la apertura externa de mercados de bienes y factores, al tamaño del mercado interno y sus efectos asociados de aprovechamiento pleno de las economías de escala, mayor o menor grado de oligopolización de los mercados de bienes y posibilidades de especialización productiva a nivel de las firmas y las industrias. Véanse a este respecto los diversos artículos contenidos en Robinson (1971).

Es más frecuente todavía la utilización de dimensiones compuestas tales como la demográfica-territorial cuando se intenta destacar la presión de los recursos humanos sobre los naturales (Lewis, 1950); o la económica-territorial en la preocupación por el deterioro del medio ambiente resultante de la sobreexplotación de los recursos naturales como asimismo la asignación del suelo, en tanto recurso escaso, a usos conflictivos o complementarios (Villamil, 1979); o, finalmente, la demográfica-económica cuando el énfasis se coloca en la magnitud posible de la división social del trabajo, diferenciación de roles e innovaciones al interior de la sociedad (Young, 1928).

No menos diversas que las dimensiones de la pequeñez son las magnitudes propuestas como línea de separación por algunos autores aunque, justo es señalarlo, las sugerencias se han hecho a título ilustrativo y con el reconocimiento de frecuentes excepciones. Así, Demas (1965) propone como límites una población de cinco millones de personas (en 1965) y un territorio útil de 25.000 Km². En un conocido artículo, Kuznets (1971) sugiere los diez millones de habitantes (en 1957), cifra que originó un interesante debate ¹². Real de Azúa (1977) se inclina también por la doble especificación población-superficie fijando los valores en 6.1 millones de habitantes (en 1970) y 410.000 Km². Chenery y Syrquin (1975) sugieren utilizar como medida del mercado interno el ingreso per cápita y la población, fijando el límite de pequeño país sobre esta última dimensión en los quince millones (en 1960), luego de una serie de ensayos hechos en trabajos anteriores con el límite entre 10 y 20 millones de personas (Chenery y Taylor, 1968).

¹² Véase la Memoria Resumen de los Debates, tercera sesión. En: Robinson (1971).

Es importante destacar que buena parte de esta variabilidad puede explicarse por las distintas realidades que han servido de motivación y reflexión a los citados autores, así como por los diversos objetivos de sus correspondientes análisis. La gama incluye desde los muy pequeños países de habla inglesa del Caribe (Demas) hasta naciones hoy día desarrolladas y algunas no tan pequeñas como Suecia, Australia y Canadá (Kuznets) pasando por los casos intermedios de algunos países latinoamericanos (Real de Azúa).

Podría no ser necesaria y tampoco prudente una definición taxativa del tamaño de una nación. Parece ser de mayor utilidad apuntar a identificar los rasgos que caracterizan a un pequeño país en vez de fijar un límite, indefectiblemente arbitrario, para calificar como tal. Es decir, el objetivo sería tratar de definir su estructura, tarea para la que parecen relevantes los comentarios siguientes.

En primer lugar, es significativo el hecho de que en todas las dimensiones básicas recapituladas, y en sus combinaciones, subyace la *idea de diversidad*. En efecto, cuando se enuncian las características de los países de pequeño tamaño se señalan, por ejemplo, la escasa variedad de climas y recursos naturales, la falta de integración de un aparato productivo adicionalmente poco diversificado, una estructura de clases muy polarizada con pocos estratos y segmentos de clase claramente identificables. *Esta idea de diversidad parece tener cierto valor heurístico ya que hace referencia a la estructura y no tan sólo a las diversas dimensiones de la pequeñez. Así, un país de pequeño tamaño sería esencialmente aquel que, en un sentido amplio, presenta escasa diversidad de situaciones.* Este es, naturalmente, un concepto relativo pero que hace inteligible el hecho que con frecuencia no importe el tamaño de pequeñas naciones, y sí se considera como tales a países que no son pequeños desde el punto de vista de su población y territorio.

En segundo lugar, considérese el problema de determinar cuáles son los países de pequeño tamaño en el ámbito geográfico de esta investigación. Es muy probable que haya unanimidad en señalar a El Salvador y a Jamaica como pertenecientes al grupo, así como Brasil, México, Colombia y Argentina serían fácilmente descartados. Con algunas dudas también serían asignados a uno u otro grupo Panamá, Uruguay, Venezuela y Chile, y casi con seguridad aparecería como necesario comenzar a preguntarse el objetivo de esta clasificación. Por fin, aparecerían casos muy dudosos como Guatemala, Ecuador, Bolivia y Costa Rica, en los que lejos se estaría de la unanimidad inicial. El ejemplo es ilustrativo por cuanto indica que la falta de consenso en los casos límites se debe, casi con seguridad, a la distinta ponderación que puede hacerse de los rasgos presentes y ausentes entre los considerados como típicos de un país de pequeño tamaño. Asimismo, que una de las maneras más directas de identificar los rasgos más relevantes es preguntar acerca del objetivo de la clasificación. *Una tarea de importancia es, entonces, explicitar los mecanismos de ponderación y la relación entre finalidad y clasificación.*

Finalmente, el argumento de la pequeñez y fundamentalmente el análisis de sus implicaciones es más sólido cuando concurren la mayoría de los rasgos del pequeño país. Por tal motivo, parece apropiado formular un *modelo* que capture la esencia de esos rasgos; algo así como los "stylized facts" de Kaldor (1961) en su análisis del crecimiento económico. Como todo modelo no necesariamente reflejará plenamente la situación de todos y cada uno de los casos reales. Como hemos visto un país puede ser considerado como pequeño en varios sentidos. *La fuerza del argumento es mayor con la simultaneidad de sus características o, con otras palabras, el caso del país pequeño se hace más convincente.*

A partir de esta línea de argumentación parece recomendable alterar la secuencia del análisis convencional de la siguiente manera:

- identificar rasgos típicos de un país de pequeño tamaño
- formular un modelo en base al punto anterior
- analizar sus implicaciones para el desarrollo y la planificación, particularmente para la planificación territorial.

Los primeros dos puntos son abordados en la próxima sección; el restante se trata en las secciones siguientes.

C. LOS ELEMENTOS DEL MODELO

El modelo surge a partir de una serie de reflexiones e ideas generales basadas en razonamientos *a priori* y algún empirismo no sistemático. Algunas de las hipótesis concurrentes serán, con posterioridad, sometidas a una confrontación empírica más rigurosa y otras simplemente integradas a líneas argumentales de carácter especulativo.

Los elementos que el modelo consulta son los siguientes:

- a) articulación externa;
- b) estructura productiva interna;
- c) relación de las actividades orientadas al exterior con la estructura Interna;
- d) estructura y agentes decisionales;
- e) accesibilidad espacial.

Ciertamente hay yuxtaposición e interdependencia entre los cinco elementos del modelo. Sin embargo, es posible y conveniente establecer una distinción analítica entre ellos.

a) *Las decisiones económicas, y principalmente la asignación de recursos, derivan su racionalidad de un espacio económico que excede ampliamente los límites jurisdiccionales y el ámbito de las decisiones nacionales.*

Este primer elemento del modelo —que se basa en la distinción establecida por Perroux en una conocida conferencia (Perroux, 1950)— pretende destacar la disociación existente entre el espacio determinado por las relaciones y decisiones económicas y el territorio nacional.

Cabría recordar en este sentido y como ejemplo histórico la conceptualización de John Stuart Mill referente a las colonias inglesas de las Indias Occidentales: "el lugar donde Inglaterra encontraba conveniente organizar la producción de azúcar, café y otros bienes tropicales... El comercio de las Indias Occidentales, por lo tanto, difícilmente puede ser considerado como comercio exterior, sino que más bien refleja el tráfico entre ciudad y campo"¹³.

En la actualidad, podría argumentarse algo similar, y en realidad así se hace (Sunkel y Fuenzalida, 1978), pero ya no referido a un país central sino en relación a las corporaciones transnacionales. En efecto, una de las

¹³ Traducción del autor. Véase Mill (1892).

características fundamentales en su lógica de funcionamiento es que la racionalidad de sus acciones se basa en el conjunto de sus operaciones a escala mundial. Coexisten, así, desconcentración productiva y centralización decisional.

En esta situación, las actividades económicas localizadas en el país derivan su racionalidad del sistema transnacional que integran o al cual están asociados. Dicho de otro modo, exhiben una *racionalidad derivada* en sus decisiones relativas a la determinación del nivel de actividad, a la composición de la producción, a la adopción de innovaciones, a la ampliación de la capacidad productiva, a la política comercial, etc.

Por otra parte, como en un mismo país pueden coexistir actividades económicas que se inserten en sistemas transnacionales distintos y de los cuales deriven respectivamente la racionalidad de sus decisiones, es perfectamente posible la incoherencia, y aún asincronía, de sus comportamientos a nivel local. La restricción que esta posibilidad impone sobre cualquier actividad de planificación es, de por sí, evidente.

Este no es, ciertamente, un rasgo privativo de los pequeños países, pero —en su caso— adquiere una dimensión determinante por la mayor apertura de sus mercados de bienes y factores y elevada incidencia en el conjunto de sus actividades económicas.

En los países pequeños de América Latina y el Caribe el rango de bienes exportables es muy estrecho y en no pocos casos, se reduce en la práctica a uno solo: los ejemplos son conocidos: bauxita en Jamaica, petróleo en Trinidad Tobago, azúcar en República Dominicana, etc. Esta realidad aparece actualmente algo distorsionada por la difundida imagen del auge de algunas exportaciones no tradicionales, especialmente en los países del Mercado Común Centroamericano. Sin embargo, son oportunas dos prevenciones en relación a este particular.

En primer lugar, las cifras disponibles permiten una apreciación de los hechos reales. Centroamérica exportaba hacia mediados de la década del 60 casi los mismos productos y en similar proporción relativa a las exportaciones correspondientes al momento de su integración al mercado mundial. Así, poco más del 98% en 1900 y casi el 95% en 1965 correspondía a materias primas y alimentos de origen agrícola y tenían como destino el mismo mercado comprador. El comercio intrazonal, sin embargo, experimentó un importante cambio estructural. En efecto, mientras en 1950-53 el 80% correspondía a productos agrícolas, hacia 1965 dominaban las manufacturas, representando más del 70% del valor total. A pesar de su profunda significación en varios planos, este hecho debe ser enmarcado en la continua dependencia del comercio exterior sobre los productos tradicionales¹⁴.

En segundo lugar, algunos autores recomiendan prevención para la interpretación de las cifras del comercio exterior centroamericano por la falta de equivalencia —en un sentido estricto— entre las divisas provenientes de exportaciones a un mercado preferencial y al mercado mundial. Algunas de las razones que se destacan son las siguientes (Díaz Alejandro, 1974): i) acuerdos o presiones de reciprocidad; ii) diferencia en los precios de transacción en ambos mercados; iii) proliferación de procesos de ensamblaje con altísimo contenido de importaciones.

Como quiera que sea, es bien posible que las plataformas de exportación para bienes manufacturados se difundan, especialmente en algunos

¹⁴ Tomado de Torres Rivas (1975).

países de América Central y el Caribe, con fuerza de trabajo abundante y de bajo costo. Esto sería congruente con algunos cambios, que ya se han producido o se prevén, en la estructura productiva de los países centrales y que llevaría a ciertas alteraciones en la división internacional del trabajo vía las corporaciones transnacionales (Calcagno, 1980). Una vez más, es evidente el carácter de racionalidad derivada inherente al proceso.

La discusión hasta aquí se ha restringido al análisis de los efectos de la dependencia externa sobre la asignación de recursos y en la configuración de la estructura productiva. El argumento es aplicable con similar intensidad a varios otros aspectos en los cuales, sin embargo, la condición de país periférico parece ser más determinante que la de país pequeño.

En primer lugar, a la movilidad de la fuerza de trabajo y de los recursos de capital. En este sentido, se han destacado la importante emigración con destino a algunos países centrales y la magnitud de los flujos de capital (Gutiérrez, Ortiz y Villamil, 1971). En segundo lugar, a la dependencia en materia tecnológica que, por supuesto, no es característica exclusiva de los países de pequeño tamaño. Sin embargo, en el caso de los países más grandes, es posible el desarrollo de una cierta capacidad de investigación y desarrollo orientada a la adaptación de la tecnología extranjera, proceso denominado por algunos autores fenómeno *tecnológico doméstico* (Cibotti, Lucángeli, 1980).

Finalmente, la dependencia externa se manifiesta también en la adopción —por parte de sectores sociales minoritarios— de pautas culturales y perfiles de consumo que intentan reproducir el estilo y los hábitos de sociedades con mayor nivel de desarrollo (Prebisch, 1976).

A modo de síntesis, el rasgo distintivo de un país de pequeño tamaño es su escaso grado de cerramiento, en el sentido que este concepto tiene para el análisis de sistemas. Ello implica la existencia de un amplio rango de flujos con el exterior. Adicionalmente, para un país pequeño y dependiente, los flujos de entrada y de salida reflejan la situación general de dominación en que se inscribe (Gutiérrez, Ortiz y Villamil, 1971). Es relevante, sin embargo, la distinción entre dependencia estructural y dependencia funcional (McIntire, 1971). La primera se refiere a la inevitabilidad de un cierto grado de dependencia por potencialidad y estructura económica, mientras que la segunda resulta de la aplicación de políticas particulares y, por lo tanto, puede ser reducida o evitada por políticas alternativas. Es decir, depende de cómo se utilice el poder político del Estado.

b) *La estructura productiva de un país de pequeño tamaño se asemeja más a una sumatoria, o a lo sumo, una articulación de casos que a un conjunto de actividades interrelacionadas.*

Este segundo elemento del modelo se refiere, por una parte, a la destacada importancia que —en el conjunto de las actividades económicas— suelen tener unos pocos procesos productivos orientados a la exportación y, por la otra, a la escasa articulación —y aun asincronía— entre actividades que resultan de su racionalidad derivada.

En un país de pequeño tamaño la matriz de transacciones económicas entre sectores productivos es ciertamente raleada. La mayoría de las transacciones se efectúan en el ámbito de la demanda final y en el correspondiente a los insumos primarios. El producto sectorial, además, es marcadamente sesgado y el funcionamiento económico de los sectores está

dominado por la demanda final —principalmente externa— y no por la intermedia (Decastro, 1979).

Una dotación escasa de recursos naturales y lo reducido del mercado interno concurren en una explicación de su notoria especialización productiva.

La reducida variedad en las condiciones ecológicas —generalmente asociada al pequeño tamaño geográfico— ciertamente restringe la gama factible de actividades agrícolas. Más aún, el temprano desarrollo de alguna actividad orientada a los mercados centrales se impuso sobre cualquier otro uso alternativo del suelo; esto no sólo por la capacidad de expansión de la actividad en cuestión, sino también por la escasa dotación del recurso suelo en términos absolutos. Con otras palabras, la monoexportación determinó, en buena medida, la monoproducción y la consiguiente alienación de la población local de su propio espacio nacional. Aún en la actualidad, ciertos intentos de diversificar la producción agropecuaria con destino al mercado interno requieren restringir la actividad orientada al exterior (Beckford, 1979); en otros casos, se han formulado políticas explícitas de sustitución de exportaciones (Paauw, 1970).

Este hecho se subordina a otro, de naturaleza más profunda, que se relaciona con el condicionamiento que —sobre la estructura económica, social y cultural— ha impuesto el patrón histórico de aprovechamiento de determinadas ventajas comparativas. Un caso ilustrativo es la pesada y decisiva influencia que se asigna a un pasado estructurado alrededor de una economía de plantación, destacado por algunos autores (Best, 1968) como el problema central para varias economías del Caribe.

Un sesgo similar de la estructura productiva se observa en los países cuya base económica es la explotación de yacimientos mineros, particularmente apreciable en la composición del producto debido a su baja incidencia en materia de ocupación de la fuerza de trabajo.

En este caso, sin embargo, el condicionamiento global es menor dado el carácter puntual —o no extensivo— en el uso del suelo, excepto por las consecuencias que pueda tener en términos de deterioro del medio ambiente por el uso de procesos altamente contaminantes (Villamil, 1978).

En ambos casos la incidencia global de estos procesos productivos es aún mayor que su participación directa. La organización en torno a ellos, de actividades subordinadas —especialmente servicios— es frecuente, constituyendo en conjunto el denominado complejo exportador (Pinto, 1970). Este complejo se diferencia con bastante nitidez del resto de las actividades económicas orientadas al mercado interno, cuando no a la mera subsistencia de amplios sectores sociales.

A su turno, la disparidad entre las escalas de producción dadas por la tecnología corrientemente utilizada a nivel internacional y el reducido tamaño del mercado interno conduce, en algunas industrias, a la imposibilidad de un aprovechamiento pleno de las economías de escala y, prácticamente en todas, a un bajo nivel de competitividad entre las firmas orientadas con exclusividad a ese mercado por la formación, desde un inicio, de monopolios técnicamente inevitables (Merhav, 1972). Para la producción de algunos bienes es posible que el tamaño del mercado ni siquiera alcance el mínimo necesario para la operación a capacidad plena de una planta eficiente al nivel internacional de la industria. Como el tamaño mínimo requerido es variable para cada industria, el mercado puede ser insuficiente para unos bienes y no para otros. Existiría, en este caso, un determinante tecnológico en la composición de las importaciones (Scitowsky, 1971).

Finalmente, la existencia de bienes no comercializables en el plano internacional, origina, de una manera inevitable, algunas actividades locales principalmente en los sectores de construcción, energía, transporte y comunicaciones.

La escasa articulación entre procesos productivos distintos, pero igualmente orientados al mercado externo, puede ser explicado a partir del concepto de racionalidad derivada, discutido en el punto anterior. Los débiles lazos de estos procesos con las actividades locales se discuten en el próximo elemento del modelo.

c) *La articulación entre las actividades orientadas al mercado externo y el resto del sistema económico es sumamente débil.*

Es posible identificar tres circuitos básicos (véase el Esquema N° I.2), en el funcionamiento económico de un país subdesarrollado y dependiente, a saber:

- *Circuito exportador*: formado por las actividades que constituyen el complejo exportador;
- *Circuito interno*: incluye el conjunto de actividades orientadas al mercado interno;
- *Circuito de subsistencia*: se define a partir de las actividades de subsistencia en los medios rural y urbano, con contactos intermitentes en los otros circuitos.

La particularidad de un país de pequeño tamaño —principalmente como consecuencia de una apertura externa más amplia— es el mayor peso relativo que, en el conjunto de la economía, adquieren los circuitos exportador y de subsistencia, así como una menor articulación entre las actividades orientadas a los mercados externo e interno.

Esta escasa interdependencia entre circuitos económicos ha sido considerada como un corolario necesario de la dependencia externa (Brewster, 1973). El corolario puede ser definido como la incapacidad de manipular los elementos operativos del sistema económico. Esto implica, en última instancia, la carencia de una dinámica suficiente para permitir un funcionamiento autónomo e independiente.

Es conveniente aclarar, sin embargo, que no se postula aquí una falta total de vinculación o la ausencia absoluta de interacciones entre los tres circuitos. Por el contrario, se admite que ellos forman parte de un mismo sistema que los contiene como contradicciones (Matus, 1970).

El circuito de subsistencia constituye, en realidad, una categoría residual; más precisamente refleja la falta de balance entre los recursos nacionales y la proporción en que se utilizan con relación a los recursos de origen externo por un determinado patrón de desarrollo. Aunque el carácter residual del circuito lo convierte, al mismo tiempo, en una fuente de reserva eventual de recursos productivos, el hecho significativo es la incapacidad manifiesta del sistema económico para emplear productivamente a amplios sectores de la población. En no pocos casos de países pequeños las cifras oficiales de desempleo abierto exceden con holgura la media latinoamericana.

No es este un efecto transitorio —y mucho menos un simple rasgo indeseable o costo social de determinados modelos económicos— sino que representa un hecho de carácter estructural y cuya solución es probablemente más difícil en el contexto de un país pequeño.

En procesos de expansión de la agricultura comercial con una modalidad extensiva, el área residual destinada a las actividades de subsistencia en el medio rural puede reducirse a través de dos mecanismos básicos; de exclusión uno y de inclusión el otro. Por un lado, puede resultar en la expulsión de los sectores campesinos de sus tierras, hecho que es facilitado por el carácter —con frecuencia— ilegal de la ocupación.

Por el otro, puede incorporar a estos sectores al mercado aunque mantengan —quizás como precaución, quizás de manera complementaria— alguna actividad orientada al autoconsumo. Como parte de la expansión es posible, también, la canalización hacia la agricultura comercial de parte de la fuerza de trabajo potencial, principalmente como trabajadores temporarios.

Sin embargo, el grueso del excedente de población en el medio rural ha originado —como lo señala la experiencia latinoamericana— importantes flujos migratorios hacia el principal centro urbano a pesar de las escasas o nulas oportunidades de inserción en su aparato productivo. De esta manera, se origina el componente urbano del circuito de subsistencia con ocupación intermitente en los sectores de comercio y servicios.

El funcionamiento del circuito exportador, a su turno, puede ser caracterizado por medio del denominado esquema triangular (Paauw, 1970). En este esquema los bienes exportados generan divisas que se utilizan para la importación de bienes intermedios y de capital con destino a los sectores productores de servicios requeridos por las actividades de exportación.

El crecimiento en este esquema es dependiente de la demanda y también de las decisiones externas en el caso que los recursos sean explotados —como es frecuente— por empresas extranjeras. El ritmo de acumulación de capital dependerá, en consecuencia, de la proporción en que el excedente sea reinvertido o transferido al exterior.

La vinculación con el circuito interno puede reducirse, entonces, al efecto producido por los ingresos personal y fiscal. La parte del valor agregado correspondiente a remuneraciones al factor trabajo ha de traducirse parcialmente como demanda de bienes y servicios producidos localmente. Por otra parte, el ingreso fiscal mayoritariamente originado en los impuestos a las transacciones con el resto del mundo —que posibilita el complejo exportador— constituye la principal fuente de financiamiento del gasto público.

Por cierto, los gastos privado y fiscal tienen algún efecto multiplicador. Sin embargo, su magnitud es reducida pues las filtraciones constituyen el otro rostro de la escasa articulación interna.

d) *Capacidad para la toma de decisiones centralizada en muy pocas unidades decisionales —con frecuencia extranacionales— y con amplios efectos sobre el conjunto de la economía nacional.*

Este elemento del modelo se refiere, particularmente, a los agentes a través de los cuales el país de pequeño tamaño se articula con el resto del mundo. Destacan en este sentido las filiales locales de las corporaciones transnacionales (CTN) y el aparato gubernamental en vista de su capacidad —efectiva o potencial— para regular el grado de cerramiento del sistema.

Históricamente, y aun en la actualidad, la actividad de las CTN se ha orientado hacia la explotación de recursos naturales y a su procesa-

miento —elemental en la mayoría de los casos— con destino al mercado de los países centrales.

A partir del establecimiento de acuerdos de integración económica supranacional algunas CTN han efectuado inversiones directas, o simplemente han comprado industrias locales a fin de explotar el mercado cautivo del área de comercio preferencial (Fuentes, 1979).

Más recientemente aún, se han orientado al establecimiento de plataformas de exportación (Helleiner, 1973).

En todos estos casos, a la marcada especialización productiva y sesgada composición de las exportaciones se superpone una muy alta concentración económica. En tal sentido —a modo de ejemplo— puede decirse que Guatemala produce y exporta plátanos. Sin embargo, sería más correcto sostener que la CTN Del Monte produce plátanos en Guatemala y los distribuye en el mercado internacional. Se trata de algo más que de una simple cuestión de vocabulario. En realidad, expresa dos modos de pensar que son radicalmente divergentes y con implicaciones distintas (Clermont, 1979).

La consecuencia interna de este hecho es que el peso y la influencia de las decisiones de estas unidades son decisivas para la economía del país de pequeño tamaño. En no pocas instancias, el volumen de recursos que controla y sobre los que dispone la CTN excede con creces el producto total del país huésped.

En el frente externo, la presencia de la CTN limita las iniciativas reformistas tendientes a lograr un mayor grado de control sobre la producción y las exportaciones originadas en el país, a veces por medio de la intervención directa del sector público (bauxita, Jamaica) y otros a través del sector privado nacional (banano, Nicaragua). En efecto, una de las principales ventajas de la CTN reside en el hecho que la corporación decide y realiza su asignación de recursos a escala mundial. Por medio de su política de inversiones en exploración, propaganda y comercialización e investigación y desarrollo, la CTN controla las barreras de entrada a la actividad ya sea con posterioridad a la etapa de producción primaria (banano y otros cultivos tropicales, bauxita, mineral de hierro, etc.), o en la etapa de producción y exploración (petróleo, cobre, gas natural, etc.), o también en la etapa de diseño (aparatos y equipo electrónico) (CEPAL-CTC, 1979a).

Por otra parte, también ha sido destacado el carácter subordinado y complementario del sector privado nacional con respecto a las corporaciones transnacionales (Gutiérrez, Ortiz y Villamill, 1971). No menos centralizadas son las decisiones al interior de ese sector. A modo de ejemplo, se ha destacado que a nivel del sector manufacturero centroamericano los índices de concentración —cuando se mantienen constantes la composición por productos y el tamaño de planta— son similares entre industrias con y sin participación de capital extranjero (Willmore, 1976).

Finalmente, es evidente el peso de las decisiones del Estado no sólo por los recursos sobre los que dispone, sino también por la utilización que puede hacer de su capacidad para fijar las reglas del juego.

Por sobre todo, se ha intentado señalar que —en el caso de un país de pequeño tamaño— el comportamiento macroeconómico no resulta de las múltiples interacciones entre un conjunto más o menos numeroso de unidades decisionales. Por el contrario, algunas de ellas producen efectos directos y claramente discernibles sobre el conjunto social.

e) *Alta accesibilidad, en términos de distancia, entre los distintos puntos del territorio nacional.*

Este último elemento del modelo se relaciona, obviamente, con un reducido tamaño geográfico, pero también se refiere a dos características que lo condicionan en sentidos opuestos.

Por un lado, la accesibilidad interesa en relación con la ocupación efectiva del territorio. Es decir, se trata de la accesibilidad entre personas, actividades productivas y recursos naturales, todos localizados. Con frecuencia, esto reduce aún más la dimensión territorial ya de por sí pequeña.

Por otra parte, en el caso de algunos países de pequeño tamaño, la accesibilidad efectiva —medida en unidades de tiempo— entre algunos asentamientos no guarda correspondencia con la distancia física involucrada. Las condiciones topográficas e inadecuadas vías o medios de transporte concurren, ordinariamente, a una explicación. Sin embargo, esta diferencia entre accesibilidad efectiva y potencial que puede ser de importancia, es también susceptible de ser reducida por medio de la inversión correspondiente.

En todo caso, lo que se desea enfatizar, con este elemento del modelo, es el hecho de que todas las otras características ya señaladas ocurren en un ámbito pequeño, desde el punto de vista de las interacciones relevantes.

D. CONSIDERACIONES FINALES

A modo de conclusiones finales, parece oportuno reflexionar acerca de la caracterización hecha del objeto de estudio. En primer lugar, es evidente que algunos de los rasgos incluidos en el modelo no son exclusivos de los países de pequeño tamaño; por ejemplo, la elevada concentración en bienes y en áreas geográficas de las exportaciones. Pero el problema no es tanto, o al menos no principalmente, uno de blancos o negros, sino el de una amplia gama de grises. Lo distintivo es la mayor relevancia que el rasgo adquiere en el contexto de un pequeño país; es decir, la diferencia de matices puede ser de suficiente envergadura como para generar situaciones cualitativamente distintas.

En segundo lugar, el hecho de asociar un determinado rasgo con el país de pequeño tamaño no significa indefectiblemente que al grande deba corresponderle el rasgo opuesto. Así, por ejemplo, el elevado grado de apertura al capital extranjero de los países de pequeño tamaño no implica que el grande exhiba, necesariamente, una política inversa.

Aparte de estas diferencias de matices y relevancia cabe recordar que el objetivo final es analizar la incidencia del pequeño tamaño sobre las opciones de un país periférico y no la oposición pequeño-grande; vale decir, que *la especificidad del objeto de estudio resulta de una particular combinación de atributos asociables ya sea a la pequeñez o al subdesarrollo.*

En este sentido no está de más volver a destacar la extensa variedad de situaciones concretas que pueden ser englobadas bajo la denominación común de pequeño tamaño no sólo por las dificultades en definir esta variable taxativamente, sino también por algunos otros hechos, quizás más significativos, tales como la heterogeneidad cultural, la pluralidad de regímenes políticos y las apreciables diferencias en estructura socioeconómica de los países del grupo.

La ganancia en términos de generalidad lograda en base a un modelo como el descrito en este trabajo tiene como contrapartida lógica una pérdida de especificidad en el tratamiento de las experiencias nacionales, pero la elección está basada en el convencimiento de que el futuro de los países de pequeño tamaño consulta un componente colectivo de considerable magnitud y que, además, en términos de opciones conforman un grupo compacto a pesar de la conocida diversidad de sus respectivos procesos históricos de desarrollo.

Finalmente, cabe insistir en la capacidad explicativa que puede ser correctamente atribuida al tamaño de un país, en una secuencia de determinaciones y condicionamientos sucesivos con orden decreciente de generalidad, sobre la interpretación de los problemas del desarrollo y las consecuentes tareas de la planificación. En este último sentido es fundamental reducir el riesgo de asignar relaciones causa-efecto a niveles equivocados de dicha secuencia. Por tal motivo se sugiere un enfoque (Martin, 1981b) que permita discutir el condicionamiento que otorga el tamaño a casos ideales ya determinados por algunas combinaciones relevantes de la secuencia sistema-estructura-estilo de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, O. (1979). *La dimensión de la pobreza en América Latina*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Ares Pons, R. (1979). *Economía política de la planificación de los sectores agrícola y rural en las sociedades del Caribe*. Documento presentado a la Primera Reunión de Expertos en Planificación del Caribe, La Habana.
- Beckford, G. (1979). *Economía política de la planificación de los sectores agrícola y rural en las sociedades del Caribe*. Documento presentado a la Primera Reunión de Expertos en Planificación del Caribe, Cuba.
- Benedict, B. (ed.) (1967). *Problems of Smaller Territories*, véase su artículo: Sociological Aspects of Smallness.
- Best, L.I. (1968). *A Model of a Pure Plantation Economy*, en: Social and Economic Studies, vol. 17, N° 3.
- Brewster, H. (1973). *Economic Dependence: a Quantitative interpretation*, en: Social and Economic Studies, vol. 17, N° 3.
- Calcagno, A. (1980). *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, CEPAL.
- CEPAL/CTC (1979a). *Negotiation Capacity of Latin American Governments vis-à-vis Transnational Corporations in Export Oriented Primary Commodities*, E/CEPAL/L.204.
- Cibotti, R y J. Lucángeli (1980). *El fenómeno tecnológico interno*, BID-CEPAL.
- Clermont, E. (1979). *Le Monde Diplomatique*. París, mayo.
- Chenery, H. y L. Taylor (1968). *Development Patterns: Among Countries and Over Time*, en: Review of Economics and Statistics, vol. 50.
- Chenery, H. y M. Syrquin (1975). *Patterns of Development 1950-1970*. Oxford University Press.
- Decastro, S. (1979). *Los ceros en las matrices de las economías isleñas*, en: Villamil (ed.), *op. cit.*
- Demas, W. (1965). *The Economics of Development in Small Countries with Special Reference to the Caribbean*, McGill University Press.

- Deutsch, K.; Bliss, C. y A. Eckstein (1962). *Population, Sovereignty and the Share of Foreign Trade*, en: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. X, N° 4.
- Díaz Alejandro, C. (1974). *Same Characteristics of Recent Export Expansion in Latin America*, en: H. Giersch (ed.), *The International Division of Labor: Problems and Perspectives*. Tübingen.
- Diéguez, H. (1968). *Argentina y Australia: algunos aspectos de su desarrollo económico comparado*. Centro de Investigaciones Económicas, Instituto Torcuato di Tella, Buenos Aires.
- Duquesne de la Vinelle, L. (1971), *Estudio de la eficiencia en una nación pequeña: Bélgica*, en: Robinson (ed.), *op. cit.*
- Farrel, T. (1979). *Seis problemas de la planificación del desarrollo en los estados pequeños del Caribe*. Documento presentado a la Primera Reunión de Expertos en Planificación del Caribe, Cuba.
- Graciarena, J. (1976). *Poder y estilos de desarrollo: una perspectiva heterodoxa*, en: *Revista de la CEPAL*, N° 1, Primer Semestre.
- Gutiérrez, E.; Ortiz, H. y J. Villamil (1971). *Planificación de sistemas abiertos*, en: *El Trimestre Económico*, N° 149, México.
- Helleiner, G. (1973). *Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multinational Firms*, en: *The Economic Journal*, vol. 83, N° 329.
- Jaguaribe, H. (1962). *Desarrollo económico y desarrollo político*. Ed. Eudeba, Buenos Aires.
- Jaguaribe, H. (1967). *Los modelos políticos y el desarrollo nacional en América Latina*, en: *Aportes*, N° 6, París,
- Jöhr, W. y F. Kneschaurek (1971). *Estudio de la eficiencia de una nación pequeña: Suiza*, en: Robinson (ed.), *op. cit.*
- Kaldor, N. (1961). *The Theory of Capital*, McMillan & Co. Ltd., Londres.
- Kindleberger, Ch. (1962). *Foreign Trade and the National Economy*. Yale University Press, New Haven and London.
- Kuznets, S. (1971). *El crecimiento económico de las naciones pequeñas*, en: Robinson (ed.), *op. cit.*
- Lerner, A. (1944). *The Economics of Control*. Cap. 3, The MacMillan Co., New York.
- Lewis, W. (1950). *The Industriousness of the British West Indies*, en: *Caribbean Economic Review*, mayo.
- Martin, J. (1981a). *Desarrollo Regional Argentino: la agricultura*. Cuadernos de la CEPAL, N° 38.
- Martin, J. (1981b). *Estilos de desarrollo y tipos de planificación*, en: *Revista EURE*, vol. VII, N° 21, Santiago de Chile.
- Marx, K. (1946). *El Capital*. Vol. 1, Cap. XXIV, Fondo de Cultura Económica, México.
- Matus, C. (1970). *Sobre el dualismo*, en: ILPES, 1970, *op. cit.*
- McIntire, A. (1971). *Some Issues in Trade Policy in the West Indies*, en: Girvan, H. y O. Jefferson, *op. cit.*
- Merhav, M. (1972). *Dependencia tecnológica, monopolio y crecimiento*. Ed. Periferia, Buenos Aires.
- Mill, J. S. (1892). *Principles of Political Economy*.
- Paauw, D. (1970). *Development Strategies in Open Dualistic Economies*, *National Planning Association*, Washington.

- Perroux, F. (1950). *Economic Space: Theory and Applications*; en: Quarterly Journal of Economics, vol. 64.
- Pinto, A. (1970). *Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina*, en: ILPES, op. cit.
- Pinto, A. (1976). *Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina*, en: Revista de la CEPAL, N° 1, Primer Semestre.
- Prebisch, R. (1976). *Crítica al capitalismo periférico*, en: Revista de la CEPAL, N° 1.
- Real de Azúa, C. (1964). *El impulso y su freno*, Montevideo.
- Real de Azúa, C. (1977). *Las pequeñas naciones y el estilo de desarrollo constrictivo*, en: Revista de la CEPAL, N° 4.
- Robinson, E. (Ed.) (1971). *Consecuencias económicas del tamaño de las naciones*, Ed. Labor, Barcelona.
- Sebastián, L. (1979). *Los países menos viables económicamente*, en: Estudios Centro-americanos, Año XXXIV.
- Scitowsky, T. (1971). *El comercio internacional y la integración económica como medios para superar las desventajas de una nación pequeña*, en: Robinson, E. (ed.), op. cit.
- Seers, D. (1979). *Birth, Life and Death of Development Economics*, en: Development and Change, vol. 10, N° 4, The Hague.
- Sunkel, O. y E. Fuenzalida. *Capitalismo transnacional y desarrollo nacional*, en Estudios internacionales, vol. XI, N° 44, octubre-diciembre.
- Torres Rivas, E. (1975). *Interpretación del desarrollo social centroamericano*, EDUCA, San José.
- Varsavsky, O. et al. (1969). *Estilos de desarrollo*, en: El Trimestre Económico, N° 144, México.
- Villamil, J. (1971). *Equilibrio espacial y planificación en Puerto Rico*, en: Plerus, vol. 6, N° 4, Puerto Rico.
- Villamil, J. (1978). *El futuro del Caribe: su marco internacional*, en: Estudios Internacionales, vol. XI, N° 44, octubre-diciembre.
- Villamil, J. (1979). *Impacto del turismo: la experiencia del Caribe*, Proyecto CEPAL/PNUMA, Santiago de Chile.
- Willmore, L. (1976). *Direct Foreign Investment in Central American Manufacturing*, en World Development, vol. 4, N° 6.
- Young, A. (1928). *Increasing Returns and Economic Progress*, en: The Economic Journal, vol. XXXVIII, N° 152.

CEDE

CENTRO DE ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO ECONOMICO
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE ECONOMIA
BOGOTÁ D. E., APARTADO AEREO 4976
TELS.: 2430295-2410377

DESARROLLO Y SOCIEDAD

NUMERO 12

SEPTIEMBRE 1983

El número doce de la Revista Desarrollo y Sociedad comprende los siguientes trabajos:

- El desarrollo industrial colombiano 1958-1980.
Ricardo Chica.
- Crisis de los medios de consumo colectivo urbano y capitalismo periférico.
Samuel Jaramillo.
- Estructura de poder y desarrollo en 11 ciudades intermedias de Colombia.
Enrique Ogliastre y Carlos Dávila.
- Desarrollo regional: análisis modelo y programación.
J. D. Ancot y J. J. Paelinck.
- El ingreso y los precios como instrumento de política nutricional.
Harold Banguero y Adriana Infante.

Suscripciones y correspondencia
general deben dirigirse al Gerente
Editor, C.E.D.E. UNIANDES

Apartado Aéreo N° 4976
Bogotá - Colombia
Teléfonos: 430295 - 410377

Valor de la suscripción anual: 3 números,
en Colombia \$ 1.350 y en el exterior US\$ 32;
3 números y 3 cuadernos, en Colombia \$ 1.650
y en el exterior US\$ 42.
(Los cheques deben girarse a nombre de
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES).