



Ponencia preparada para el Informe Estado de la Región (2008)

Análisis comparativo de economías pequeñas y abiertas que han logrado una inserción internacional ventajosa

**Investigadora:
Gabriela Mata Marín**

San José, 2008.

El contenido de esta ponencia puede no corresponder exactamente con los datos del Informe Estado de la Región (2008), debido a las modificaciones que se realizan durante la edición del documento. En caso de existir diferencias favor utilizar la referencia del Informe impreso. El programa Estado de la Nación/Región no se hace responsable de las opiniones expresadas por los investigadores en sus trabajos.

Tabla de contenido

1. Selección de países.....	3
1.1 Definición de economía pequeña abierta.....	3
1.2 Selección de indicadores de tamaño y apertura.....	4
1.3 Selección de economías pequeñas y abiertas.....	6
1.4 Definición de inserción internacional ventajosa.....	10
1.5 Selección de indicadores de inserción internacional ventajosa.....	11
1.6 Selección de economías pequeñas y abiertas que han tenido una inserción internacional ventajosa.....	12
2. Casos de economías pequeñas y abiertas que han logrado una inserción internacional ventajosa.....	18
2.1 Emiratos Árabes Unidos.....	18
2.2 Eslovenia.....	24
2.3 Estonia.....	29
2.4 Hong Kong.....	36
2.5 Hungría.....	42
2.6 Irlanda.....	48
2.7 República Checa.....	56
2.8 Singapur.....	62
2.9 Trinidad y Tobago.....	69
3. Análisis Comparativo.....	77
4. Anexos.....	82
5. Bibliografía.....	88

Análisis comparativo de economías pequeñas y abiertas que han logrado una inserción internacional ventajosa

1. Selección de países

1.1 Definición de economía pequeña y abierta

Los conceptos de economía abierta y economía pequeña y abierta¹ se encuentran definidos en algunos libros de texto básicos de economía. Por ejemplo, Samuelson y Nordhaus (1996: 764) definen economía pequeña como una “economía que participa en el comercio internacional de bienes y servicios (es decir, importa y exporta) con otros países.” Mankiw (2000: 540) sugiere que una economía es abierta no solo si participa en el comercio internacional de bienes y servicios sino si las personas pueden hacerlo “libremente”. El concepto de apertura al comercio se encuentra ligado a la noción de la libertad con la que las personas participan en el comercio externo. Según Harrison (1994: 420-421), “el concepto de apertura, aplicado a política económica, podría ser sinónimo a la idea de neutralidad. Neutralidad significa que los incentivos son neutrales entre ahorrar una unidad de divisa a través de la sustitución de importaciones y ganarse una unidad de divisa a través de exportaciones.”²

El concepto de economía pequeña y abierta, además de contener la noción de participación en el comercio internacional y la libertad con la que se participa en éste, introduce un componente de tamaño. Una forma de definir este término es como:

Una economía que es suficientemente pequeña comparada a los mercados mundiales en los cuales participa como para que (como una buena aproximación) sus políticas no afecten precios o ingresos mundiales. El país es entonces un tomador de precios en mercados mundiales. El término es normalmente aplicado a un país como un todo, a pesar de que a veces se usa en el contexto de un único producto.³ (Deardorff's Glossary of International Economics)

Mankiw (2000: 542) propone una definición similar a la anterior pero poniendo énfasis en el efecto sobre la tasa de interés: “Una economía abierta que toma su tasa de interés como dada por los mercados financieros mundiales; una economía que, por virtud de su tamaño, tiene un efecto insignificante sobre los

mercados internacionales y, en particular, sobre la tasa de interés mundial.”⁴ Al realizar una revisión de artículos académicos se encontró que los supuestos sobre qué consiste una economía pequeña y abierta varían de acuerdo con diferentes modelos y áreas de la economía (política comercial o política monetaria).

1.2 Selección de indicadores de tamaño y apertura

Con el objetivo de seleccionar casos de estudio que pertenezcan a la categoría de economías pequeñas y abiertas, se propuso definir indicadores que permitieran clasificar a los países. Al realizar una revisión bibliográfica, no se encontraron estudios que intentaran definir un grupo de economías pequeñas y abiertas a partir de indicadores. Más bien los estudios empíricos encontrados tratan generalmente de la aplicación de un modelo específico para economías pequeñas y abiertas (en su mayoría de teoría monetaria) a un país que se supone calza en esta categoría, e.g. Suiza, Noruega, Islandia, Australia, Turquía, Uruguay, Singapur, Irlanda.

En este caso se trató de seleccionar indicadores que reflejaran las siguientes características de las economías pequeñas y abiertas:

- Que el comercio externo (exportaciones e importaciones de bienes y servicios), pagos y movimientos de capital dentro y fuera del país estén (mayormente) libre de restricciones.
- Qué la economía sea suficientemente pequeña como para que no pueda influir en los precios internacionales.

Según Harrison (1994), un indicador ideal (en ausencia de distorsiones de políticas domésticas) de las distorsiones introducidas por la política comercial serían comparaciones de precios entre bienes vendidos en el mercado doméstico y en el mercado internacional. Estas diferencias en precios también podrían reflejar otras barreras al comercio. Adicionalmente, se podría usar información sobre cambios en precios para evaluar la capacidad de una economía para influir en los precios internacionales. Sin embargo, generalmente no se encuentra disponible información sobre precios. Aún si hubiera información, evaluar la capacidad de afectar los precios internacionales es difícil

dado que está puede variar de producto a producto y establecer causalidad puede ser complicado.

De acuerdo con las características de economías pequeñas y abiertas señaladas anteriormente, la disponibilidad de datos⁵ y los indicadores sugeridos por el Programa Estado de la Nación⁶, se eligieron los siguientes indicadores para identificar inicialmente cuáles países podrían considerarse economías pequeñas y abiertas:

Indicadores de economía pequeña

- Producto interno bruto (PIB)
 - El país produce menos de un 1% de la producción mundial
- Exportaciones
 - Las exportaciones del país representan menos de un 1% de las exportaciones mundiales
- Población
 - El país tiene una población de menos de 20 millones de habitantes

Indicadores de economía abierta

- Coeficiente de apertura, medido como el valor del comercio internacional (exportaciones + importaciones) como porcentaje del PIB
 - El país tiene un coeficiente de apertura de al menos 80
- Arancel promedio (promedio simple y promedio ponderado)
 - Menor al 10%
- Inversión extranjera directa (IED): flujos netos de IED como porcentaje del PIB
 - Superior o igual a 5%⁷

Como indicadores de tamaño se utilizan el producto interno bruto, el valor de las exportaciones y el número de habitantes. Se espera que los países pequeños tengan una producción relativamente baja en comparación a países más grandes debido a una cantidad más limitada de recursos. Por lo tanto, se utiliza el valor relativo del PIB como indicador de tamaño. Debido a que el PIB no solo es un reflejo de la capacidad productiva del país debido a su tamaño sino que también de su nivel de desarrollo, se utiliza también el número de habitantes del país como indicador. De esta forma se controla que el país efectivamente

cuenta con un número limitado de recursos, al menos en términos de mano de obra, y que una producción relativamente baja no sea solo indicador de un nivel bajo de desarrollo. Adicionalmente, se utiliza la participación en las exportaciones del país en las exportaciones mundiales. Se supone que un país que contribuye una baja proporción de las exportaciones mundiales no influye sobre los precios internacionales.⁸

Los indicadores de economía abierta incluyen el coeficiente de apertura, el arancel promedio y la inversión extranjera directa. Se espera que una economía tenga un coeficiente de apertura y flujos de inversión extranjera directa más altos con pocas restricciones al comercio exterior y a los movimientos de capitales que si tuviera mayores restricciones. Por lo tanto, se utilizan el coeficiente de apertura y la inversión extranjera directa como indicadores de que una economía es abierta. No obstante, se debe tomar en cuenta que estos dos indicadores presentan problemas para realizar comparaciones entre países. Las exportaciones, importaciones e inversión extranjera directa dependen de otros factores, tales como el tamaño, la localización o la competitividad del país, además de las restricciones al comercio y flujos de capitales. Sin embargo, estos indicadores se utilizan debido a que son un reflejo de la importancia del comercio internacional para el país y a la facilidad para obtener datos. Adicionalmente, el arancel promedio se utiliza como una medida de las restricciones al comercio. Los aranceles son solamente una medida protección; sin embargo, no se cuenta con una medida más comprensiva de la protección efectiva.

1.3 Selección de economías pequeñas y abiertas

Como se puede ver en los Cuadros 1 y 2, la mayoría de los países clasifican como pequeños de acuerdo a los indicadores seleccionados. Las condiciones de apertura, por otro lado, son cumplidas por una menor proporción de países.⁹

Cuadro 1

Número de países según categorías de indicadores de tamaño

Indicadores de tamaño	Número de países
Población	
Menos de 20 millones de habitantes	158
20 millones o más de habitantes	52
Contribución a producción mundial	
Menos de 1%	173
1% o más	16
Participación de exportaciones en total mundial	
Menos de 1%	151
1% o más	23

Fuente: Elaboración propia con base en datos de WDI.

Cuadro 2

Número de países según categorías de indicadores de tamaño

Indicadores de apertura	Número de países
Coeficiente de apertura	
Menor a 80	82
De 80 a menos de 100	36
100 o más	59
Arancel promedio (promedio simple)	
Menor al 10%	78
10% o más	80
Arancel promedio (promedio ponderado)	
Menor al 10%	97
10% o más	61
FDI como % del PIB	
Menos del 5%	122
Del 5% a menos del 10%	27
10% o más	16

Fuente: Elaboración propia con base en datos de WDI.

Luego de evaluar el cumplimiento de condiciones para cada país, se identificaron cinco grupos:

1. Países que cumplen todas las condiciones de economía pequeña y abierta (15)

Angola	Kazajstán
Armenia	Luxemburgo
Croacia	Macedonia, FYR
República Checa	Moldavia
Dinamarca	Mongolia
Estonia	Nicaragua
Hungría	Trinidad y Tobago
Jamaica	

2. Países que cumplen todas las condiciones de economía pequeña y la mayoría de economía abierta (23)

Azerbaiján	Lituania
Bahrein	Malta
Bolivia	Mauritania
Bosnia y Herzegovina	Mauricio
Bulgaria	Namibia
Chile	Panamá
Costa Rica	Papua Nueva Guinea
República Dominicana	Eslovenia
Georgia	Tayikistán
Honduras	Turkmenistán
Israel	Emiratos Árabes
Latvia	Unidos

Estos países incumplen solamente la condición establecida para un indicador. Se le da mayor importancia al cumplimiento de una baja tasa arancelaria dado que esto es resultado de la política comercial, mientras el coeficiente de apertura y la inversión extranjera directa se afectadas por otras variables, como el tamaño, la localización y la competitividad del país. Para pertenecer a este grupo los países deben cumplir las siguientes condiciones:

- Si cumple que la tasa arancelaria promedio es menor al 10% e incumple solamente una de las otras condiciones, siempre que el coeficiente de apertura sea de al menos 50 o la IED represente al menos el 1,5% del PIB.

- Si cumple las condiciones del coeficiente de apertura y de IED e incumple la condición establecida para el arancel solo por una medida y por menos de tres puntos porcentuales (arancel promedio menor al 13%).
- Si no hay datos para solamente un indicador. Esto evita que se rechacen casos que podría ser importantes por la falta de un dato. La falta de más de un indicador se toma como evidencia de que puede ser difícil conseguir información para el país a lo largo del estudio entonces estos casos se dejan por fuera de esta categoría.¹⁰

3. Países que cumplen las condiciones de economía pequeña, a excepción de la del peso de las exportaciones, y todas o la mayoría de las condiciones de economía abierta (7)

Austria
Bélgica
Hong Kong,
China
Irlanda
Singapur
Suecia
Suiza

Además de cumplir todas las condiciones de economía pequeña, a excepción de la del peso de las exportaciones, estos países cumplen al menos tres de las condiciones de economía abierta y aquella condición que incumplen se encuentra en los límites establecidos para el grupo 2.

4. Países que cumplen todas las condiciones de economía pequeña y algunas de economía abierta (36)

Albania	Lesotho
Antigua y Barbuda	Nueva Zelanda
Bielorrusia	Noruega
Belice	Omán
Chad	Paraguay
Cote d'Ivoire	Portugal
Dominica	Serbia y Montenegro
Ecuador	Seychelles
El Salvador	República Eslovaca
Finlandia	Sri Lanka
Gambia	San Cristóbal y Nieves
Grenada	Santa. Lucía

Guatemala	San Vicente y las Granadinas
Guyana	Swazilandia
Islandia	Togo
Jordania	Túnez
Kuwait	Uruguay
República Kirguiz	
Líbano	

Además de cumplir todas las condiciones de economía pequeña, los países que pertenecen a este grupo tienen las siguientes características:

- Incumplen una condición de economía abierta por una diferencia mayor a aquella establecida para el grupo 2,
- Incumplen dos condiciones de economía abierta sin importar la diferencia con el parámetro, o
- Incumplen tres condiciones de economía abierta todas por diferencias menores a las establecidas para el grupo 2.

5. El resto: países que no pertenecen a los grupos anteriores. (129)

A partir de esta clasificación, se propone seleccionar los casos de estudio de economías pequeñas y abiertas de los grupos 1, 2 y 3.

1. 4 Definición de inserción internacional ventajosa

Siguiendo al Programa Estado de la Nación (2007: 8)¹¹,

Se denominará inserción internacional ventajosa aquella que logra optimizar los efectos del comercio internacional sobre el crecimiento económico y el bienestar de la población mediante múltiples y crecientes oportunidades laborales y empresariales para amplios segmentos de la población, mediante un comercio externo –de bienes y servicios– y flujos de capital altamente diversificados, encadenados de manera robusta con la economía interna y donde las autoridades tienen margen suficiente adecuado para mitigar los efectos de cambios repentinos y negativos en el entorno económico internacional. Postulamos que una inserción de este tipo ofrece un mejor punto de partida para obtener, tanto en el corto como en el largo plazo, mejoras significativas, sostenidas y sostenibles en el desarrollo humano de una sociedad.

1. 5 Selección de indicadores de inserción internacional ventajosa

A partir de la definición anterior, se seleccionaron los siguientes indicadores para evaluar si un país presenta una situación de inserción internacional ventajosa:

Indicadores de desarrollo humano

- Índice de desarrollo humano, PNUD
 - Se clasifican los países en nivel de desarrollo humano alto, medio y bajo, siguiendo la clasificación de PNUD.

Indicadores de desarrollo económico

- Nivel de ingreso, Banco Mundial
 - Se clasifican los países en nivel de ingreso bajo, medio bajo, medio alto y alto de acuerdo con el Ingreso Nacional Bruto per capita (método Atlas) según la clasificación del Banco Mundial.
- Crecimiento anual promedio del PIB per capita para el período 1990-2004
 - Se definen tres categorías:
 - Negativo, para aquellas economías que han experimentado una tasa de crecimiento negativa en promedio durante el periodo.
 - Positivo, para aquellas economías que han tenido un crecimiento per capita promedio positivo y menor que 3,5%.
 - Positivo y alto, para aquellas economías que han crecido a una tasa per capita promedio de 3,5% o superior.

El límite de 3,5% para crecimiento alto se basa en Hausmann et al (2004). En su estudio, estos autores establecen como condición que la tasa de crecimiento per capita fuera de al menos 3,5% para considerar un caso como un episodio de crecimiento acelerado.

Indicadores de dinamismo y diversificación de las exportaciones

- Cambio en la participación del país en las exportaciones mundiales.
 - UNCTAD (2002: 149) argumenta que una participación de mercado creciente demuestra competitividad dinámica y revela la habilidad de un país para mantenerse al tanto de tecnologías y patrones de intercambio cambiantes. UNCTAD establece que los “ganadores”

del comercio internacional son aquellas economías que han logrado aumentar la participación mundial de sus exportaciones en 0,1 durante el periodo de 1985 al 2000. En este estudio se utiliza el mismo indicador pero para el periodo de 1990 al 2004 con datos de WDI del Banco Mundial.

- Se definen tres categorías:
 - Caída, para aquellas economías cuyas exportaciones perdieron peso en el total mundial.
 - Aumento, para aquellas economías que aumentaron su participación en las exportaciones mundiales pero en menos que 0,1.
 - Aumento significativo, para aquellas economías que aumentaron su participación en las exportaciones mundiales pero en 0,1 o más.
- Índice de concentración de exportaciones, UNCTAD
 - El nivel de concentración “baja” se le otorgo a la tercera parte de los países que tenían el valor más bajo del índice (menor a 0,2256). Asimismo, el “alta” se le asigno a la tercera parte de los países con el valor más alto (mayor a 0,4557). Los países restantes fueron clasificados como de concentración “media”.

1.6 Selección de economías pequeñas y abiertas que han tenido una inserción internacional ventajosa

En el Cuadro 3 se presentan los valores de los indicadores de inserción internacional ventajosa para los países seleccionados como economías pequeñas y abiertas (países de los grupos 1, 2 y 3). Asimismo, el Cuadro 4 muestra la categoría a la que pertenece cada país por indicador; y en el Cuadro 5 se puede ver cuales países han alcanzado los niveles más deseables de los indicadores seleccionados. A partir de este último, se pueden definir los siguientes grupos:

A. Países que han alcanzado en nivel más deseable de todos los indicadores:

Luxemburgo
Irlanda

B. Países que han alcanzado en nivel más deseable de 4 de los 5 indicadores:

República Checa
Hong Kong,
China
Singapur

C. Países que han alcanzado en nivel más deseable de 3 de los 5 indicadores:

Dinamarca
Estonia
Hungria
Trinidad y Tobago
Eslovenia
Emiratos Árabes Unidos
Austria
Bélgica
Suecia
Suiza

D. Países han alcanzado en nivel más deseable de 2 de los 5 indicadores:

Croacia
Bahrein
Bosnia y Herzegovina
Bulgaria
Chile
Costa Rica
Israel
Latvia
Lituania
Malta

E. Países han alcanzado en nivel más deseable de 1 de los 5 indicadores:

República Dominicana
Georgia
Mauricio
Panamá

F. Países han alcanzado en nivel más deseable de 0 de los 5 indicadores:

Angola
Armenia
Jamaica
Kazajstán
Macedonia, FYR
Moldavia
Mongolia

Nicaragua
Azerbaijón
Bolivia
Honduras
Mauritania
Namibia
Papua Nueva
Guinea
Tayikistán
Turkmenistán

A partir de esta clasificación, se propone usar como casos de estudio de economías pequeñas y abiertas que han logrado una inserción internacional ventajosa a los países que pertenecen a los grupos A, B y C, i.e. aquellos que han alcanzado el nivel más deseable de al menos 3 de los 5 indicadores seleccionados. No obstante, hay seis países (Luxemburgo, Dinamarca, Austria, Bélgica, Suiza, Suecia) que ya para los 1960-70s tenían niveles de ingreso per capita entre los más altos del mundo. Dado que estos países se desarrollaron bajo condiciones diferentes a las que enfrentan los países en desarrollo de hoy, no se consideran en el estudio.

Cuadro 3

**Valor de indicadores de inserción internacional ventajosa para países seleccionados
como economías pequeñas y abiertas**

	Indice de desarrollo humano	Ingreso nacional bruto per capita, metodo Atlas (US\$ corrientes) 2006	Crecimiento anual del PIB per capita (promedio, %) 1990-2004	Cambio en participación en exportaciones mundiales (diferencia promedios) 2002-04 y 1990-92	Indice de concentracion de exportaciones (promedio) 2000-05
	2004				
Grupo 1					
Angola	0,439	1.980	0,2	0,026	0,91
Armenia	0,768	1.930	2,5	-0,006	0,35
Croacia	0,846	9.330	1,0	-0,078	0,13
República Checa	0,885	12.680	1,2	0,283	0,09
Dinamarca	0,943	51.700	1,6	-0,146	0,08
Estonia	0,858	11.410	2,1	0,024	0,16
Hungría	0,869	10.950	1,7	0,306	0,13
Jamaica	0,724	3.480	0,7	-0,012	0,60
Kazajstán	0,774	3.790	1,2	-0,195	0,53
Luxemburgo	0,945	76.040	3,5	0,123	0,12
Macedonia, FYR	0,796	3.060	-0,9	-0,007	..
Moldavia	0,694	1.100	-4,1	-0,015	0,28
Mongolia	0,691	880	1,4		0,37
Nicaragua	0,698	1.000	0,8	0,004	0,24
Trinidad y Tobago	0,809	13.340	3,5	0,010	0,36
Grupo 2					
Azerbaijón	0,736	1.850	-1,1	-0,053	0,65
Bahrein	0,859	14.370	2,7	-0,010	0,68
Bolivia	0,692	1.100	1,3	-0,002	0,27
Bosnia y Herzegovina	0,800	2.980	18,4		0,18
Bulgaria	0,816	3.990	0,5	-0,007	0,12
Chile	0,859	6.980	4,0	0,043	0,29
Costa Rica	0,841	4.980	2,3	0,031	0,22
República Dominicana	0,751	2.850	2,7	0,042	0,22
Georgia	0,743	1.560	-2,8	-0,032	0,20
Honduras	0,683	1.200	0,4	0,006	0,24
Israel	0,927	18.580	1,6	0,060	0,33
Latvia	0,845	8.100	1,0	-0,021	0,17
Lituania	0,857	7.870	0,6	0,022	0,18
Malta	0,875	13.610	2,9	-0,008	0,48
Mauritania	0,486	740	1,5	-0,006	0,61
Mauricio	0,800	5.450	3,9	-0,005	0,33
Namibia	0,626	3.230	1,4	-0,007	0,33
Panamá	0,809	4.890	2,8	-0,032	0,33
Papua Nueva Guinea	0,523	770	0,8	-0,011	0,39
Eslovenia	0,910	18.890	2,3	-0,087	0,11
Tayikistán	0,652	390	-4,3	-0,004	0,55
Turkmenistán	0,724		-1,9		0,64
Emiratos Árabes Unidos	0,839	23.950	-0,3	0,219	0,48
Grupo 3					
Austria	0,944	39.590	1,9	-0,098	0,08
Bélgica	0,945	38.600	1,7	-0,514	0,10
Hong Kong, China	0,927	28.460	2,8	0,311	0,13
Irlanda	0,956	45.580	5,7	0,716	0,23
Singapur	0,916	29.320	3,9	0,440	0,25
Suecia	0,951	43.580	1,6	-0,153	0,12
Suiza	0,947	57.230	0,5	-0,332	0,13

Fuentes: Elaboración propia con base en datos de WDI, UNCTAD, PNUD.

Cuadro 4
**Clasificación de indicadores de inserción internacional ventajosa
 para países seleccionados como economías pequeñas y abiertas**

	Nivel de desarrollo humano 2004	Nivel de ingreso 2006	Crecimiento del PIB per capita 1990-2004	Cambio en participación en exportaciones mundiales 1990-2004	Concentración de las exportaciones 2000-05
Grupo 1					
Angola	Bajo	Medio bajo	Positivo	Aumento	Alta
Armenia	Medio	Medio bajo	Positivo	Caída	Media
Croacia	Alto	Medio alto	Positivo	Caída	Baja
República Checa	Alto	Alto	Positivo	Aumento significativo	Baja
Dinamarca	Alto	Alto	Positivo	Caída	Baja
Estonia	Alto	Alto	Positivo	Aumento	Baja
Hungría	Alto	Medio alto	Positivo	Aumento significativo	Baja
Jamaica	Medio	Medio bajo	Positivo	Caída	Alta
Kazajistán	Medio	Medio alto	Positivo	Caída	Alta
Luxemburgo	Alto	Alto	Positivo y alto	Aumento significativo	Baja
Macedonia, FYR	Medio	Medio bajo	Negativo	Caída	
Moldavia	Medio	Medio bajo	Negativo	Caída	Media
Mongolia	Medio	Bajo	Positivo		Media
Nicaragua	Medio	Medio bajo	Positivo	Aumento	Media
Trinidad y Tobago	Alto	Alto	Positivo y alto	Aumento	Media
Grupo 2					
Azerbaiján	Medio	Medio bajo	Negativo	Caída	Alta
Bahrein	Alto	Alto	Positivo	Caída	Alta
Bolivia	Medio	Medio bajo	Positivo	Caída	Media
Bosnia y Herzegovina	Medio	Medio bajo	Positivo y alto		Baja
Bulgaria	Alto	Medio alto	Positivo	Caída	Baja
Chile	Alto	Medio alto	Positivo y alto	Aumento	Media
Costa Rica	Alto	Medio alto	Positivo	Aumento	Baja
República Dominicana	Medio	Medio bajo	Positivo	Aumento	Baja
Georgia	Medio	Medio bajo	Negativo	Caída	Baja
Honduras	Medio	Medio bajo	Positivo	Aumento	Media
Israel	Alto	Alto	Positivo	Aumento	Media
Latvia	Alto	Medio alto	Positivo	Caída	Baja
Lituania	Alto	Medio alto	Positivo	Aumento	Baja
Malta	Alto	Alto	Positivo	Caída	Alta
Mauritania	Bajo	Bajo	Positivo	Caída	Alta
Mauricio	Medio	Medio alto	Positivo y alto	Caída	Media
Namibia	Medio	Medio bajo	Positivo	Caída	Media
Panamá	Alto	Medio alto	Positivo	Caída	Media
Papua Nueva Guinea	Medio	Bajo	Positivo	Caída	Media
Eslovenia	Alto	Alto	Positivo	Caída	Baja
Tayikistán	Medio	Bajo	Negativo	Caída	Alta
Turkmenistán	Medio	Medio bajo	Negativo		Alta
Emiratos Árabes Unidos	Alto	Alto	Negativo	Aumento significativo	Alta
Grupo 3					
Austria	Alto	Alto	Positivo	Caída	Baja
Bélgica	Alto	Alto	Positivo	Caída	Baja
Hong Kong, China	Alto	Alto	Positivo	Aumento significativo	Baja
Irlanda	Alto	Alto	Positivo y alto	Aumento significativo	Baja
Singapur	Alto	Alto	Positivo y alto	Aumento significativo	Media
Suecia	Alto	Alto	Positivo	Caída	Baja
Suiza	Alto	Alto	Positivo	Caída	Baja

Fuentes: Elaboración propia con base en datos de WDI, UNCTAD, PNUD.

Cuadro 5

**Países que han alcanzado los niveles más deseables
de los indicadores de inserción internacional ventajosa**

	Nivel de desarrollo humano	Nivel de ingreso	Crecimiento del PIB per capita	Cambio en participación en exportaciones mundiales	Concentración de las exportaciones
	2004	2006	1990-2004	1990-2004	2000-05
Grupo 1					
Angola					
Armenia					
Croacia	X				X
República Checa	X	X		X	X
Dinamarca	X	X			X
Estonia	X	X			X
Hungría	X			X	X
Jamaica					
Kazajistán					
Luxemburgo	X	X	X	X	X
Macedonia, FYR					
Moldavia					
Mongolia					
Nicaragua					
Trinidad y Tobago	X	X	X		
Grupo 2					
Azerbaiján					
Bahrein	X	X			
Bolivia					
Bosnia y Herzegovina			X		X
Bulgaria	X				X
Chile	X		X		
Costa Rica	X				X
República Dominicana					X
Georgia					X
Honduras					
Israel	X	X			
Latvia	X				X
Lituania	X				X
Malta	X	X			
Mauritania					
Mauricio			X		
Namibia					
Panamá	X				
Papua Nueva Guinea					
Eslovenia	X	X			X
Tayikistán					
Turkmenistán					
Emiratos Árabes Unidos	X	X		X	
Grupo 3					
Austria	X	X			X
Bélgica	X	X			X
Hong Kong, China	X	X		X	X
Irlanda	X	X	X	X	X
Singapur	X	X	X	X	
Suecia	X	X			X
Suiza	X	X			X

Fuentes: Elaboración propia con base en datos de WDI, UNCTAD, PNUD.

2. Casos de economías pequeñas y abiertas que han logrado una inserción internacional ventajosa

2.1 Emiratos Árabes Unidos

EAU - Indicadores seleccionados

Informe Estado de la Región 2008

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)	18674,9 ^{b/}	47.314,1	46.397,4	70.591,4	95.786,0
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)		12,6	1,2	5,6	7,4
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	52.943 ^{b/}	45.363	26.169	21.741	22.173
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)		-4,4	-4,5	-0,5	0,0
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	0,8 ^{a/}	0,7	1,6	3,5	2,7
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	0,9 ^{c/}	3,8	7,7	13,5	13,1
Valor agregado de servicios (% del PIB)	20,1 ^{c/}	22,0	34,7	40,8	42,2
Inserción internacional					
Exportaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	37.356,4 ^{f/}	51.754,9	82.216,1
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos) 6,1	9,7	
Exportaciones como % del PIB	82,5 ^{b/}	77,9	66,4	73,3	82,3
Importaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	26.406,6 ^{f/}	39.063,3	67.803,0
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos) 6,6	12,9	
Importaciones como % del PIB	32,5 ^{b/}	34,5	41,2	55,3	65,3
Coefficiente de apertura (Exportaciones + Importaciones / PIB)	114,9 ^{b/}	112,4	107,6	128,7	147,6
Balance comercial (% del PIB)	50,0 ^{b/}	43,4	25,1	18,0	17,0
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)
Exportaciones de servicios (% del total)
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	..	3,1	1,1 ^{d/}	0,2	..
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	..	23,9	4,8 ^{d/}	3,0	..

Continúa. Ver fuentes y notas al final

EAU - Indicadores seleccionados (Cont.)

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	..	11,3	3,5 ^{d/}	76,3	..
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	..	60,8	18,3 ^{d/}	17,4	..
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	..	0,2	47,8 ^{d/}	2,8	..
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	0,0 ^{b/}	6,1	..
Índice de concentración de exportaciones	0,562 ^{d/}	0,575	0,425
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)
Importaciones de servicios (% del total)
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	..	1,4	0,8 ^{d/}	0,8	..
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	..	11,1	10,9 ^{d/}	11,1	..
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	..	10,8	2,4 ^{d/}	0,8	..
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	..	74,3	60,9 ^{d/}	84,9	..
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	..	1,5	3,4 ^{d/}	2,0	..
Desarrollo humano					
Índice de desarrollo humano	0.734 ^{c/}	0.769	0.810	0.833	0.839
PIB per capita, PPP (constant 2000 international \$)	44.601 ^{c/}	43.256	23.950	20.604	22.109
Expectativa de vida al nacimiento	61	68	73	78	79
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)	61,0	23,0	12,0	8,0	6,6
Años de educación (de la población con 25 años o más)	2,9 ^{c/}				
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)	1,7	..
Gasto público en educación (% del PIB)	1,9 ^{b/}	..	1,6 ^{h/}
Gasto público en salud (% del PIB)	2,5	2,5 ^{i/}

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{a/} Datos corresponden a 1971.^{b/} Datos corresponden a 1973.^{c/} Datos corresponden a 1975.^{d/} Datos corresponden a 1989.^{e/} Datos corresponden a 1991.^{f/} Datos corresponden a 1993.^{g/} Datos corresponden a 1995.^{h/} Datos corresponden a 1995.^{i/} Datos corresponden a 1995.

Previo al descubrimiento de petróleo, los Emiratos Árabes Unidos (EAU) era una de las zonas menos desarrolladas del mundo, la cual dependía principalmente de la agricultura de subsistencia, la cría de animales nómada, la extracción y el comercio de perlas, la pesca y la navegación. El período de desarrollo económico de los EAU inició a principios de los 1970s gracias al aumento masivo de la producción y exportaciones de petróleo, luego de la subida en los precios del petróleo en 1973. Este evento coincidió con el establecimiento de la Federación de los EAU, formada en 1971, y de sus instituciones económicas, sociales y políticas formales. (Ghanem 2001) Ghanem (2001, 249) explica que los altos ingresos provenientes de petróleo permitieron al país saltarse “etapas” de desarrollo por las cuales muchos otros países desarrollados parecen haber pasado. El uso de gran parte de estos ingresos para construir infraestructura social y económica permitió a los EAU alcanzar un nivel significativo de desarrollo en el período corto de 1973 a 1982. (Ghanem 2001, 249)

Dada su abundante dotación de recursos naturales, en especial de petróleo y gas,¹² los EAU han seguido una estrategia de desarrollo de industrialización basada principalmente en el uso recursos naturales. Según Ghanem (2001, 254), el desarrollo industrial de los EAU se ha visto limitado por su escasez de materias primas y el tamaño del mercado doméstico. Sin embargo, otros factores, como su abundancia de recursos naturales minerales, la disponibilidad de capital financiero, infraestructura bien desarrollada, políticas flexibles de entrada de trabajadores, la disponibilidad de energía a bajo costo, zonas industriales, incentivos presentes en la legislación y estabilidad social y política, han incentivado el proceso de industrialización.

Los gobiernos de los EAU han tenido un papel activo en el proceso de industrialización al mantener “un gran control directo sobre la economía y, como consecuencia, sobre el comercio exterior.” (OMC 2006, 46) Los gobiernos de los Emiratos y el Gobierno Federal son propietarios o han mantenido el control de una gran proporción de empresas. El sector de petróleo y gas, así como los servicios públicos de suministro de electricidad y agua, siguen estando en su totalidad bajo control estatal, siendo la participación extranjera en la forma de asociaciones minoritarias. (OMC 2006, ix) Además, durante los últimos 30 años los gobiernos de los Emiratos han invertido grandes cantidades de ingresos procedentes de las ventas de petróleo para diversificar sus economías. (OMC 2006, ix) Los gobiernos de los EAU han definido como uno de sus principales objetivos reducir la dependencia de la economía del petróleo.¹³ (Ghanem 2001) Inicialmente éstos invirtieron en la creación de empresas de propiedad estatal en el sector manufacturero, en particular en industrias de utilización intensiva de petróleo y gas, como las del aluminio y los productos petroquímicos. (OMC 2006, ix)

Muchas empresas de propiedad estatal han llegado a crecer lo suficiente como para competir en mercados internacionales, habiéndose beneficiado de grandes inversiones públicas, acceso a préstamos con tasas de interés bajas y, en algunos casos, de colaboraciones con empresas extranjeras que aportan sus tecnologías. (OMC 2006, ix) Adicionalmente, se han invertido fondos públicos en el desarrollo de infraestructura portuaria y aeroportuaria, aerolíneas y empresas y agencias de transporte marítimo, con el objetivo de convertir a los EAU en un importante centro de transporte entre Europa y Asia Sudoriental. (OMC 2006, ix)

Además, los gobiernos de la Federación han adoptado políticas que pretenden incentivar la inversión privada. Los obstáculos al comercio internacional son escasos.¹⁴ (OMC 2006, x) Por ejemplo, los procedimientos aduaneros son sencillos. Asimismo, los derechos de importación son bajos y no existen restricciones para repatriar el capital y los beneficios. Adicionalmente, no se cobran impuestos sobre la renta de personas físicas o de sociedades, con la excepción de a bancos extranjeros y compañías petroleras.¹⁵ Los EAU han seguido además una política de puertas abiertas en términos de mano de obra extranjera. La entrada masiva de mano obra extranjera¹⁶ ha permitido al sector privado contratar trabajadores inmigrantes con salarios competitivos. (OMC 2006, 2)

Al mismo tiempo, se han implementado políticas que tienen como objetivo garantizar oportunidades de empleo para trabajadores nacionales y limitar la participación de los extranjeros en la economía. En respuesta a un aumento del desempleo entre nacionales, el Organismo Nacional de Desarrollo de Recursos Humanos y Empleo (Tanmia) estableció la política de "emiratización" en 1998. Esta medida establece cuotas mínimas de personal de los EAU en los servicios bancarios, los servicios de seguros, los servicios profesionales y los servicios de distribución. (OMC 2006) El Tanmia también ofrece programas de capacitación a trabajadores nacionales para promover su contratación. Sin embargo, la OMC (2006) argumenta que la escasez de trabajadores nacionales calificados en ciertas áreas podría convertir esta política en un obstáculo para el desarrollo del sector privado. Por otra parte, algunos Emiratos han adoptado programas para fomentar la creación de pequeñas y medianas empresas de propiedad nacional. Esos programas ofrecen un proceso de solicitud simplificado, tasas de interés bajas y condiciones de reembolso favorables. (OMC 2006, 3) A nivel federal, el Banco Industrial de los Emiratos otorga préstamos "en condiciones razonables" a empresas industriales situadas en los EAU y que tengan una participación mínima del 51% de los EAU o el Consejo de Cooperación del Golfo. (OMC 2006, 43) Adicionalmente, la Ley de Sociedades Mercantiles y la Ley de Agencias Comerciales, los principales instrumentos jurídicos federales en materia de inversión, contienen

disposiciones que limitan la participación de los extranjeros en la economía. Por ejemplo, la Ley de Agencias Comerciales establece que las actividades de importación y distribución pueden reservarse a "agentes" exclusivos nacionales. (OMC 2006, viii)

Las restricciones a la propiedad y participación extranjera y las cuotas de "emiratización" no son aplicadas en las zonas francas, lo cual explica su alto atractivo entre inversionistas. Como resultado, el 80% de las exportaciones de productos distintos del petróleo provienen de zonas francas. (OMC 2006, 24) Además, las zonas francas constituyen el mayor destino, en conjunto con el sector inmobiliario, de IED. Esto ha provocado una gran dependencia del sector manufacturero y de las exportaciones de EAU en el régimen de zonas francas. (OMC 2006, 9)

Por otra parte, Ghanem (1997, 250) argumenta que parte del éxito de los EAU se debe a que la Federación ha disfrutado de estabilidad política desde su fundación en 1971. El autor explica que los altos ingresos provenientes del petróleo han sido distribuidos en la forma de infraestructura social y económica, salarios altos, y servicios públicos, tales como salud y educación, de alta calidad, lo cual ha aumentado la calidad de vida de los ciudadanos de los EAU. Además, el gobierno de EAU ha mantenido un record relativamente bueno de respeto a derechos humanos. Estos factores han promovido la estabilidad política y social.

2.2 Eslovenia

Eslovenia - Indicadores seleccionados

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)	15.992,2	19.067,1	21.688,4
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)		1,7	3,4
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	8.004	9.586	10.860
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)		1,7	3,3
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	5,6	3,2	2,7 ^{ei}
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	33,6	27,5	27,4 ^{ei}
Valor agregado de servicios (% del PIB)	51,9	59,2	60,6 ^{ei}
Inserción internacional					
Exportaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	10.488,2	10.704,5	14.107,7
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos)		0,3	7,3
Exportaciones como % del PIB	90,8	56,1	59,9
Importaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	9.107,3	11.380,8	14.752,4
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos)		2,2	8,0
Importaciones como % del PIB	78,5	59,7	60,5
Coefficiente de apertura (Exportaciones + Importaciones / PIB)	169,3	115,8	120,5
Balance comercial (% del PIB)	12,2	-3,5	-0,6
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)	0,9 ^{bi}	0,7	2,6
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)	84,6 ^{bi}	82,4	82,3
Exportaciones de servicios (% del total)	15,4 ^{bi}	17,6	17,7
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	1,8 ^{bi}	1,6	1,1
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	6,5 ^{bi}	3,7	2,7

Continúa. Ver fuentes y notas al final

Eslovenia - Indicadores seleccionados (Cont.)

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	2,6 ^{b/}	0,7	1,6
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	86,0 ^{b/}	89,7	90,2
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	3,0 ^{b/}	4,2	4,2
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	3,2 ^{b/}	4,7	5,5
Índice de concentración de exportaciones	0,095 ^{c/}	0,105	0,112
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)	85,0 ^{b/}	87,4	86,9
Importaciones de servicios (% del total)	15,0 ^{b/}	12,6	13,1
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	4,5 ^{b/}	3,6	2,8
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	9,0 ^{b/}	6,0	5,9
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	10,5 ^{b/}	9,2	8,3
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	67,4 ^{b/}	76,3	77,9
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	4,1 ^{b/}	4,9	4,9
Desarrollo humano					
Índice de desarrollo humano	0,888	0,910
PIB per capita, PPP (constant 2000 international \$)	12.938 ^{a/}	16.873	19.244
Expectativa de vida al nacimiento	69	70	73	76	77
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)	25,0	16,0	8,4	4,9	4,0
Años de educación (de la población con 25 años o más)	6,9	7,4	
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)	18,8 ^{b/}	21,4	21,5
Gasto público en educación (% del PIB)	4,8 ^{a/}	..	6,0 ^{d/}
Gasto público en salud (% del PIB)	6,7	6,7 ^{b/}

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{a/} Datos corresponden a 1991.^{b/} Datos corresponden a 1992.^{c/} Datos corresponden a 1995.^{d/} Datos corresponden a 2002.^{e/} Datos corresponden a 2003.

Eslovenia proclamó su independencia en junio de 1991. A partir de este momento, “Eslovenia inició rápidamente un programa de reformas con la finalidad de restablecer la estabilidad macroeconómica y crear una economía de mercado plenamente operativa.” (OMC 2002, vii) Las reformas de transición se implementaron de forma gradual y progresiva (Mencinger 2004; OMC 2002); y resultaron exitosas en crear “una economía moderna, estable, orientada hacia el exterior y bien integrada en la economía mundial” (OMC 2002, vii). Mencinger (2004, 72) explica que muchas de las condiciones necesarias para una transición exitosa estaban al menos parcialmente presentes antes de 1989 gracias a las continuas reformas implementadas por la República Federal Socialista de Yugoslavia a lo largo de décadas. Por ejemplo, las empresas eran autónomas, existían las instituciones básicas del mercado y se podían usar muchas de los instrumentos estándares de política económica. Por otra parte, Eslovenia tenía sus propias ventajas, al ser la parte más próspera de Europa Oriental, con una población étnica y socialmente homogénea, un sector manufacturero diversificado, un sector agrícola mayoritariamente privado, un sector de servicios parcialmente privado, vínculos bien establecidos con los mercados del Occidente, y una posición geográfica ventajosa. Además, Eslovenia era bastante autónoma al resto de la RFS Yugoslavia en términos de infraestructura. (Mencinger 2004, 72-73)

Majcen y Kaminski (2004) explican que Eslovenia heredó un proceso de liberalización del comercio exterior que había sido iniciado por RFS Yugoslavia. Luego de haber implementado una estrategia de desarrollo de sustitución de importaciones durante largo tiempo, RFS Yugoslavia empezó a abrir sus fronteras al comercio al final de los 1980s.¹⁷ Tras su independencia, Eslovenia continuó el proceso de liberalización comercial. Según Majcen y Kaminski (2004, 133), Eslovenia adoptó una estrategia radical de liberalización comercial que contrastaba con la estrategia gradual de transición que había seguido en otras áreas. La primera etapa de liberalización estuvo caracterizada por reducciones unilaterales de barreras al comercio. Posteriormente, Eslovenia entró en una etapa multilateral al unirse a la OMC, para luego concentrarse en la liberalización bilateral motivada por sus aspiraciones de adherirse a la Unión Europea. (Majcen y Kaminski 2004, 140) Con el fin de cumplir esta meta, la política comercial de Eslovenia ha estado principalmente orientada a la armonización del régimen comercial del país con el de la Unión Europea, lo cual

implica conformidad no sólo con el régimen aduanero, sino también con la reglamentación en materia de aduanas, normas, política sobre competencia, subvenciones, propiedad intelectual, y otras esferas relacionadas con el comercio. (Majcen y Kaminski 2004, 134; OMC 2002, viii)

Paralelo a la liberalización comercial, la mayoría de las restricciones a la IED se eliminó luego de la independencia. La OMC (2002, 16) explica que esto resultó en la primera oleada de IED a mediados de los años noventa. No obstante, a partir de finales de los 1990s, la inversión extranjera ha sido menor a la esperada dadas las ventajas que presenta Eslovenia como destino de inversión. Según la OMC (2002, 31) estas ventajas incluyen “la apertura de su política comercial y de inversión, la facilidad de acceso a los mercados de la UE a través de fronteras comunes con Austria e Italia, su mano de obra especializada y su fuerte base industrial”. Las características del proceso de privatización, las restricciones de cuenta de capital y las limitaciones a la inversión en el sector financiero han sido identificadas como factores que pueden haber desalentado la inversión extranjera. (OMC 2002, 16)

En el proceso de privatización predominó la adquisición de las empresas por la dirección y el personal de las mismas, siguiendo una fórmula compleja que exigía que la propiedad de las empresas estuviera repartida entre varios inversores. Además las ventas de acciones adquiridas por medio del programa nacional de bonos eran congeladas durante dos años. Esto limitó la participación de inversionistas extranjeros en el proceso de privatización y provocó que la forma dominante de IED fuera a través de inversiones totalmente nuevas. (OMC 2002, 31)

Según la OMC (2002), la mayor parte de las restricciones a la IED se eliminaron en 1999-2000, incluyendo los controles de capital y los requisitos obligatorios relativos a la presencia de nacionales eslovenos en la dirección o los consejos de administración de las empresas.¹⁸ Los inversionistas extranjeros pueden poseer el 100% del capital sin requisito previo de aprobación. Además, se garantiza la repatriación libre y plena del capital invertido, los dividendos, regalías, derechos y cualquier otro ingreso y beneficio obtenido después de impuestos que se derive de la venta de una inversión. (OMC 2002, 33)

Para promover la inversión, Eslovenia decidió recientemente ofrecer incentivos financieros, incluyendo ayuda financiera directa e incentivos fiscales a la inversión, a ambos inversionistas nacionales como extranjeros. (OMC 2002, viii) Por ejemplo, empresas que vayan a realizar inversiones y como resultado se espere la creación de al menos 100 nuevos empleos en los primeros tres años (o 50 empleos cuando la inversión se realiza en una zona menos adelantada y 10 empleos en el caso de las actividades de investigación y desarrollo) pueden solicitar ayudas financieras directas al Ministerio de Economía.¹⁹ Además, se ofrecen incentivos fiscales a las empresas que operan en las zonas económicas (situadas en Kooper y Maribor). Éstas se benefician de una tasa de impuesto general sobre la renta del 10%²⁰; y las importaciones de ciertas maquinarias y equipo pueden entrar libres de impuestos si se utilizan en la producción de bienes para exportación. Además, la base imponible de las empresas se puede reducir hasta un 50% para las inversiones en activos fijos tangibles; y las empresas pueden beneficiarse de la depreciación acelerada de los activos tangibles e intangibles. (OMC 2002, 34-35) Adicionalmente, los municipios pueden ofrecer diferentes formas de incentivos a los inversionistas, que se negocian caso por caso. (OMC 2002, 34). Por otra parte, el gobierno de Eslovenia también ha propuesto, en el Programa de Incentivos 2001-2004, reducir los obstáculos administrativos a las inversiones y mejorar la coordinación de los esfuerzos para atraer IED entre las autoridades locales y centrales y entre los Ministerios de Estado.

Además, el gobierno de Eslovenia ofrece ayudas indirectas a la exportación en forma de financiamiento a exportadores, garantías y promoción de exportaciones mediante diversos programas y organismos. (OMC 2002, x) La Corporación Eslovena de Exportación²¹ ofrece seguros de crédito a la exportación. También tiene una creciente participación en el financiamiento de exportaciones, y permite a los exportadores beneficiarse de créditos a la exportación en condiciones más favorables que las del mercado. (OMC 2002, 58) Asimismo, el Organismo Esloveno de Fomento del Comercio y la Inversión, institución gubernamental encargada de promover el intercambio comercial y la cooperación industrial entre Eslovenia y otros países, ofrece ayuda a los exportadores eslovenos por medio de diversas iniciativas, como la organización de misiones comerciales en el extranjero, y además promueve la inversión extranjera. (OMC 2002, 59) Adicionalmente, la legislación eslovena contempla

el establecimiento de zonas francas, que permiten a las empresas que operan en ellas importar y posteriormente exportar mercancías sin pagar derechos de aduana u otros impuestos. (OMC 2002, 59).²²

2.3 Estonia

Estonia - Indicadores seleccionados

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)		5.017,4	5.942,0	5.473,0	7.187,4
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)			2,7	-1,9	7,2
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	..	3.397	3.787	3.996	5.328
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)			2,1	-0,6	7,6
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	16,6	5,5	4,3
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	42,1	16,7	18,4
Valor agregado de servicios (% del PIB)	33,7	68,0	66,9
Inserción internacional					
Exportaciones (millones de US\$ constantes del 2000)			2304,9c/	4.835,5	5.975,6
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos)				8,9	10,2
Exportaciones como % del PIB	60,3 ^{b/}	88,4	78,4
Importaciones (millones de US\$ constantes del 2000)			2244,3c/	5.035,7	6.764,6
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos)				10,3	11,8
Importaciones como % del PIB	54,4b/	92,0	86,1
Coefficiente de apertura (Exportaciones + Importaciones / PIB)	114,6b/	180,4	164,5
Balance comercial (% del PIB)	5,9b/	-3,7	-7,7
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)	2,1b/	7,1	9,3
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)			69,4b/	68,8	67,9
Exportaciones de servicios (% del total)			30,6b/	31,2	32,1
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	9,6d/	9,3	7,8
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	16,1d/	8,0	7,4

Continúa. Ver fuentes y notas al final

Estonia - Indicadores seleccionados (Cont.)

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	5,8d/	4,5	4,4
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	65,1d/	72,7	77,4
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	3,4d/	5,5	2,8
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	6,1d/	29,8	13,7
Indice de concentracion de exportaciones			0,082d/	0,218	0,159
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)			77,5b/	81,3	82,0
Importaciones de servicios (% del total)			22,5b/	18,7	18,0
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	2,9d/	3,3	3,6
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	13,8d/	9,8	8,8
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	10,9d/	7,2	6,9
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	70,9d/	76,1	78,7
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	1,4d/	3,5	1,9
Desarrollo humano					
Indice de desarrollo humano	0.813	0.831	0.858
PIB per capita, PPP (constant 2000 international \$)	8.905	9.763	13.377
Expectativa de vida al nacimiento	70	69	69	71	72
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)	21,0	20,0	12,4	8,4	5,7
Años de educación (de la población con 25 años o más)			9,2		
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)	18,3 ^{g/}	16,0	..
Gasto público en educación (% del PIB)	6,9e/	5,7f/
Gasto público en salud (% del PIB)	4,3	4,1g/

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{a/} Datos corresponden a 1991.^{b/} Datos corresponden a 1992.^{c/} Datos corresponden a 1993.^{d/} Datos corresponden a 1995.^{e/} Datos corresponden a 1999.^{f/} Datos corresponden a 2002.^{g/} Datos corresponden a 2003.

Estonia fue parte de la Unión Soviética hasta el 20 de agosto de 1991, día en que se declara su independencia. Antes de esta fecha, las necesidades del sistema centralizado de planificación de la URSS definían las actividades económicas del país. Según Ratso (2005, 2) Estonia adquirió la independencia bajo una situación débil que incluía compañías propiedad del Estado, mercados de productos garantizados, precios fijos, déficit de bienes y servicios, trabajos garantizados (sin motivación) y una economía no abierta con dinero sin valor real y sin intermediación financiera real.

Según Feldman y Sally (2001, 5) las reformas a la política comercial posteriores a la independencia han sido parte fundamental de la reforma general de Estonia, pasando de una economía altamente proteccionista a una economía de casi completo libre comercio al estilo de Hong Kong. Según Ratso (2005, 2), en Estonia no se le ha dado prioridad a ningún sector económico; cada empresa tuvo que adaptarse por sus propios medios a las nuevas condiciones económicas.

El país optó por una estrategia de shock (Ratson 2005, 2). Esta estrategia se enfocó en la estabilización macroeconómica (mediante política monetaria, política de tipo de cambio y una rígida política fiscal) y en la reforma estructural (que incluyó liberalización de precios, IED y comercio; reforma del sector bancario; privatización; reforma de empresas y una política de competencia. Además, en 1992 el país creó su propia moneda, el kroon, el cual estaba fijado al marco alemán. Cuando Alemania se une a Unión Monetaria Europea, en 1999, el kroon se fija automáticamente al euro. (Feldman y Sally 2001, 6)

Según Ratso (2005, 3), la liberalización del comercio fue importante pues Estonia no puede depender únicamente de su mercado dado que el país y su economía son pequeños. Todas las tarifas a la importación fueron abolidas. Gracias a la apertura a los mercados extranjeros, Estonia pudo importar los bienes de inversión y reconstruir la industria. La dura competencia que enfrentaron las empresas nacionales impulsó el giro hacia los mercados de Occidente y la búsqueda de nuevos socios comerciales. (Ratso 2005, 3)

La necesidad de adquirir bienes de inversión y la falta de recursos naturales generaron importaciones de bienes mayores al volumen de exportación. En

vista de que el superávit en comercio de servicios no era suficientemente alto para compensar aquel déficit, fue necesario recurrir a la inversión extranjera. (Ratso, 2005, 3) A pesar de que no hubo incentivos especiales para los inversionistas extranjeros, dado que estos enfrentaban las mismas condiciones que los nacionales, el flujo de IED fue amplio, empezando desde los procesos de privatización. Según Ratso (2005, 3) la IED fue más que un flujo de capital pues también generó transferencia de conocimiento (*know-how*) e introducción de nuevas tecnologías, lo que ayudó a que la economía se reestructurara rápidamente.

Aunque al principio el fuerte reajuste hizo que la producción cayera en todas las ramas económicas²³, esta situación se corrigió con rapidez y en diez años la economía ya era parecida a la de los países de Occidente. (Ratso 2005, 3) El mercado laboral, por su parte, tuvo que enfrentarse a recortes de empleos, recalificación de requerimientos para los puestos y en general cambios en las prácticas laborales. Esto trajo consigo mayor eficiencia pero también menor demanda laboral y consecuentemente una tasa de desempleo que creció hasta el año 2000, especialmente en las antiguas regiones agrícolas e industriales. (Ratso 2005, 3)

Según Ratso (2005: 3-4) el éxito de Estonia fue causado por cuatro características principales: la estabilidad macroeconómica, el sistema de impuestos simple y transparente, los regímenes de comercio liberales y el sistema de soporte a empresas bien enfocado. En la estabilidad macroeconómica el autor destaca el balanceado presupuesto del gobierno, el sistema de tipo de cambio fijo (al euro), la estricta política fiscal, el sistema de “*currency board*”, la política de solicitar préstamos en el exterior de forma conservadora y las exitosas reformas estructurales.

En cuanto al sistema impositivo, los subsidios fueron eliminados paulatinamente, incluso aquellos a la agricultura. (Feldman y Sally 2001, 7) Ratso (2005: 4) destaca que desde el año 2000 las ganancias no pagan impuestos si permanecen dentro de la compañía. Dado que los ingresos reinvertidos no son gravables, Estonia se encuentra entre los mayores receptores de IED per capita de Europa del Este.²⁴ Además, se incentiva la inversión en nueva tecnología y la actualización del conocimiento de los empleados. (Ratso 2005, 4) Otra

característica destacada por el autor es el impuesto fijo sobre la renta²⁵, con un nivel de ingreso no gravable también fijo.

Tiits (2007, 332) argumenta que al inicio de la década de los 1990s uno de los principales atractivos para la inversión extranjera directa fue la privatización, mientras que ahora lo son los insumos de producción relativamente baratos (laborales y energéticos, entre otros). Esto es particularmente importante ahora que la incorporación a la Unión Europea le permite a los inversionistas acceder a este mercado.²⁶ (Ratso 2005, 4) Sin embargo, los inversionistas en Estonia expresan que uno de los mayores problemas que enfrenta el país es la falta de trabajadores calificados, y un buen sistema de educación vocacional y educación continua para los trabajadores. (Tiits 2007, 332)

Es importante destacar que desde 1992 Estonia había abolido los aranceles, los subsidios y otras distorsiones al comercio tanto en la industria como en la agricultura. (Ratso 2005, 5) Sin embargo, a partir de su incorporación a la UE, el país debió implementar la Política Común de Comercio y por lo tanto fijar las mismas restricciones impuestas por el resto de países de la UE ante terceros países. El autor menciona que estas nuevas restricciones provocaron solo cambios pequeños pues el 80% del comercio de Estonia se da con otros países de la UE.

En cuanto al sistema de apoyo a las empresas, Ratso (2005, 5) afirma que este se ha enfocado en las pequeñas y medianas empresas, pero limitándose a corregir fallas del mercado para así evitar distorsiones. Las intervenciones varían dependiendo de las necesidades cambiantes de las empresas. El autor menciona que algunos de los servicios de soporte están dirigidos a todas las empresas (como información interactiva mediante portales digitales) y otros a negocios particulares (como para la creación de programas de Investigación y Desarrollo).

Tiits (2007: 335) menciona que durante los últimos doce años Estonia se ha integrado fuertemente con los países nórdicos y se ha unido a los *clusters* internacionales de la región del Mar Báltico, lo que ha hecho al país muy dependiente de lo que sucede en Escandinavia. El autor afirma que la expansión de los mercados de exportación más allá de los países nórdicos,

hasta los países del Europa Occidental no ha funcionado muy bien. Dice que a pesar de que la dependencia de los países nórdicos puede darle a Estonia -en el corto y mediano plazo- oportunidades de creación y mantenimiento de empleo en el sector exportador, también corre el riesgo de estar enfocando demasiado en los países nórdicos como socios y mercados de exportación. (Tiits 2007, 335)

A pesar del éxito económico de Estonia, durante el proceso de transformación se presentaron problemas sociales. Por ejemplo, la desigualdad del ingresos aumentó. Según Kornai (2006, 229), durante el período de pre-transición (de 1987 a 1989) el coeficiente de Gini era 28,0.²⁷ Este coeficiente aumentó a 36,1 a mediados de la transición (1996-1997) y a 39,3 en el período posterior a la transición (2001-2002). Adicionalmente, la tasa de desempleo (como porcentaje de la fuerza laboral) aumentó grandemente de 1,6% en 1992 a 5,0% en el año siguiente. Esta tasa continuó incrementándose hasta el año 2002, cuando alcanzó un 6,8%. Al año siguiente bajó ligeramente a 6,1%. (Kornai, 2006: 231)

2.4 Hong Kong

Hong Kong - Indicadores seleccionados

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)	23.555,9	57.164,4	106.241,1	165.358,9	188.902,0
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)		9,3	7,3	3,8	4,8
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	5.950	11.290	18.624	24.810	27.446
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)		6,7	5,8	2,2	3,9
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	..	0,8	0,3	0,1	0,1 ^{ff}
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	..	23,6	17,5	5,8	4,1 ^{ff}
Valor agregado de servicios (% del PIB)	..	67,3	74,4	85,7	88,5 ^{ff}
Inserción internacional					
Exportaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	11.616,8	28.516,5	101.789,6	240.593,4	336.395,0
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos)		9,3	14,3	8,7	10,2
Exportaciones como % del PIB	93,5	89,1	131,8	145,5	192,5
Importaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	10.076,2	28.439,7	95.512,1	234.657,3	315.286,3
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos)		10,7	13,7	9,3	9,6
Importaciones como % del PIB	85,8	90,1	124,1	141,9	183,7
Coefficiente de apertura (Exportaciones + Importaciones / PIB)	179,3	179,2	255,9	287,4	376,2
Balance comercial (% del PIB)	7,7	-0,9	7,6	3,6	8,9
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)	37,4	20,9
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)	83,4	82,8
Exportaciones de servicios (% del total)	16,6	17,2
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	1,5	2,3	1,4	1,0	0,8
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	3,9	2,8	4,1	1,8	1,0

Continúa. Ver fuentes y notas al final

Hong Kong - Indicadores seleccionados (Cont.)

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	0,3	0,4	0,7	0,3	0,3
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	92,6	91,1	92,1	95,4	96,5
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	1,4	2,0	1,1	1,5	1,4
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	12,1 ^{c/}	23,6	32,0
Índice de concentración de exportaciones	0,093 ^{d/}	0,110	0,138
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)	89,5	90,0
Importaciones de servicios (% del total)	10,5	10,0
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	6,7	4,5	2,2	1,2	0,9
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	19,9	12,4	7,9	4,3	3,2
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	2,9	5,5	2,4	2,1	2,4
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	68,2	75,1	85,5	90,5	91,6
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	2,1	1,9	1,6	1,8	1,8
Desarrollo humano					
Índice de desarrollo humano	0.761 ^{a/}	0.801	0.864	0.917	0.927
PIB per capita, PPP (constant 2000 internacional \$)	7.683 ^{a/}	11.965	19.852	25.796	28.327
Expectativa de vida al nacimiento	71	75	77	81	82
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)
Años de educación (de la población con 25 años o más)	5,1	6,7	8,4	9,5	..
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)
Gasto público en educación (% del PIB)	2,8 ^{b/}	..	4,1 ^{e/}
Gasto público en salud (% del PIB)

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{a/} Datos corresponden a 1975.^{b/} Datos corresponden a 1991.^{c/} Datos corresponden a 1992.^{d/} Datos corresponden a 1995.^{e/} Datos corresponden a 2002.^{f/} Datos corresponden a 2003.

Hong Kong, fundado por comerciantes hace siglo y medio, siempre fue una economía muy abierta. Al no contar con recursos naturales ni agricultura, el comercio *entrepôt* fue, en sus inicios, su principal actividad económica. En los 1950s, diez años antes que los otros “tigres” asiáticos, Hong Kong se embarcó en un proceso de industrialización basado en exportaciones. (Chau 1993) Chau (1993, 23) explica que el proceso de industrialización basado en actividades de manufactura para la exportación fue iniciado por inmigrantes industrialistas, mayoritariamente de Shangai. Pero fueron los negociantes locales, muchos con experiencia en comercio, quienes extendieron el proceso de desarrollo industrial.²⁸ A lo largo de este proceso, el gobierno de Hong Kong decidió asumir un rol pequeño y pasivo. (Chau 1993, 1) El gobierno de Hong Kong jugó un papel limitado en definir las metas y estrategia de desarrollo o en regular y supervisar la actuación de las empresas privadas. (Chau 1993, 30) Lall (2004, 17) argumenta que de los “tigres” asiáticos, “Hong Kong fue el más cercano al ideal neoliberal, combinando libre comercio con una política de puertas abiertas a la IED”.²⁹

Según Chau (1993, 9), Hong Kong se distingue principalmente por ser una economía abierta, tener un gobierno pequeño y por la no-intervención del gobierno en la economía. El autor argumenta que la no-intervención es la característica más inusual para una economía pequeña como la de Hong Kong. Durante los 1950s y 1960s la no-intervención fue más marcada, pero inclusive después fue uno de los principios del gobierno. Philip Haddon-Cave³⁰ (1984, xiv, citado por Chau 1993, 9) describió la actitud del gobierno hacia la economía como “no-intervención positiva”:

Esto involucra aceptar la visión de que, en la gran mayoría de circunstancias, es inútil y dañino para la tasa de crecimiento de la economía intentar planear la distribución de recursos disponibles al sector privado y frustrar la operación de las fuerzas del mercado que, en una economía abierta, son suficientemente difíciles de predecir, más aún de controlar.

El término positivo se refiere a que el gobierno no rechaza toda propuesta para intervenir, sino que tiene un sesgo fuerte en contra.

Chau (1993, 10) explica que los dirigentes políticos que siguieron a Haddon-Cave adoptaron en general el principio de la no-intervención positiva. No

intentaron guiar el desarrollo de industrial de Hong Kong, inclusive durante principios de los 1980s, cuando el gobierno enfrentó presiones importantes para que asumiera un rol más activo. Sin embargo, Lall (2004, 17) señala que el gobierno colonial sí realizó algunas intervenciones para ayudar la industria, asignándole tierras a los manufactureros y estableciendo instituciones de apoyo fuertes y con amplios recursos – por ejemplo, el Consejo de Productividad de Hong Kong, una agencia de promoción de exportaciones, un centro de diseño textil, una universidad técnica y, más recientemente, un parque tecnológico con financiamiento conjunto para nuevas empresas tecnológicas –. Chau (1993, 12) además destaca que el gobierno ha tenido un papel creciente en promover el comercio. El Consejo de Desarrollo de Comercio (*Trade Development Council*) tiene 33 oficinas por el mundo, organiza regularmente ferias comerciales y provee información actualizada a empresarios locales y extranjeros. El gobierno también ha aumentado esfuerzos para atraer inversión extranjera con el objetivo de acelerar el proceso de transferencia tecnológica. (Chau 1993, 29)

Adicionalmente, el gobierno de Hong Kong tuvo un papel importante en desarrollar un marco legal y administrativo que ha demostrado ser propicio para el desarrollo de la empresa privada. Chau (1993, x) resalta como factores importantes que los derechos de propiedad se encuentran definidos y que se garantizan impuestos bajos.³¹ Los costos de abrir y cerrar una empresa en Hong Kong son también bajos. Se ha otorgado a los productores locales y extranjeros igual y libre acceso a todos los mercados. Además, el gobierno ha mantenido un servicio civil eficiente, respetado la independencia del sistema de justicia y combatido la corrupción. Asimismo ha logrado mantener la estabilidad social y política. (Chau 1993)

El principal papel del gobierno de Hong Kong ha sido proveer servicios públicos e infraestructura. (Chau 1993, 9) Los programas públicos de vivienda y educación han sido especialmente importantes. De acuerdo con Chau (1993, x), la mitad de la población residen en viviendas que son propiedad del Estado. El gobierno estableció nueve años de educación obligatoria en 1978; y desde los 1980s ha prestado mayor importancia a la educación técnica. Además, ha logrado una rápida expansión de la educación terciaria al comprometerse a hacerla económica accesible a para todas las familias. El gobierno también ha organizado programas de capacitación industriales, financiados con impuestos a

las industrias. Adicionalmente, el gobierno ha invertido en el sistema de transporte y en servicios de agua. La filosofía del Estado ha sido que, a pesar de que se acepta la responsabilidad social hacia los más necesitados, la ética de trabajo no debe ser debilitada por políticas sociales y políticas fiscales redistributivas. (Haddon-Cave 1984, citado por 9). Por lo tanto, los consumidores, en general, son obligados a pagar el costo completo de los servicios públicos. Además, el sector público se compromete a mantener un presupuesto balanceado³² y a no crecer mucho en tamaño.³³

Sin embargo, Lall (2004, 17) argumenta que la falta de políticas industriales selectivas limitaron el crecimiento y la intensidad de la industrial. Hong Kong fue capaz de iniciar su proceso de industrialización con actividades intensivas en mano de obra en parte debido a sus condiciones iniciales – una larga tradición comercial y vínculos comerciales internacionales, infraestructura de comercio y finanzas establecida, la presencia de grandes compañías británicas que generaron derrames de información y destrezas, y la entrada de empresarios, ingenieros y técnicos de China continental –. (Lall, 2004, 14-17) El proceso de industrialización se detuvo en esta etapa. Según Lall (2004, 17), hubo algún progreso en términos de calidad y diversificación de productos, pero poco aumento en la intensidad tecnológica o en el valor agregado de las actividades a lo largo del tiempo,³⁴ lo cual contrasta con Singapur, una economía *entrepôt* más pequeña que llevó acabo una fuerte política industrial. Chau (1993, x) propone que Hong Kong ha logrado prosperar a través de actividades manufactureras a pequeña escala e intensivas en mano de obra y de importación-exportación gracias al dinamismo de los “empresarios comerciantes”, caracterizados por su motivación de hacer ganancias rápidas y de trasladarse fácilmente entre actividades. Sin embargo, Lall (2004, 17) señala que al aumentar los costos, el resultado ha sido una reducción de la participación de la industria – las actividades manufactureras pasaron de representar 25% del PIB en su auge a menos del 5% –. El crecimiento de los servicios financieros ha compensado en parte esta caída.³⁵ Además, desde mediados de los 1980s, Hong Kong se ha beneficiado ampliamente de las reformas económicas y políticas de puertas abiertas en China. (Chau 1993, x) No obstante, Lall (2004, 17) destaca que la economía ha estado creciendo más despacio que los otros “tigres”; y su principal ventaja competitiva, proveer servicios financieros y otros servicios a China

continental, se encuentra bajo amenaza conforme China construye sus propias capacidades en esta área.

2.5 Hungría

Hungría - Indicadores seleccionados

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)	24.246,4	38.305,1	42.897,0	46.680,6	54.706,4
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)		4,9	1,5	0,0	4,4
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	2.346	3.578	4.139	4.657	5.413
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)		4,5	1,8	0,4	4,4
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	..	19,1	14,5	4,4	3,3 ^{ff}
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	22,6 ^{b/}	24,6	22,6 ^{ff}
Valor agregado de servicios (% del PIB)	..	33,8	46,4	61,8	65,9 ^{ff}
Inserción internacional					
Exportaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	4.619,6	11.342,6	15.464,9	34.511,1	48.060,2
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos)		10,6	3,8	6,4	11,2
Exportaciones como % del PIB	30,1	39,1	31,1	73,9	64,3
Importaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	6.615,7	11.845,2	13.176,3	36.333,2	50.990,9
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos)		7,2	1,4	8,8	11,0
Importaciones como % del PIB	32,4	41,3	28,5	77,8	68,0
Coefficiente de apertura (Exportaciones + Importaciones / PIB)	62,6	80,3	59,7	151,8	132,3
Balance comercial (% del PIB)	-2,3	-2,2	2,6	-3,9	-3,7
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)	0,0	0,0	1,9	5,9	4,6
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)			76,0	83,0	84,5
Exportaciones de servicios (% del total)			24,0	17,0	15,5
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	2,3	2,9	2,8	1,0	0,8
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	5,2	22,2	22,8	7,3	6,6

Continúa. Ver fuentes y notas al final

Hungría - Indicadores seleccionados (Cont.)

Informe Estado de la Región 2008

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	0,0	4,8	3,1	1,6	1,9
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	10,3	64,7	62,8	86,3	88,4
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	2,5	4,2	5,9	2,1	1,9
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	4,0 ^{c/}	26,4	28,9
Índice de concentración de exportaciones			0,061 ^{d/}	0,124	0,157
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)			78,2	86,9	85,1
Importaciones de servicios (% del total)			21,8	13,1	14,9
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	9,1	7,1	3,6	1,5	1,2
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	5,0	8,3	7,6	2,9	3,9
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	0,2	16,4	14,2	4,8	7,3
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	7,3	62,0	70,4	83,8	84,4
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	2,4	5,9	3,8	2,7	2,7
Desarrollo humano					
Índice de desarrollo humano	0.783 ^{a/}	0.798	0.811	0.845	0.869
PIB per capita, PPP (constant 2000 international \$)	8.316 ^{a/}	9.770	11.615	13.224	15.453
Expectativa de vida al nacimiento	69	69	69	71	73
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)	35,9	23,1	14,8	9,2	7,2
Años de educación (de la población con 25 años o más)	7,9	8,8	8,7	8,8	
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)	22,7	22,1 ^{f/}
Gasto público en educación (% del PIB)	6,1 ^{b/}	4,9	5,5 ^{b/}
Gasto público en salud (% del PIB)	5,0	6,1 ^{f/}

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{a/} Datos corresponden a 1975.

^{b/} Datos corresponden a 1991.

^{c/} Datos corresponden a 1992.

^{d/} Datos corresponden a 1995.

^{e/} Datos corresponden a 2002.

^{f/} Datos corresponden a 2003.

Según la OMC (1998: ix), en su transición a una economía de mercado, Hungría ha enfrentado situaciones muy adversas como la caída del Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAME) y la consecuente desaparición de casi el 50% de los antiguos mercados a los que exportaba el país. También quebraron muchas empresas, lo que generó pérdidas temporales de trabajos. A pesar de esto, durante la década de los 1990s Hungría continuó promoviendo la inversión extranjera directa (IED) y adoptó lo que la OMC (1998: x) considera la característica más importante del reajuste estructural húngaro: el impulso a la apertura al comercio exterior. El intercambio comercial fue reorientado principalmente a la Unión Europea (UE) y a sus socios de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y del Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (ALCEC). Además ha habido un proceso hacia la concordancia de las normas y reglamentos de Hungría con las normas internacionales, principalmente con las de Europa. (OMC 1998: xii) Hungría se unió a la Unión Europea en el 2004.

A mediados de la década de los 1990s la situación económica de Hungría no se encontraba muy bien. Según la OMC (1998: ix) la inflación oscilaba entre 20% y 30%. En 1994 la tasa oficial de desempleo era del 10,4% y el déficit presupuestario era del 8,4% del PIB. Este déficit hizo que se ampliara la brecha entre el ahorro y la inversión, lo que a su vez generó un mayor déficit de cuenta corriente que alcanzó más del 9% en 1994. La deuda pública bruta se encontraba entre 85% y 90% del PIB y la deuda exterior neta era casi 46% del PIB. En vista de que la deuda pública no era suficiente para hacer frente al pago de intereses, era posible que Hungría cayera en fuerte deuda interna y externa.

Dada la situación, en marzo de 1995 el Gobierno adopta medidas de estabilización. Estas incluían medidas macroeconómicas como disminución del consumo público, moderación salarial (en particular en el sector público), devaluación del 9% de la moneda (el forint), imposición de un régimen de paridad móvil de los tipos de cambio y recargo temporal del 8% a las importaciones, el cual fue eliminado en julio de 1997. (OMC, 1998: ix) La aplicación de estas medidas y otras similares durante los presupuestos siguientes, así como la apertura de una línea de crédito con el Fondo Monetario Internacional (FMI) lograron disminuir el déficit presupuestario, el déficit de cuenta corriente, la deuda pública bruta y la deuda exterior neta. Esto llevó a una disminución de los pagos de intereses y del costo del servicio de la deuda

exterior como porcentaje de las exportaciones. Parte de la disminución de la deuda se debió a las privatizaciones. (OMC, 1998: ix-x)

Según la OMC (1998: x), las medidas de 1995 redujeron significativamente la demanda interna durante ese año y el siguiente. A pesar de que el crecimiento del PIB se redujo, este siguió siendo positivo debido al aumento de las exportaciones, impulsadas por la devaluación real de la moneda. Las importaciones, por su parte, debieron enfrentarse a los recargos que les fueron impuestos y la disminución de la demanda interna.

Además Gobierno generó un nuevo marco legal y reglamentario que fuera atrayente para la IED. A inicios de la década de los 1990s el Gobierno otorgaba variados incentivos fiscales y no fiscales a la IED, sin embargo estos están desapareciendo paulatinamente. Algunos incentivos dependían de la escala de inversión y de los resultados de producción o exportación (OMC, 1998: xii) La Ley del Impuesto de Sociedades de 1991, enmendada en diciembre de 1995, otorgaba los siguientes beneficios a inversionistas extranjeros (OMC 1998, 34):

- desgravación fiscal del 50% de las inversiones durante cinco años, si éstas son superiores a Ft 1.000 millones en el sector de la manufactura y si producen un aumento del 25 por ciento (o al menos Ft 600 millones) de los ingresos de exportación de la empresa;
- desgravación fiscal del 50% de las inversiones durante cinco años, si éstas son superiores a Ft 1.000 millones en el sector de las instalaciones comerciales y si producen un aumento del 25% (o al menos de Ft 600 millones) en las ventas de la empresa;
- desgravación fiscal del 100% de las inversiones durante cinco años, si éstas se realizan en regiones prioritarias (en particular, en aquellas en las que la tasa de desempleo es superior al 15%) o en un polo de desarrollo;
- una reducción de la base impositiva equivalente al 20% de los gastos directos en I+D;
- preferencias relacionadas con la depreciación de la moneda y con la condonación de créditos, en particular en los polos de desarrollo.

Además, el 1º de enero de 1997 se eliminó el impuesto complementario del 23% sobre las sociedades, lo que se tradujo en una reducción sustancial del Impuesto sobre el Beneficio de las Sociedades, pasando el tipo uniforme del

36% al 15% actual. Adicionalmente, los dividendos reinvertidos están excluidos de impuestos. (OMC 1998, 34) La política comercial húngara además promueve las exportaciones a través de zonas francas, reintegros de derechos de importación y subvenciones a las exportaciones agrícolas. Por otra parte, Hungría era también atractiva para inversionistas al tener mano de obra preparada, salarios relativamente bajos y un creciente enfoque hacia el mercado de Europa. (OMC, 1998: xi)

La estructura productiva húngara también se vio afectada en la década de los 1990s. Según la OMC (1998: xiii), la participación de los servicios y la manufactura han aumentado, mientras que la agricultura, la minería y la extracción de minerales han disminuido. La organización considera que las causas de esto son varias:

el abandono de un régimen de propiedad y de la producción planificada basada en el antiguo CAME, para aproximarse a los mercados de Europa Occidental mediante acuerdos de libre comercio con la UE y la AELC; la redistribución de la tierra, que se ha traducido en la implantación de una estructura subóptima de propiedad y producción y la reducción de las ayudas a la agricultura; la liberalización de los servicios, principalmente los servicios financieros y las telecomunicaciones; y una política industrial activa, vinculada a las nuevas pautas del comercio, que ha promovido algunos sectores a costa de otros. (OMC, 1998: xiii)

La privatización y liberalización de servicios comerciales como las telecomunicaciones, los seguros y la banca atrajeron una gran cantidad de IED pues se dieron sobre una base NMF (Nación Más Favorecida) y gozando de importantes concesiones húngaras amparadas en los Acuerdos y Protocolos de la OMC. La introducción de IED en estos sectores impulsó su modernización. (OMC, 1998: xiv)

Según Brown, Earle y Telegdy (2006: 71), Hungría inició el proceso de privatización tempranamente, vendiendo las empresas caso por caso. Señalan Brown, Earle y Telegdy (2006: 71) que “[m]uy al inicio, las transacciones tendían a ser “espontáneas”, iniciadas por los administradores, quienes usualmente eran también los beneficiarios, a veces en combinación con inversionistas extranjeros

u otros (Voszka 1993).³⁶ Esta situación hacía que los administradores húngaros tuvieran un incentivo para preocuparse por su desempeño, pues debían demostrarles a sus futuros socios extranjeros que realizaban un buen trabajo si querían mantener su puesto. (Brown, Earle y Telegdy, 2006: 90) El proceso se regularizó más a partir de 1991. Por lo general se realizaban ofertas competitivas abiertas a extranjeros. Según Brown, Earle y Telegdy (2006: 71), a diferencia de en otros países, en la gran mayoría de los casos no se le dio preferencia a los trabajadores para que compraran acciones de sus compañías. El autor destaca que por este motivo la participación de los trabajadores en la propiedad de las empresas no fue grande mientras que sí había una gran participación extranjera.

A pesar de que el proceso de transición de Hungría pueden considerarse exitoso en términos de crecimiento económico, se presentó un aumento de la desigualdad del ingreso y del desempleo. Según Kornai (2006: 229), durante el período de pre-transición (de 1987 a 1989) el coeficiente de Gini era 22,5. Este coeficiente aumentó a 25,4 a mediados de la transición (1996-1997) y a 26,7 en el período posterior a la transición (2001-2002).³⁷ Por otra parte, la tasa de desempleo (como porcentaje de la fuerza laboral) se disparó de 1,7% en 1990 a 12,3% en 1992. (Kornai, 2006: 231) Después de este año la tasa estuvo en declive hasta el año 2002 en que alcanzó un 8,0%.

2.6 Irlanda

Irlanda - Indicadores seleccionados

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)	20.929,6	33.241,6	47.445,5	94.955,8	116.133,0
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)		4,7	3,1	7,1	6,1
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	7.095	9.774	13.533	24.902	28.546
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)		3,2	2,7	6,3	4,5
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	16,3 ^{av}	11,8	9,1	3,6	2,7 ^{hv}
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	27,9	32,7	31,1 ^{hv}
Valor agregado de servicios (% del PIB)	48,9 ^{av}	52,3	56,0	54,1	56,4 ^{hv}
Inserción internacional					
Exportaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	4.971,4	10.100,6	22.822,2	92.795,3	110.097,5
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos)		8,7	8,3	14,0	7,6
Exportaciones como % del PIB	34,5	46,2	57,0	97,7	80,2
Importaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	7.232,4	13.574,4	22.274,5	80.256,1	88.798,0
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos)		8,2	4,2	12,2	6,3
Importaciones como % del PIB	43,0	60,3	52,4	84,5	64,7
Coefficiente de apertura (Exportaciones + Importaciones / PIB)	77,5	106,5	109,3	182,2	144,9
Balance comercial (% del PIB)	-8,5	-14,1	4,6	13,2	15,6
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)	0,7 ^{bv}	1,4	1,3	26,9	6,1
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)	83,0 ^{bv}	85,6	87,1	79,9	65,5
Exportaciones de servicios (% del total)	17,0 ^{bv}	14,4	12,9	20,1	34,5
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	2,3	2,1	1,6	0,5	0,5
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	48,1	36,6	22,3	8,3	8,4

Continúa. Ver fuentes y notas al final

Irlanda - Indicadores seleccionados (Cont.)

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	2,4	0,6	0,7	0,3	0,5
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	36,2	54,1	69,9	86,3	85,7
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	5,9	2,7	1,2	0,4	0,5
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	41,1	47,5	33,8
Índice de concentración de exportaciones	0,167 ^{af}	0,230	0,217
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)	89,7 ^{bf}	86,8	78,9	60,8	48,3
Importaciones de servicios (% del total)	10,3 ^{bf}	13,2	21,1	39,2	51,7
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	4,8	2,8	1,8	0,9	1,0
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	14,2	12,1	10,6	6,3	7,9
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	8,1	14,8	6,5	4,1	5,3
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	65,5	66,0	75,9	81,8	77,8
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	3,0	1,9	2,4	1,2	1,5
Desarrollo humano					
Índice de desarrollo humano	0.813 ^{cf}	0.828	0.873	0.932	0.956
PIB per capita, PPP (constant 2000 international \$)	8.543 ^{cf}	10.380	15.587	30.532	35.684
Expectativa de vida al nacimiento	71	73	75	76	78
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)	19,5	11,1	8,2	5,9	5,1
Años de educación (de la población con 25 años o más)	6,5	7,6	8,5	9,0	
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)	20,8	20,9 ^{gf}	..
Gasto público en educación (% del PIB)	5,0 ^{df}	4,4	4,3 ^{gf}
Gasto público en salud (% del PIB)	4,6	5,8 ^{hf}

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{af} Datos corresponden a 1971.^{bf} Datos corresponden a 1974.^{cf} Datos corresponden a 1975.^{df} Datos corresponden a 1991.^{ef} Datos corresponden a 1995.^{ff} Datos corresponden a 1997.^{gf} Datos corresponden a 2002.^{hf} Datos corresponden a 2003.

Luego de la fundación de la República de Irlanda en 1922, se adoptó una política restrictiva hacia el comercio y la inversión internacional. (te Velde 2001, 39) Sin embargo, a partir de 1958 el gobierno irlandés optó por una nueva estrategia de desarrollo basada en la reducción de aranceles, la promoción de exportaciones y la atracción de inversión extranjera directa (IED). (Paus 2005, 46) El proceso de liberalización del comercio inició con reducciones arancelarias unilaterales en 1963 y 1964, seguidas del Tratado de Libre Comercio Anglo-Irlandés en 1965 y la suscripción de Irlanda al GATT en 1967, llegando al clímax en 1973 cuando Irlanda se unió a la Comunidad Económica Europea (CEE). (Paus 2005, 47) De acuerdo con Nolan, O'Connell y Whelan (2000, 341), este proceso de apertura ha llevado a que Irlanda se caracterice por tener los mercados de trabajo, productos y de capital muy abiertos, inclusive en comparación a otros países europeos pequeños.

Paus (2005, 46) argumenta que la estrategia seguida por Irlanda contenía muchos de los mismos elementos que serían recomendados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional para los países en desarrollo 30 años más tarde. Sin embargo, el proceso de liberalización se llevó de forma más gradual de lo que sucedería para muchos países en desarrollo durante los 1980s y 1990s. Además, la estrategia de Irlanda difiere en el uso de incentivos financieros para promover el comercio y la IED y en políticas gubernamentales proactivas para atraer IED. Paus (2005, 46) explica que la estrategia irlandesa de integración a la economía mundial combinó desde el inicio la apertura con políticas gubernamentales de intervención selectiva.

Las instituciones gubernamentales responsables de implementar esta nueva estrategia fueron el Irish Export Board, encargado de la promoción de exportaciones, y el Industrial Development Authority (IDA), encargado de la promoción de la industria. El IDA fue originalmente encargado de la promoción de la industria sin importar propiedad; sin embargo, la mayoría del esfuerzo y los recursos eran gastados en atraer IED, y en 1993 sus funciones fueron oficialmente limitadas a la IED. (Paus 2005, 46)

Para promover las exportaciones de bienes manufacturados, el gobierno irlandés ofreció en 1956 una exención del 50% de los impuestos sobre las ganancias de exportaciones, extendido al 100% en 1958. Paus (2005, 58)

explica que este incentivo fiscal estaba disponible para ambos productores nacionales y extranjeros, pero fueron principalmente las empresas multinacionales las que más se beneficiaron debido a que tenía mayor participación de exportaciones. Luego de la unión de Irlanda a la CEE, el gobierno irlandés fue presionado por los otros miembros para que subiera la tasa de impuestos corporativa. Como resultado, en 1981 se estableció una tarifa impositiva uniforme del 10% para todas las actividades manufactureras efectiva por 20 años³⁸. No obstante, persistía inequidad entre sectores debido a que la tasa de impuestos corporativa para servicios era del 40%, con excepción de la tasa para el International Financial Services Center (IFSC), el centro financiero *offshore*, que también pagaba el 10%. En respuesta a continuas presiones por los países de la Unión Europea (UE) (te Velde 2001, 38) y para nivelar el campo de juego (Paus, 2005, 58), el gobierno introdujo una tasa universal del 12,5% en 2003. La tasa de impuesto corporativa es, sin embargo, todavía más baja que en el resto de UE, por lo que las presiones para realizar alzas persisten. (Paus 2005, 58)

Para atraer IED, el IDA ha seguido políticas agresivas. Dadas las altas tasas de desempleo que prevalecían en Irlanda, el IDA inicialmente buscó atraer IED que creara empleos. Sin embargos, desde principios de los 1980s, el IDA se ha enfocado en atraer IED con contenido de alta tecnología, principalmente en las áreas de electrónica, software, y dispositivos médicos. (Paus 2005, 71) Como parte de su estrategia para atraer a potenciales inversionistas, el IDA ofrece subvenciones a las empresas para cubrir parte de sus costos iniciales de capital. Las subvenciones ofrecidas se basan en el potencial beneficio que se estima la empresa tendrá para el país, el cual era inicialmente calculado con respecto a la generación de empleo. (Paus 2005 y te Velde 2001) De acuerdo con te Velde (2001, 38), el gasto total del IDA en 1999 fue de 160 millones de libras irlandesas, de las cuales 129 millones fueron subvenciones y 21 millones fueron gastos de promoción y administración.

Paus (2005, 71) argumenta que el auge de flujos de IED hacia Irlanda en los 1990s se puede explicar en parte por la efectividad de la estructura institucional establecida para atraer IED. El IDA funciona como un *one-stop shop* para potenciales inversionistas. No sólo provee subvenciones e información sino que también trabaja con potenciales inversionistas para superar problemas

anticipados, por ejemplo, asegurando la disponibilidad de trabajadores calificados. Además, el IDA continúa ayudando a inversionistas ya establecidos en el país a solucionar problemas que aparecen. (Paus 2005, 71) De acuerdo con Paus (2005, 71-72), algunos factores que han contribuido a la capacidad institucional efectiva en el área de atracción de inversiones son: (1) que las agencias gubernamentales contaba con trabajadores altamente calificados, debido a que las oportunidades en el sector privado habían sido muy limitadas; (2) que gobiernos sucesivos estaban comprometidos a la estrategia de perseguir agresivamente IED, dando continuidad a la estrategia; y (3) que el IDA siempre tuvo una restricción presupuestaria blanda que le permitió mucha flexibilidad a la hora de negociar con inversionistas.

Además de los incentivos fiscales y subvenciones ofrecidas por el gobierno, la disponibilidad de una fuerza laboral educada y su costo relativamente bajo ayudó a posicionar a Irlanda como un destino de inversión atractivo. De acuerdo con Paus (2005, 67), inversiones en educación y reformas llevadas a cabo desde los 1960s explican la existencia de una fuerza laboral educada en Irlanda. Mientras tanto, el costo de la mano de obra era relativamente bajo debido al alto desempleo y a los acuerdos nacionales de moderación en aumentos salariales – acuerdos tripartitos entre gobierno, patronos y sindicatos, que comprendían aumentos moderados de salarios a cambio de reducciones de impuestos para asalariados –. También se debe prestar atención a las políticas de mejoramiento de destrezas (*skill upgrading*) enfocadas en ampliar la cobertura de la educación secundaria y terciaria y el impulso de programas de capacitación adoptadas. Finalmente, el regreso de irlandeses que habían estado residiendo fuera del país y la inmigración de personas de otras naciones a Irlanda contribuyeron a aumentar la disponibilidad de trabajadores calificados.

Por otro lado, el mejoramiento de la infraestructura física, llevado a cabo a partir de los 1990s, también ayudó a atraer inversionistas. Según Paus (2005, 70), el hecho que la infraestructura de telecomunicaciones estuviera basada en la tecnología más reciente fue especialmente importante para los inversionistas en las áreas de alta tecnología y servicios relacionados a las tecnologías de información.

El hecho de ser miembro de la Comunidad Económica Europea también contribuyó al atractivo de Irlanda como destino de inversión. Según Paus (2005, 61), luego del Single European Act de 1986, que buscaba la reducción de restantes barreras técnicas, físicas y fiscales al interior de la Comunidad Europea y el establecimiento de un mercado verdaderamente libre para 1982, las compañías estadounidenses aumentaron la IED a la Comunidad Europea al percibir las nuevas oportunidades ofrecidas por un mercado más grande. Además, la Comunidad Europea adoptó reglas de origen y requerimientos de contenido local más rigurosas que ponían a las empresas ubicadas afuera en desventaja (Paus 2005, 62). Adicionalmente, los fondos estructurales de la Unión Europea sirvieron a Irlanda para financiar inversiones en educación, infraestructura y subvenciones a empresas privadas.

No obstante, el éxito de Irlanda en la atracción de inversiones no se debe solamente a políticas seguidas por el gobierno, sino que ciertos otros factores también contribuyeron. Uno de estos factores es el uso del inglés como idioma oficial, siendo Irlanda el único país en el área del Euro con esta característica. Adicionalmente, los fuertes lazos históricos de Irlanda con los Estados Unidos, desarrollados a través de la emigración de irlandeses, ayudaron a atraer empresas multinacionales de origen estadounidense. Finalmente, el auge del sector electrónico en Estados Unidos provocó aumentos en los flujos de inversión extranjera.³⁹ (te Velde 2001)

En cuanto a los productores nacionales, las dramáticas reducciones arancelarias adoptadas durante el proceso de apertura provocaron que muchas empresas locales cerraran al no poder competir con la entrada masiva de importaciones. (Paus 2005, 47 y te Velde 2001, 39) Algunas de las políticas adoptadas para promover exportaciones y atraer IED pudieron beneficiar también a los productores nacionales, como los incentivos fiscales y las inversiones en educación e infraestructura. No obstante, el gobierno fue criticado por no prestar suficiente atención a las empresas locales.⁴⁰ (Paus 2005 y te Velde 2001)

En respuesta a la falta de encadenamientos entre empresas locales y extranjeras, problema que fue señalado en los 1980s, tres agencias estatales (IDA; CTT, una agencia de mercadeo; y EOLAS, una agencia de ciencia y tecnología) formaron el Programa Nacional de Encadenamientos (National

Linkage Programme) en 1985. El objetivo de este programa era mejorar las destrezas organizacionales y de mercadeo de las empresas locales, así como la calidad y la productividad para alcanzar los estándares requeridos por las empresas multinacionales. (te Velde 2001, 39) Luego del Culliton Report de 1992, que señalaba que las empresas multinacionales y locales requerían diferente tipo de atención, la parte de IDA responsable de empresas locales, CTT y EOLAS formaron Enterprise Ireland. En ese momento, IDA se convirtió en IDA Ireland y sus responsabilidades se delimitaron a tratar con empresas multinacionales extranjeras. (te Velde 2001, 40)

Paus (2005, 96) explica que durante los 1990s Enterprise Ireland amplió su enfoque más allá de formar encadenamientos hacia formar capacidades más generalizables para productores locales. Enterprise Ireland ofreció varios programas (subvenciones, préstamos, servicios de consultoría, inversión) para ayudar a compañías incipientes, especialmente en áreas de alta tecnología, y apoyó a compañías existentes para llegar a ser y permanecer competitivas. Te Velde (2001, 40) argumenta que la estrategia clave para desarrollar capacidad local fue desarrollar industrias suplidoras a lo largo de la cadena de valor no solo para multinacionales en Irlanda sino también para exportar, disminuyendo así la dependencia en las multinacionales.

Como se mencionó anteriormente, el proceso de inserción a la economía mundial de Irlanda involucró reducciones de aranceles, incentivos fiscales, subvenciones a inversionistas y reducciones de impuestos a asalariados. Por lo tanto, surge la pregunta de cómo financió el gobierno irlandés las políticas sociales adoptadas, como las inversiones en educación e infraestructura.⁴¹ Te Velde (2001, 38) explica que el aumento de la tasa de impuestos del 0 al 10% generó muchos recursos fiscales. Paus (2005, 58) también señala que a pesar de que la tasa de impuestos ha sido baja desde 1981, debido al aumento en el valor declarado de ganancias durante los 1990s los impuestos corporativos sobre ganancias como porcentaje de los ingresos del gobierno se triplicaron durante los 1990s, superando niveles históricos. A pesar de que las subvenciones pagadas por el IDA reducen las contribuciones netas de las empresas multinacionales, Paus (2005, 59) explica que la contribución neta de las multinacionales es considerable – el presupuesto total del IDA es

aproximadamente una décima parte de los impuestos pagados por multinacionales –.

Adicionalmente, los fondos estructurales de la Unión Europea jugaron un papel muy importante en el financiamiento de inversiones en educación, infraestructura (que había sido descuidada hasta finales de los 1980s), y subvenciones a inversionistas. (Paus 2005 y te Velde 2001) Según te Velde (2001, 38), los fondos estructurales de la Unión Europea llegaron a representar el 6% del PIB al principio de los 1990s. “El aumento de financiamiento durante el primer CSF [*Community Support Framework*] motivó al gobierno al aumentar la inversión pública desde su nivel extremadamente bajo de finales de los 1980s. Sin este estímulo Irlanda pudo haber sufrido de sub-inversión en un contexto de crecimiento acelerado.”⁴² (Fitzgerald 1998, citado por Paus 2005, 66) Paus (2005, 66) explica que además el proceso de *Community Support Framework* obligó al gobierno a elaborar planes nacionales de desarrollo e introducir mecanismos de evaluación para diferentes proyectos, contribuyendo así a mejorar la capacidad institucional.

2.7 República Checa

República Checa - Indicadores seleccionados

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)			54.396,9	55.707,5	62.550,8
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)				0,0	3,1
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	5.249	5.423	6.123
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)				0,0	3,3
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	6,2	4,0	3,1
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	23,9 ^{ci}	26,7	26,0
Valor agregado de servicios (% del PIB)	45,0	56,8	58,8
Inserción internacional					
Exportaciones (millones de US\$ constantes del 2000)			16.228,3	35.908,5	54.521,0
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos)				7,6	12,4
Exportaciones como % del PIB	45,2	64,5	71,7
Importaciones (millones de US\$ constantes del 2000)			15.822,7	37.625,4	56.903,1
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos)				9,9	12,0
Importaciones como % del PIB	42,6	67,5	72,1
Coefficiente de apertura (Exportaciones + Importaciones / PIB)	87,8	132,0	143,8
Balance comercial (% del PIB)	2,6	-3,1	-0,3
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)	0,2	9,0	4,2
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)			75,1 ^{bi}	80,9	87,3
Exportaciones de servicios (% del total)			24,9 ^{bi}	19,1	12,7
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	3,3 ^{bi}	2,4	1,6
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	8,1 ^{bi}	4,1	3,4

Continúa. Ver fuentes y notas al final

República Checa - Indicadores seleccionados (Cont.)

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	5,9 ^{b/}	3,0	2,7
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	77,7 ^{b/}	88,3	90,3
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	3,3 ^{b/}	2,0	2,0
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	8,1	12,9
Índice de concentración de exportaciones			0,045 ^{c/}	0,085	0,090
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)			79,9 ^{b/}	85,5	88,0
Importaciones de servicios (% del total)			20,1 ^{b/}	14,5	12,0
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	2,7 ^{b/}	2,1	1,6
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	7,9 ^{b/}	4,9	5,0
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	10,9 ^{b/}	9,6	6,5
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	73,5 ^{b/}	79,7	82,9
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	4,3 ^{b/}	3,7	3,9
Desarrollo humano					
Índice de desarrollo humano	0.865	0.885
PIB per capita, PPP (constant 2000 international \$)	12.817 ^{a/}	15.373	17.837
Expectativa de vida al nacimiento	69	70	71	75	76
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)	20,5	15,8	10,9	4,1	3,9
Años de educación (de la población con 25 años o más)			9,4	9,5	
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)	15,7	16,1
Gasto público en educación (% del PIB)	4,0 ^{d/}	4,4 ^{e/}
Gasto público en salud (% del PIB)	6,0	6,8 ^{f/}

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{a/} Datos corresponden a 1992.^{b/} Datos corresponden a 1993.^{c/} Datos corresponden a 1995.^{d/} Datos corresponden a 1999.^{e/} Datos corresponden a 2002.^{f/} Datos corresponden a 2003.

El 1º de enero de 1993 se disolvió la República Federal Checa y Eslovaca (RFCE), y la República Checa se convirtió en Estado soberano. La República Checa continuó el proceso de transición de una economía de planificación centralizada a una economía de mercado que había iniciado la RFCE en 1990. Este proceso ha incluido reformas de liberalización de precios, privatización de empresas estatales, reducción de barreras al comercio internacional, apertura de la economía a la inversión extranjera y liberalización del régimen cambiario. (OMC 1996, xi) Según la OMC (1996, xi), “la aplicación de la reforma se ha visto facilitada por una prudente gestión macroeconómica.”

MIGA-FIAS (2005, 12) explica que la República Checa pasó de ser una economía de planificación centralizada, con un sesgo hacia la industria pesada y el comercio orientado hacia la Unión Soviética y el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), a una economía considerada exitosa. Sin embargo, a lo largo de su transición la República Checa ha sufrido varias crisis económicas. A principios de los 1990s, representó una grave contracción debido a la caída en la demanda de exportaciones de sus socios comerciales del momento. (OMC 1996, xi) La economía sufrió otra recesión de 1997 a 1999, que contribuyó a la caída del gobierno a finales de 1997. (MIGA-FIAS 2005, 12) Como parte de su estrategia para enfrentar la crisis, el nuevo gobierno liberalizó más el comercio y las inversiones. (OMC 2001, vii) Además favoreció la participación de inversionistas extranjeros en el proceso de privatización, que anteriormente se había realizado mediante el método de vales, quedando las empresas en manos de ciudadanos checos o entidades legales. Asimismo, en 1998 se introdujo un sistema de incentivos para atraer IED totalmente nueva. (MIGA-FIAS 2005, 12)

Además, la República Checa progresó en términos de liberalización comercial y en materia de derecho mercantil y comercial debido a su objetivo de adherirse a la Unión Europea. (OMC 2001, vii) En 1995 se le otorgó el estatus de miembro asociado a la UE, y fue oficialmente aceptada a la UE en mayo del 2004. (MIGA-FIAS 2005, 12)

República Checa mantiene una política relativamente abierta hacia la inversión extranjera. En la mayor parte de los casos puede invertirse sin autorización previa. Además, no existen restricciones a la repatriación de beneficios. (OMC 1996, xiii) Sin embargo, a la inversión extranjera en algunos sectores

(principalmente servicios) sigue estando restringida o controlada. (OMC 2001, viii)

MIGA-FIAS (2005) atribuye gran parte del éxito de la República Checa en atracción de IED a su agencia de promoción de inversiones, CzechInvest. Ésta ha seguido un enfoque centralizado, flexible y transparente en su estrategia de atracción de inversiones, otorgando gran importancia a las necesidades de las empresas en la formulación de programas de promoción. CzechInvest ganó el premio de mejor agencia de promoción de inversiones europea del año en ambos el 2000 y 2001. (MIGAS-FIAS 2005, 11) En un periodo de diez años, se registraron 235 proyectos de inversión extranjera en la República Checa, equivalentes a \$US7,3 mil millones en IED y 67.225 nuevos empleos. La mayoría de los estos proyectos pertenecían a los sectores automovilístico, electrónico y de ingeniería de precisión, en lo cuales CzechInvest decidió desde un inicio concentrar sus esfuerzos. (MIGAS-FIAS 2005)

CzechInvest diseñó un sistema de incentivos para atraer inversión extranjera. Según la OMC (2001, 31) esto modificó la política "sin incentivos" vigente entre 1992 y 1998, que realmente ofrecía solamente incentivos a la inversión caso por caso (previa aprobación del Gobierno). Según Josef Lebl, asesor de CzechInvest, citado por MIGAS-FIAS (2005, 18), entre 1998 y 2000, la IED creció en Europa un 20%, mientras en República Checa creció en 400%.

El conjunto de incentivos para la inversión extranjera aprobados en el 2000 incluía una exoneración de impuestos de hasta diez años, la importación libre de derechos y de IVA de determinada maquinaria y equipos, la creación de puestos de trabajo, capacitación y oportunidades para adquirir terrenos a bajo costo. Para tener derecho a los incentivos de inversión se debían cumplir las siguientes condiciones: (1) que sean las inversiones de tipo totalmente nuevo; (2) el importe total de la inversión debe ser igual al menos a 350 millones de CZK (alrededor de US\$9 millones de dólares EE.UU. en abril de 2001) en un período de tres años, o a 175 millones de CZK si se trata de una esfera que presenta un alto nivel de desempleo; (3) el 40% del total de la inversión debe destinarse a la maquinaria de planta; y (4) la inversión exclusiva en producción favorable para el medio ambiente. (OMC 2001, 32) Según la OMC (2005, 32), el costo de los

incentivos se estimó en 120.000 millones de CZK ene. 2000, de los cuales 17.000 millones de CZK fueron ingresos no percibidos.

CzechInvest también se involucró en el desarrollo de zonas industriales a partir de 1998 para corregir deficiencias en infraestructura que pudieran alejar a inversionistas. Las zonas industriales fueron ubicadas en áreas de alto desempleo y imponían como condición para ubicarse en ellas la creación de al menos dos mil empleos. (MIGAS-FIAS 2005, 18)

MIGAS-FIAS (2005, 17) explica que CzechInvest también se dio cuenta de la importancia que otorgaban inversionistas extranjeros la disponibilidad de suplidores locales y de trabajadores calificados. Por lo tanto, en años recientes, la agencia ha apoyado a suplidores domésticos y colaborado en programas para mejorar las calificaciones de la fuerza laboral checa. (MIGAS-FIAS 2005, 17) En 1999, CzechInvest inició el Programa de Desarrollo de Suplidores Piloto (también llamado Programa Twinning) en el sector electrónico. El objetivo del programa era capacitar a los suplidores para que cumplieran con los requisitos de los inversionistas extranjeros. Luego del éxito del programa, se extendió el esquema a los sectores de aeronáutica, automotriz, farmacéutico y de ingeniería. Además, CzechInvest mantiene una base de datos con información sobre compañías locales de manufactura para orientar a inversionistas extranjeros interesados en realizar proyectos conjuntos o encontrar suplidores locales. (MIGAS-FIAS 2005, 19).

Por otra parte, República Checa también ha intentado fomentar sus exportaciones a través de varios mecanismos. La legislación checa permite el establecimiento de zonas francas.⁴³ Las empresas que operan en las zonas francas pueden importar primero y luego exportar mercancías sin pago de derechos de aduana y otros impuestos. (OMC 2001, 56) Además, el gobierno otorga subvenciones explícitas a las exportaciones de algunos productos agrícolas. (OMC 2001, 54) Adicionalmente, el Organismo de Garantía y Seguro de las Exportaciones (EGAP) proporciona seguros a los créditos a la exportación; y el Banco Checo de Exportaciones proporciona créditos con condiciones más favorables que las de mercado. (OMC 2001, 55) Finalmente, CzechTrade, el organismo gubernamental de fomento de las exportaciones, apoya a las empresas con información y servicios de consultoría y de educación

en materia de exportaciones. Para las pequeñas y medianas empresas de algunas áreas, CzechTrade contribuye con los costos de comercialización relacionados con el comercio exterior. Además, ofrece apoyo a las empresas checas que operan en el extranjero, a través de sus oficinas en el extranjero. (OMC 2001, 55)

2.8 Singapur

Singapur - Indicadores seleccionados

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)	9.200,3	21.548,2	43.880,4	91.476,1	102.462,2
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)		9,3	7,5	7,6	4,2
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	4.434	8.926	14.401	22.768	24.164
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)		7,6	5,3	4,5	2,8
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	0,2	0,1	0,1
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	25,0 ^{ff}	28,7	28,9
Valor agregado de servicios (% del PIB)	66,2 ^{ff}	62,8	64,7
Inserción internacional					
Exportaciones ^{af} (millones de US\$ corrientes)	3.130,3 ^{cf}	24.285,4	67.489,4	178.798,1	238.522,3
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos)
Exportaciones como % del PIB ^{b/}	107,4 ^{cf}	207,2	182,9	195,5	223,3
Importaciones ^{af} (millones de US\$ corrientes)	3.611,7 ^{cf}	25.312,3	64.952,7	164.968,5	206.795,9
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos)
Importaciones como % del PIB ^{b/}	124,0 ^{cf}	216,0	176,0	180,3	193,6
Coefficiente de apertura ^{b/} (Exportaciones + Importaciones / PIB)	231,4 ^{cf}	423,3	358,9	375,8	416,9
Balance comercial (% del PIB)	-20,3	-8,3	6,9	15,1	29,7
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)	5,5	10,5	15,1	18,0	15,0
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)	69,3 ^{cf}	80,0	81,0	83,5	82,7
Exportaciones de servicios (% del total)	30,7 ^{cf}	20,0	19,0	16,5	17,3
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	28,3	10,3	2,6	0,5	0,3
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	16,4	8,1	5,2	2,2	1,8

Continúa. Ver fuentes y notas al final

Singapur - Indicadores seleccionados (Cont.)

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	23,2	25,2	17,9	9,7	9,5
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	27,5	46,7	71,6	85,6	83,9
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	1,6	2,5	1,6	1,1	1,2
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	39,7	62,6	58,9
Índice de concentración de exportaciones			0,213 ^{f/}	0,275	0,249
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)	86,6 ^{c/}	88,5	86,7	82,7	80,3
Importaciones de servicios (% del total)	13,4 ^{c/}	11,5	13,3	17,3	19,7
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	10,3	5,7	1,7	0,4	0,3
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	16,4	8,5	6,1	3,2	2,9
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	13,5	28,7	15,9	12,1	15,0
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	56,1	54,1	73,1	81,8	79,5
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	1,6	1,7	2,1	1,6	1,3
Desarrollo humano					
Índice de desarrollo humano	0.727 ^{d/}	0.763	0.823	..	0.916
PIB per capita, PPP (constant 2000 international \$)	6536 ^{d/}	9.688	14.595	23.612	25.804
Expectativa de vida al nacimiento	68	71	74	78	79
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)	19,7	11,7	6,7	2,9	2,6
Años de educación (de la población con 25 años o más)	3,7	3,7	5,5	8,1	
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)	15,3	15,6	12,5
Gasto público en educación (% del PIB)	3,1 ^{e/}	3,7 ^{g/}	..
Gasto público en salud (% del PIB)	1,3	1,6 ^{h/}

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{a/} Cifras de Balanza de Pagos en US\$ corrientes (WDI). Cifras para otros países están en US\$ constantes del 2000 (WDI).^{b/} Estimado con base en datos de flujos de comercio (serie de Balanza de Pagos de WDI) y PIB (WDI).^{c/} Datos corresponden a 1972.^{d/} Datos corresponden a 1975.^{e/} Datos corresponden a 1991.^{f/} Datos corresponden a 1995.^{g/} Datos corresponden a 2001.^{h/} Datos corresponden a 2003.

Al momento en que Singapur asumió la independencia en 1959, el país se caracterizaba por ser un centro marítimo pobre con un sector agrícola, recursos naturales y una tradición industrial y empresarial prácticamente inexistentes. (Soon y Tan 1993) Luego de un breve experimento de sustitución de importaciones (1959-1963), Singapur se embarcó en una estrategia de desarrollo de promoción de exportaciones. Para generar empleo para una creciente fuerza laboral, Singapur no tuvo más opción que industrializar, y debido a la falta de capacidad local el gobierno eligió a empresas extranjeras, especialmente multinacionales, para que lideraran el proceso. (Son y Tan 1993, te Velde 2001)

Según te Velde (2001, 46), Singapur ha seguido una política comercial muy liberal comparada a otros países, con aranceles muy bajos y gracias al aumento de certificados ISO también bajas barreras no arancelarias. No obstante, Singapur utilizó políticas altamente intervencionistas para promover el desarrollo de la industria. (Lall 2004, 17) El Economic Development Board (EDB) fue establecido en 1961 para que se encargara del proceso de industrialización. El EDB ha actuado proactivamente, desarrollando infraestructura e implementando políticas de promoción. Fue establecido como agencia autónoma del gobierno – podía fijar sus propios salarios – y estaba “en contacto” con el sector empresario – tenía una junta que comprendida por negocios y otras agencias y una junta asesora internacional comprendida por ejecutivos de grandes empresas extranjeras localizadas en Singapur. Inicialmente fue diseñada como *one-stop agency*; sin embargo, al volverse más complejas las operaciones con el tiempo, el EDB se especializó en promoción de IED y las otras funciones fueron asignadas a otras agencias. (te Velde 2001, 43)

A finales de los 1960s, la mayor preocupación del gobierno era reducir el desempleo, por lo que impulsó el desarrollo de manufactura intensiva en mano de obra, en especial la industria electrónica liviana y textil. Al reducirse el desempleo para mediados de los 1970s, el gobierno lanzó un plan para promover actividades industriales con mayor valor agregado. Por lo tanto el enfoque cambió hacia actividades intensivas en capital y trabajadores calificados. En el período de 1979 a 1984, la economía de Singapur entró en una fase de reestructuración, durante la cual el gobierno incrementó esfuerzos

para atraer inversiones de alta tecnología a través de su apoyo a grandes aumentos salariales y al desarrollo de recursos humanos. En 1985 Singapur experimentó una severa recesión, generando preocupación sobre una pérdida de competitividad en manufactura. En respuesta, el gobierno trató de reducir el costo de la mano de obra y de continuar la diversificación de la estructura económica hacia producción de mayor valor agregado. (Soon y Tan 1993, ix)

Según Soon y Tan (1993, xi), desde el inicio de la estrategia de promoción de exportaciones, el Estado de Singapur ha seguido una política industrial bastante consistente basada en dos elementos principales: (1) crear un ambiente conductor para el crecimiento de la empresa privada tanto local como extranjera, e (2) intervenir en el mercado para guiar el desarrollo del sector privado y establecer empresas del Estado en casos en los inversionistas privados no han respondido a incentivos financieros.

La creación de un ambiente favorable para el desarrollo de la empresa privada ha sido basada en seguir políticas macroeconómicas que garanticen la estabilidad económica, en realizar inversiones públicas en capital humano y en infraestructura y en mantener buenas relaciones laborales. Desde 1960, el gobierno de Singapur ha promovido la educación, en especial la educación técnica. El EDB ha establecido centros de capacitación conjuntos entre gobierno e industria con la colaboración de empresas multinacionales. Además, desde el inicio el gobierno de Singapur reconoció que un ambiente propicio era una condición necesaria pero no suficiente para atraer empresas multinacionales y que desarrollar infraestructura eficiente que redujera el costo operacional era esencial. Las políticas de infraestructura se han concentrado en desarrollar medios de transporte y redes de comunicación eficientes. Finalmente, para mantener buenas relaciones laborales, el gobierno ha promovido el tripartismo y líderes de los sindicatos han sido consultados por el gobierno con el objetivo de establecer consensos. (Soon y Tan 1993)

El Estado se involucra directamente en la economía través de sus *statutory boards* y *government-linked corporaciones* (empresas estatales). En 1990, el sector público contaba con el 18% de los trabajadores. Hay un *statutory board* en cada campo socio-económico, por ejemplo, para vivienda, transporte, educación. Las empresas estatales ha sido creadas por razones estratégicas

(e.g. relacionadas a defensa), o en situaciones en que el sector privado no ha invertido (e.g. hospitales y servicios médicos). Soon y Tan (1993, 6) explican que las intervenciones del gobierno de este tipo no siempre tienen los resultados deseados; sin embargo, en el caso de Singapur fueron diseñadas tan eficientemente que contribuyeron a su éxito.

Singapur también ha guiado la evolución del sector privado a través de los incentivos fiscales a la inversión. Soon y Tan (1993, xi) explican que los incentivos ofrecidos por Singapur han sido más generosos que los ofrecidos por otros países en desarrollo, lo cual refleja su decisión de utilizar empresas multinacionales para liderar el proceso de industrialización.⁴⁴ Te Velde (2001, 44) explica que la estructura de incentivos es compleja y se desarrolló a lo largo del tiempo. Según Soon y Tan (1993), inicialmente, se ofrecieron exenciones de impuestos a productores de exportaciones por gastos de capital adicionales, pagos de interés y ganancias por tanto como 20 años. Como resultado, a partir de finales de los 1960s se dieron grandes entradas de IED. Al desarrollarse la economía, el gobierno promovió una transformación de actividades intensivas en trabajadores no calificados a intensivas en trabajadores calificados. A partir de este momento, los incentivos fueron hechos condicionales en que las inversiones fueran superiores a cierto tamaño o que tuvieran el nivel deseado de tecnología. Por ejemplo, Soon y Tan (1993, xi) mencionan que a principios de los 1970s a las industrias con el nivel deseado de tecnología se les ofrecía una exención del 100% de los impuestos por cinco años. Te Velde (2001, 44-45) menciona algunos otros ejemplos importantes de programas de incentivos:

- El *Pioneer Industries Ordinance* de 1959 que exoneraba a las empresas del pago del impuesto corporativo del 40% (o lo reducía) por un tiempo definido si las empresas desarrollaban “nuevos” productos. Como resultado, la participación de producción manufacturera de empresas con estatus pionero aumentó de 7% en 1961 a 51,1% en 1971 y a 69% en 1996.
- *Economic Expansion Incentives*: reducía la tasa de impuestos corporativa a un 4% para empresas aprobadas. El nivel mínimo de capital o ventas necesitado para aprobar fue aumentado en 1970 luego de concluir que Singapur necesitaba empresas intensivas en capital en lugar de empresas intensivas en trabajo.

En 1979 se estableció otro incentivo fiscal para promover que las empresas invirtieran en la capacitación de sus trabajadores y aumentaran el nivel de tecnología de sus procesos: un impuesto del 4% sobre la nómina para patronos por cada trabajador que ganara menos que un monto determinado. De esta forma se esperaba promover el aumento de destrezas (*skill upgrading*) de trabajadores no calificados. El dinero iba al Fondo de Desarrollo de Destrezas (*Skill Development Fund*) y era administrado por el Productivity and Standards Board, que era responsable de los programas de mejoramiento de destrezas. Después de la crisis de 1985, la carga se redujo al 1%, pero Te Velde (2001, 45) explica que todavía tiene un papel importante en el aumento de destrezas.

Te Velde (2001, 45) explica que a lo largo del tiempo los salarios subieron, especialmente durante el periodo 1985-1986. El gobierno de Singapur llegó a la conclusión que necesitaba promover actividades de mayor valor agregado y una fuerza laboral más educada para competir con países de menor costo. Por lo tanto, el EDB buscó inversiones de industrias intensivas en conocimiento que pudieran pagar salarios más altos. Además, se implementaron incentivos para aumentar el gasto en inversión y desarrollo y se promovieron la creación institutos de investigación conjuntos a través de financiamiento gubernamental. Además, el programa de regionalización del EDB busca promover Singapur como sitio de sedes centrales regionales mientras los procesos de menor valor agregado se van a otros países. Más recientemente, el EDB ha seguido un enfoque de cluster⁴⁵, buscando atraer empresas de industrias electrónicas/semi-conductores, petroquímicas e de ingeniería. (Te Velde 2001, 45-46)

Para lidiar con salarios crecientes no solo las empresas multinacionales tienen que continuar escalando la cadena de valor sino que también deben hacerlo las empresas locales. Por lo tanto, el gobierno de Singapur diseñó programas para mejorar las capacidades de las empresas locales. Por ejemplo, en 1986 el EDB implementó el Programa de Mejoramiento la Industria Local (*Local Industry Upgrading Program*). Bajo este programa las empresas multinacionales fueron motivadas a establecer contratos de largo plazo de suministro con empresas locales, promoviendo así el desarrollo de encadenamientos. Otra iniciativa de EDB para empresas locales fue el Esquema de Financiamiento de Empresas Locales (*Local Enterprise Finance Scheme*). (Te Velde 2001, 45)

De acuerdo con Soon y Tan (1993), el éxito de la estrategia de Singapur se puede atribuir en parte a la capacidad institucional. Estos autores explican que el sector público cuenta con tecnócratas y administradores calificados que son involucrados en el proceso de diseño de políticas y disfrutan de beneficios y un status alto. Además el sistema político en Singapur pone mucha importancia a la dirección central y a conexiones fuertes entre agencias, lo cual facilita la coordinación. Adicionalmente, Singapur ha contado con estabilidad social y política y ha sido gobernado por un único partido que ha perseguido metas consistentes.

El gobierno logró además mantener un amplio consenso a favor de su estrategia de desarrollo. Soon y Tan (1993, xii) argumentan que las políticas sociales adoptadas por el gobierno fueron importantes para mantener la estabilidad social. El gobierno de Singapur ha realizado inversiones significativas en educación y vivienda desde los 1960s.⁴⁶ Además, los patronos son obligados a para contribuciones al fondo de pensiones estatal⁴⁷ a nombre de los trabajadores. No obstante, según Khan (2001), en Singapur gran parte de la carga de bienestar social recae sobre las familias y los individuos en lugar de en el Estado. El gobierno mantiene un rol limitado en áreas tales como salud y seguridad social; sin embargo, esto es en general aceptado por el público.

Finalmente, te Velde (2001, 46-47) señala que ciertos factores hacen que el caso de Singapur sea particular y reducen su comparabilidad con otros países. En primer lugar, Singapur es una ciudad-estado con un gobierno relativamente autoritario que puede formular políticas sin mucha resistencia de otros niveles del gobierno ni de la sociedad civil. Además, a pesar de ser una sociedad multiétnica, el idioma de trabajo es inglés, factor que facilita atraer inversión extranjera. Finalmente, su ubicación en la zona horaria permite los servicios financieros llenar el espacio entre EEUU y Europa en un día de 24 horas.

2.9 Trinidad y Tobago

Trinidad y Tobago - Indicadores seleccionados

	1970	1980	1990	2000	2004
Producción					
PIB (millones de US\$ constantes del 2000)	4.480,0	7.491,0	5.970,3	8.154,3	10.482,5
Crecimiento PIB (anual promedio entre periodos)	4,6	-1,3	2,7	6,5	
PIB per capita (US\$ constantes del 2000)	4.614	6.925	4.913	6.347	8.055
Crecimiento PIB per capita (anual promedio entre periodos)	3,5	-2,5	2,2	6,1	
Valor agregado de agricultura (% del PIB)	4,9	2,3	2,5	1,4	0,9
Valor agregado de manufactura (% del PIB)	24,1	8,9	13,4	7,1	6,6
Valor agregado de servicios (% del PIB)	54,1	35,2	52,3	51,1	52,0
Inserción internacional					
Exportaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	1.696,4	2.023,3	2.491,9	4.822,7	5.972,5
Crecimiento de exportaciones (anual promedio entre periodos)	2,0	2,1	6,8	7,6	
Exportaciones como % del PIB	42,8	50,4	45,4	59,1	60,2
Importaciones (millones de US\$ constantes del 2000)	640,6	2.226,6	1.546,4	3.705,9	5.175,2
Crecimiento de importaciones (anual promedio entre periodos)	14,7	-2,4	8,9	10,5	
Importaciones como % del PIB	41,7	39,0	28,6	45,4	47,5
Coefficiente de apertura (Exportaciones + Importaciones / PIB)	84,4	89,4	74,0	104,6	107,7
Balance comercial (% del PIB)	1,1	11,5	16,8	13,7	12,7
Inversión extranjera directa (flujos netos hacia dentro como % del PIB)	10,1	3,0	2,2	8,3	8,0
Estructura de exportaciones					
Exportaciones de bienes (% del total)	83,1 ^{av}	86,9	85,6	88,6	88,4 ^{fv}
Exportaciones de servicios (% del total)	16,9 ^{av}	13,1	14,4	11,4	11,6 ^{fv}
Export. de materiales agric. no procesados (% de exportaciones de mercancías)	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0 ^{fv}
Exportaciones de productos alimenticios (% de exportaciones de mercancías)	8,9	2,1	5,5	5,7	4,5 ^{fv}

Continúa. Ver fuentes y notas al final

Trinidad y Tobago - Indicadores seleccionados (Cont.)

	1970	1980	1990	2000	2004
Exportaciones de combustible (% de exportaciones de mercancías)	77,2	92,8	67,1	65,3	60,4 ^{f/}
Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)	12,8	5,0	26,7	28,8	34,8 ^{f/}
Exportaciones de minerales y metales (% de exportaciones de mercancías)	0,7	0,1	0,5	0,1	0,2 ^{f/}
Exportaciones de alta tecnología (% de productos manufacturados)	0,8 ^{b/}	0,9	1,2 ^{f/}
Índice de concentración de exportaciones			0,361 ^{d/}	0,400	0,356
<i>Estructura de importaciones</i>					
Importaciones de bienes (% del total)	76,9 ^{a/}	73,5	66,4	89,5	91,3 ^{f/}
Importaciones de servicios (% del total)	23,1 ^{a/}	26,5	33,6	10,5	8,7 ^{f/}
Import. de materiales agric. no procesados (% de importaciones de mercancías)	0,8	1,5	1,1	1,0	0,7 ^{f/}
Importaciones de productos alimenticios (% de importaciones de mercancías)	11,3	11,1	19,4	8,3	9,5 ^{f/}
Importaciones de combustible (% de importaciones de mercancías)	52,9	37,7	11,4	32,3	27,2 ^{f/}
Importaciones de productos manufacturados (% de importaciones de mercancías)	33,9	48,6	62,1	56,1	59,1 ^{f/}
Importaciones de minerales y metales (% de importaciones de mercancías)	0,6	1,0	5,7	2,0	3,3 ^{f/}
Desarrollo humano					
Índice de desarrollo humano	0.751 ^{a/}	0.783	0.793	0.801	0.809
PIB per capita, PPP (constant 2000 international \$)	6.843 ^{a/}	9.512	6.949	8.970	11.196
Expectativa de vida al nacimiento	66	69	71	70	70
Mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos vivos)	49,0	36,0	27,7	20,0	17,6
Años de educación (de la población con 25 años o más)	4,5	6,6	6,7	7,6	
Participación del Estado					
Carga tributaria (ingresos tributarios del gobierno central como % del PIB)	23,2 ^{c/}
Gasto público en educación (% del PIB)	4,1 ^{b/}	3,7	4,3 ^{e/}
Gasto público en salud (% del PIB)	1,5	1,5 ^{f/}

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial, WDI 2006; UNCTAD; PNUD y Barro-Lee Data Set.

.. No disponible.

^{a/} Datos corresponden a 1975.^{b/} Datos corresponden a 1991.^{c/} Datos corresponden a 1993.^{d/} Datos corresponden a 1995.^{e/} Datos corresponden a 2002.^{f/} Datos corresponden a 2003.

Trinidad y Tobago inició un proceso de liberalización comercial, eliminando restricciones al comercio y reduciendo tarifas arancelarias, desde mediados de los 1980s. (OMC 1998, x) Durante la última década, Trinidad y Tobago ha experimentado un crecimiento económico impresionante. Según Elías, Jaramillo y Rojas-Suárez (2006, 10) y Fairbanks et al (2006, 188), este crecimiento ha sido en gran parte resultado de la explotación de reservas de petróleo y gas natural. La tasa de crecimiento real del sector energético ha mostrado una tendencia positiva desde el principio de los 1990s, mientras la del sector no-energético ha permanecido estancada. (Elías, Jaramillo y Rojas-Suárez 2006, 16) En el 2004, el sector energético contribuyó el 42% del PIB y más del 80% de bienes exportados, además de aproximadamente un tercio de los ingresos fiscales del gobierno. Sin embargo, el sector energético empleó solamente un 3% de la fuerza laboral. (Elías, Jaramillo y Rojas-Suárez 2006, 15-16) Fairbanks et al (2006, 234) explican que el sector energético en Trinidad y Tobago no contribuye a la creación de empleos locales bien remunerados. Por otra parte, los ingresos del petróleo han ayudado a mejorar la infraestructura y han impulsado el surgimiento de un sector financiero poderoso. No obstante, los ingresos del petróleo no han llevado al desarrollo de empresas de categoría mundial. Además, los ingresos del gas y petróleo han sido utilizados para financiar consumo local y han contribuido escasamente a la inversión en la capacidad productiva futura del país. (Fairbanks et al 2006, 188-189)

El gobierno de Trinidad y Tobago ha percibido la necesidad de diversificar la economía para reducir su dependencia en el sector del petróleo. (OMC 1998, xi) Jessen y Vigoles (2006, 163-164) argumentan que la diversificación hacia actividades del sector no-energético es única forma de lograr un crecimiento sostenible de las exportaciones, dado que en la actualidad la mayoría de las exportaciones del país están basadas en reservas finitas de combustibles. Por lo tanto, el gobierno de Trinidad y Tobago ha tratado de incentivar el desarrollo de actividades manufactureras no relacionadas con el petróleo y de servicios, incluyendo servicios de transbordo y mercantiles. No obstante, el gobierno también busca promover el crecimiento del sector de la energía, maximizar la producción local de petróleo crudo, incrementar la capacidad de refinación, y desarrollar industrias basadas en el gas natural. Además, el gobierno ha definido entre sus objetivos aumentar la inversión nacional y extranjera y generar

oportunidades de empleo. (OMC 1998, xi) Como estrategia para lograr estos objetivos, el gobierno de Trinidad y Tobago ha diseñado un complejo sistema de incentivos a la inversión (OMC 1998, x) y mantenido una participación directa en la economía a través de empresas estatales⁴⁸ (OMC 2005, 32).

Trinidad y Tobago ha implementado diversos incentivos para promover las inversiones, incluyendo concesiones arancelarias, exenciones y moratorias fiscales, amortizaciones de pérdidas y ayuda para la formación.⁴⁹ (OMC 2005, ix) “[M]ediante los incentivos negociados, el Gobierno fomenta proyectos que generan empleo y divisas, proporcionan formación y/o transferencia de tecnología, aumentan las exportaciones y tienen contenido nacional.” (OMC 2005, 20) Varios sistemas de incentivos fiscales son dirigidos por igual a los inversores nacionales y a los extranjeros, mientras que en algunos casos sólo se ofrecen incentivos si la empresa es propiedad de nacionales. Asimismo, algunos incentivos tienen como objetivo la promoción de exportaciones. En cambio, otros buscan promover el desarrollo de determinadas industrias o sectores. Adicionalmente, la autorización de ciertos incentivos depende del valor añadido nacional. (OMC 2005)

Para promover las exportaciones, la Ley del Impuesto de Sociedades N° 14 de 1976, otorgaba una bonificación fiscal a las empresas nacionales que exportaran productos agrícolas, servicios y bienes producidos o manufacturados en el país a países no pertenecientes a la CARICOM⁵⁰. En el 2000 se eliminó esta ayuda a las empresas exportadoras. (OMC 2005, 65) Sin embargo, subsisten otros tipos de ayuda a las exportaciones no destinadas a la CARICOM, por ejemplo, una deducción del 150% de los gastos de promoción incurridos total o exclusivamente para expandirse o promover la expansión a mercados extranjeros (distintos de la CARICOM) a fin de exportar servicios de la industria de la construcción, mercancías y productos agrícolas en cantidades comerciales. (OMC 2005, 65)

Adicionalmente, Trinidad y Tobago mantiene un régimen de zonas francas para atraer inversiones orientadas a la exportación. (OMC 2005, ix) De acuerdo con la Ley de Zonas Francas de Trinidad y Tobago, una empresa de zona franca puede beneficiarse de los siguientes incentivos: exoneración de los derechos de aduana por la importación de productos en zonas francas; exoneración del

impuesto sobre la renta; exoneración del impuesto de sociedades; exoneración de los gravámenes mercantiles; exoneración de los impuestos retenidos en origen sobre las remesas de beneficios, dividendos y otras utilidades; y exoneración de impuestos sobre los bienes inmuebles y las mejoras a edificios, plantas y maquinaria en la zona franca. Además, las empresas de zona franca no están sujetas a las formalidades relativas a licencias de importación y exportación. (OMC 2005, 65-66) Una vez que una empresa es autorizada, estos beneficios se conceden por un período indefinido. De acuerdo con la OMC (2005, 66), “los criterios básicos para que una actividad sea aprobada es que genere empleo, permita el acceso a los mercados extranjeros, cree nuevas inversiones y desarrolle conocimientos.” Se permite el establecimiento en zonas francas de empresas con 100% capital extranjero, así como de empresas mixtas en las que participan inversores locales. (OMC 2005, 66) Una restricción es que los proyectos de explotación primaria de petróleo y gas natural no pueden ser actividades de zona franca. Otra es que proyectos con una inversión superior a US\$50 millones pueden ubicarse en zonas francas pero no tienen derecho a los beneficios. (OMC 2005, 66)

Además de los incentivos otorgados para promover las exportaciones, el gobierno facilita financiación y seguros a los exportadores a través del EXIMBANK (Export-Import Bank of Trinidad and Tobago Limited)⁵¹. (OMC 2005, 67) Adicionalmente, la Empresa de Desarrollo Turístico e Industrial (TIDCO), entidad encargada de la promoción de exportaciones, realiza estudios para facilitar la participación y la penetración en los mercados. La TIDCO también ofrece servicios de certificación, proporciona asesoramiento y participa en misiones y ferias comerciales y de inversión. (OMC 2005, 69)

Como se comentó anteriormente, ciertos incentivos buscan fomentar el desarrollo de determinadas industrias o sectores. Por ejemplo, los productores del sector manufacturero pueden acogerse a varios programas de incentivos, que comprenden concesiones arancelarias para las importaciones de maquinaria, equipo y materiales destinados a actividades autorizadas; desgravación del impuesto de sociedades para empresas autorizadas; y amortizaciones fiscales deducciones por amortización aceleradas. (OMC 2005, xi) Para promover las inversiones en el sector energético, se ofrecen exenciones de derechos de importación y del IVA, y la deducción de gastos de

capital por concepto de obras, grandes proyectos en el sector del petróleo y desarrollo de una reserva para la computación del Impuesto sobre los Beneficios del Petróleo. (OMC 1998, xvii) Por otro lado, los incentivos para el sector agropecuario incluyen precios garantizados para determinados productos básicos, subvenciones para la adquisición de equipo y créditos preferenciales. (OMC 2005, x)

Los incentivos también son usados para impulsar el desarrollo de empresas de propiedad nacional. La Ley del Impuesto de Sociedades de 1988 otorga bonificaciones fiscales a empresas de propiedad nacional que pertenezcan a las siguientes categorías: pequeñas empresas autorizadas, empresas autorizadas que comercian en zonas de desarrollo regional y empresas de actividad autorizada. “Para beneficiarse de estas bonificaciones, la actividad debe ser capaz de obtener o ahorrar divisas, de crear un número significativo de empleos permanentes o de ofrecer perspectivas de expansión en el futuro y de estimular el desarrollo tecnológico o crear industrias nuevas y modernas que utilicen con eficiencia materias primas nacionales.” (OMC 2005, 74)

Además, para promover el desarrollo y el fortalecimiento de las empresas nacionales, el gobierno de Trinidad y Tobago creó la Compañía de Fomento Empresarial (BDC) en el 2002. La BDC ofrece ayuda a las empresas nacionales en cinco campos: (1) asistencia al comercio; (2) reestructuración de empresas; (3) gestión de proyectos para y en nombre del Gobierno, el sector privado y las instituciones financieras internacionales, multilaterales y bilaterales; (4) servicios de consultoría y capacitación, y (5) servicios de arrendamiento financiero, proporcionados a través de una subsidiaria, la Caribbean Leasing Company Limited. (OMC 2005, 75)

En cuanto a la inversión extranjera, existen restricciones en algunos casos. Los inversionistas extranjeros necesitan autorización para adquirir tierras para uso comercial y residencial por encima de determinado límite. Además, si inversionistas extranjeros desean adquirir más del 30% del capital social de una sociedad anónima local deben obtener una licencia. Se permite a inversionistas extranjeros poseer el 100% del capital social de una empresa privada; sin embargo, deben notificar al Ministerio de Finanzas antes de realizar la inversión. (OMC 2005, 20) Aún así, según FIAS (2004, 45), los inversionistas perciben que

existe una actitud favorable hacia la IED y pocas restricciones a la entrada de IED en Trinidad y Tobago. Otras características favorables de Trinidad y Tobago para los inversionistas extranjeros son su estabilidad política y macroeconómica y provisión abundante de energía. Entre sus debilidades se mencionan altos niveles de crimen e inseguridad, servicios gubernamentales ineficientes y falta de opciones de financiamiento para capital en riesgo. Además existen quejas de prácticas anticompetitivas debido a la participación de empresas estatales en la economía.

Según la OMC (2005, x), “a pesar de las políticas comerciales y los sistemas de incentivos utilizados para promover otras actividades, Trinidad y Tabago ha aumentado su dependencia del sector de los hidrocarburos (petróleo, gas natural y productos petroquímicos)” en el período de 1998 al 2005. El desarrollo de Trinidad y Tobago continúa dependiendo de la explotación de recursos naturales y de ventajas en costo. Fairbanks et al (2006, 187) describen la estrategia de desarrollo detrás del éxito inicial, en términos de crecimiento económico, de Trinidad y Tobago como una de explotación de recursos naturales y mano de obra barata. Al aumentar el ingreso per capita nacional más allá del de sus vecinos, Trinidad y Tobago ha dependido de otras ventajas en costo, incluyendo bajos precios de energéticos y aranceles a importaciones para proteger el sector manufacturero, que han permitido exportar bienes básicos por debajo del costo de producción. (Fairbanks et al 2006, 189) Fairbanks et al (2006, 189) caracteriza el modelo económico nacional como uno importación de materias primas y exportación de bienes de bajo valor agregado que son producidos a menor costo que en países vecinos.

A pesar de las altas tasas de crecimiento económico, la incidencia de la pobreza se mantiene relativamente alta en un 24%. (Henry et al 2006, 66). Además, comparado a países desarrollados y aquellos casi en el límite de ser considerados desarrollos, los indicadores de Trinidad y Tobago en salud y educación muestran retrasos. Henry et al (2006) y Fairbanks et al (2006) critican especialmente los escasos esfuerzos que se han realizado para promover la formación capital humano, más allá de la educación básica, y la incapacidad de prever las destrezas y conocimiento demandadas por el sector privado. Siguiendo a Henry et al (2006, 102), una fuerza laboral poco capacitada

compromete la habilidad del país para competir en la sociedad del conocimiento del siglo XXI.

3. Análisis comparativo

Tabla Comparativa
Economías pequeñas y abiertas que han logrado una inserción internacional ventajosa

	Emiratos Árabes Unidos	Eslovenia	Estonia	Hong Kong	Hungría	Irlanda	República Checa	Singapur	Trinidad y Tobago
Principales exportaciones	Combustible	Productos manufactura, solamente el 5% de alta tecnología.	Productos manufactura, 30%-14% (2000-2004) de alta tecnología.	Productos manufactura, alrededor del 30% de alta tecnología.	Productos manufactura, alrededor del 30% de alta tecnología.	Productos manufactura, alrededor del 40% de alta tecnología. Crecientes exportaciones de servicios.	Productos manufactura, 13% de alta tecnología.	Productos manufactura, alrededor del 60% de alta tecnología.	Combustible
Política comercial	Apertura de fronteras al comercio. Políticas flexibles de entrada de trabajadores. Restricciones a entrada de capital extranjero en ciertas áreas.	Liberalización de comercio exterior iniciado desde Yugoslavia y continuado por Eslovenia de forma radical. Meta: armonización con UE. Mayoría de restricciones IED eliminadas.	Liberalización de comercio exterior. Eliminación de mayoría de restricciones a capital extranjero. (Estrategia de shock). Meta: armonización con UE.	Siempre fue economía muy abierta. Reducidas barreras al comercio internacional. Política de puertas abiertas a IED.	Liberalización de comercio exterior. Eliminación de mayoría de restricciones a capital extranjero. Meta: armonización con UE.	Apertura en mercados de bienes y servicios, capital y trabajo, llevada a cabo de forma gradual.	Liberalización de comercio exterior. Eliminación de mayoría de restricciones a capital extranjero. (Proceso acelerado después de 1998.)	Muy liberal. Liberalización de comercio exterior. Eliminación de mayoría de restricciones a capital extranjero. Permitió entrada de trabajadores extranjeros.	Liberalización comercial a partir de los 1980s. Existen restricciones a IED en algunos casos.
Promoción de exportaciones	Inversión estatal para diversificar exportaciones. Zonas francas.	Zonas francas. Ayudas en forma de financiamiento y garantías a exportadores. Agencia promotora de exportaciones.			Zonas francas Subvenciones a export. agrícolas	Exenciones de impuesto sobre ganancia de exportaciones (eliminado al unirse al CEE).	Zonas francas Subvenciones a export. Agrícolas Seguros y créditos en condiciones favorables a exportadores. Agencia promotora de exportaciones.		Incentivos fiscales para promover exportaciones no destinadas a CARICOM. Zonas francas. Gobierno facilita financiamiento y seguros a exportadores.

Políticas de fomento a IED	No se cobran impuestos sobre la renta a sociedades, excepto a bancos extranjeros y compañías petroleras. Zonas francas: no restricciones a participación extranjera ni cuotas de "emiratización.	Incentivos fiscales y ayudas financieras directas, que aplicaban para ambos productores extranjeros y nacionales. Proceso de privatización desincentivó participación extranjera.	No incentivos especiales para IED. Proceso de privatización permitió participación extranjera.	No incentivos. Marco legal y administrativo propicio para empresa privada. Bajos impuestos.	Incentivos fiscales y no fiscales. Bajo impuesto sobre ganancias de sociedades. Privatización y liberalización de servicios comerciales atrajo IED.	Tasa de impuesto corporativo baja. <i>Targeting</i> de IED con contenido de alta tecnología por el IDA. Subvenciones a empresas para cubrir parte de costos iniciales.	Sistema de incentivos para IED totalmente nueva implementado en 1998. Desarrollo de zonas industriales. Se favoreció participación de extranjeros en el proceso de privatización después de 1998.	Incentivos entre los más generosos. Uso de incentivos fiscales para promover inversiones intensivas en alta tecnología y trabajadores calificados (mayor valor agregado).	Incentivos fiscales para ambos productores extranjeros como nacionales.
Políticas de fomento a productores nacionales	No se cobran impuestos sobre la renta a sociedades. Prestamos en condiciones favorables. Disposiciones que limitan participación de extranjeros en ciertas áreas.	Incentivos fiscales y ayudas financieras directas, que aplicaban para ambos productores extranjeros y nacionales.	Apoyo a pequeñas y medianas empresas (solamente corrección de fallas de mercado).	Marco legal y administrativo propicio para empresa privada. Bajos impuestos.	Bajo impuesto sobre ganancias de sociedades.	Tasa de impuesto corporativo baja. Programas para promover encadenamientos entre productores locales y empresas multinacionales. Programas para mejorar capacidades.	Programas de capacitación para suplidores locales (como parte de estrategia para atraer IED).	Programas para mejorar capacidad de industria local. Promovían formación de encadenamientos entre empresas locales y multinacionales.	Incentivos fiscales para ambos productores extranjeros como nacionales. Incentivos solamente para productores nacionales.

<p>Otros factores importantes</p>	<p>Abundancia de petróleo y gas natural. Participación del gobierno en economía a través de empresas estatales. Inversión pública en educación e infraestructura (ingresos de petróleo) Disponibilidad de trabajadores extranjeros. (Sin embargo, políticas para promover contratación de nacionales) Estabilidad política y social.</p>	<p>Condiciones favorables de RFS Yugoslavia y específicas para transición a economía de mercado. Posición geográfica ventajosa. Adhesión a UE (acceso a mercado más amplio). Mano de obra especializada (y nivel de ingresos relativamente bajo para UE). Fuerte base industrial.</p>	<p>Logro de estabilidad económica. Sistema de impuestos simple y transparente. Insumos de producción (laborales, energéticos, etc.) relativamente baratos. Sin embargo, faltante de trabajadores calificados. Adhesión a UE (acceso a mercado más amplio). Estrecha relación con países escandinavos.</p>	<p>Estrategia de no intervención del gobierno en la economía. Inversión pública en vivienda, educación e infraestructura Factores culturales: dinamismo de “empresarios comerciantes” Zona horaria entre EE.UU. y Europa (servicios).</p>	<p>Disponibilidad de trabajadores calificados. Salarios relativamente bajos. Adhesión a UE (acceso a mercado más amplio).</p>	<p>Capacidad institucional efectiva en área de atracción de IED. Disponibilidad de fuerza laboral educada y salarios relativamente bajos. Inversión pública en educación e infraestructura (fondos estructurales de UE). Adhesión a UE (acceso a mercado más amplio). Uso del inglés como idioma oficial. Fuertes lazos históricos con EE.UU. (emigración).</p>	<p>Capacidad institucional de CzechInvest. Inversión en educación. Colaboración de CzechInvest en programas de capacitación de trabajadores. Adhesión a UE (acceso a mercado más amplio). Nivel de ingreso relativamente bajo para UE.</p>	<p>Inversiones públicas en educación, capacitación de trabajadores, infraestructura y vivienda. Esfuerzos por mantener buenas relaciones laborales. Participación del Estado en economía a través de <i>statutory boards</i> y empresas estatales. Capacidad institucional. Dirección central, coordinación dentro del sector público. Ciudad-estado con gobierno relativamente autoritario. Idioma de trabajo es inglés. Zona horaria entre EE.UU. y Europa (servicios).</p>	<p>Abundancia de petróleo y gas natural. Ingresos de petróleo han sido usados para consumo y no para aumentar capacidad productiva. Inicialmente, mano de obra barata. Provisión abundante de energía (bajo costo). Estabilidad social y política (pero inseguridad).</p>
-----------------------------------	--	---	---	---	---	---	--	---	---

La tabla comparativa anterior permite observar diferencias y similitudes en cuanto a las políticas adoptadas y las condiciones iniciales de los países. Por ejemplo, todas las economías, excepto Emiratos Árabes Unidos y Trinidad y Tobago, dependen mayoritariamente de exportaciones de productos manufacturados. La economía de estos dos países, en cambio, depende fuertemente de exportaciones de combustibles. Es más, sus abundantes reservas de petróleo y gas natural, y el buen manejo de éstas, son el factor más importante detrás del alto crecimiento económico que han experimentado recientemente.

Las economías pequeñas y abiertas estudiadas presentan además diferentes grados de liberalización del comercio y la inversión extranjera, así como de la participación del gobierno en la economía. En un extremo se encuentra Emiratos Árabes Unidos, con una fuerte participación de empresas estatales y limitaciones a la participación de extranjeros y a la contratación de trabajadores extranjeros en ciertas áreas. En el otro extremo se puede ubicar a Hong Kong, con su visión de no-intervención positiva del gobierno.

Todos los países incluidos en el estudio han intentado crear condiciones favorables para la inversión y para las exportaciones. La mayoría han utilizado incentivos fiscales para fomentar la inversión, y algunos ayudas financieras directas (e.g. Irlanda). Hong Kong y Estonia, en cambio, se enfocaron en crear un ambiente propicio para la empresa privada y en cobrar impuestos bajos y sencillos, sin ofrecer incentivos específicos. Todos los países han buscado atraer IED como parte de su estrategia de desarrollo. Los países también han tratado de fomentar la producción local, ya sea a través del mismo sistema de incentivos ofrecido a los inversionistas extranjeros, – en este caso, es más probable que las empresas extranjeras se beneficien de estos incentivos debido a la escala de los proyectos y el enfoque hacia la exportación –, o con programas para aumentar sus capacidades y promover encadenamientos con empresas multinacionales.

Para crear un ambiente propicio para la inversión, también han sido importante inversiones realizadas en educación e infraestructura. Otros factores comunes a varios países que pueden haber sido importantes para atraer inversiones son la capacidad institucional y la estabilidad política y social. Los países sin reservas

de petróleo que han logrado una inserción internacional beneficiosa se caracterizan por tener una posición geográfica ventajosa y acceso a mercados más amplios, con la excepción del caso de Singapur. Esto es evidente en el caso de países que se han adherido a la Unión Europea.

Al analizar los casos de estas economías pequeñas y abiertas, se puede inferir que iniciaron su despegue económico aprovechando ventajas en costos. Se aprovecharon de tener trabajadores calificados con salarios relativamente bajos o precios bajos de energéticos. Además implementaron políticas (bajos impuestos, incentivos fiscales, subvenciones, etc.) para reducir aún más los costos que enfrentaban potenciales inversionistas. Asimismo, países como Emiratos Árabes Unidos, Singapur e Irlanda abrieron sus fronteras a la entrada de trabajadores extranjeros para suplir la demanda de las empresas y mantener el nivel de salarios relativamente bajo. Sin embargo, al aumentar el nivel de ingresos, estos países se han visto obligados a aumentar su productividad, invertir en mejorar las destrezas de sus trabajadores y promover actividades más intensivas en alta tecnología e investigación y desarrollo, para mantener su competitividad como destinos de inversión. Esto se evidencia en los casos de Singapur y Irlanda. En el caso de Hong Kong, por ejemplo, Lall (2004) señala el peligro para la prosperidad futura de no haber evolucionado más allá de actividades manufactureras a pequeña escala y intensivas en mano de obra y de importación.

ANEXOS

Cuadro A.1

Indicadores de tamaño y de apertura para todos los países

	Indicadores de tamaño					Indicadores de apertura			
	Población	Producto interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios		Coef. de apertura	Arancel promedio	Arancel promedio	Inversión extranjera directa
	Número de habitantes	Milliones de US\$ corrientes	Como % del PIB mundial	Milliones de US\$ corrientes	Como % de total mundial de export.	(X+M)/PI B	Promedio simple	Promedio ponderado	Flujos netos como % del PIB
	2006	2006 a/	2006 a/	2004 a/	2004 a/	2004 a/	2005 a/	2005 a/	Promedio 2000-2004
Afghanistan	..	8.399	0,017
Albania	3.137.503	9.136	0,019	1.623	0,014	64,5	6,3	7,1	4,1
Algeria	33.347.948	114.727	0,238	34.067	0,298	66,0	15,8	10,6	1,4
American Samoa	59.600
Andorra	66.900
Angola	16.391.382	44.033	0,091	13.752	0,120	125,6	7,6	6,0	16,4
Antigua and Barbuda	83.612	962	0,002	436	0,004	129,4	13,2	12,8	..
Argentina	39.120.456	214.058	0,444	38.678	0,338	43,4	10,6	5,2	2,1
Armenia	3.007.195	6.406	0,013	1.210	0,011	92,1	3,3	2,5	5,0
Aruba	101.200	1.911	0,004	1.515	0,013	-1,3
Australia	20.520.941	768.178	1,592	92.980	0,812	38,2	4,3	3,1	3,7
Austria	8.240.029	322.444	0,668	149.056	1,302	97,1	2,7	2,0	2,4
Azerbaijan	8.474.402	20.122	0,042	4.235	0,037	123,7	10,4	5,8	23,1
Bahamas, The	327.146	5.502	0,011	29,1	25,6	3,5
Bahrain	739.620	12.914	0,027	9.077	0,079	146,6	4,5	5,2	..
Bangladesh	144.345.058	61.961	0,128	8.751	0,076	36,3	16,8	55,8	0,4
Barbados	270.043	3.091	0,006	1.311	0,011	102,8	16,7	21,7	1,2
Belarus	9.715.950	36.945	0,077	15.674	0,137	142,9	11,3	8,9	1,0
Belgium	10.485.710	392.001	0,813	294.984	2,577	164,5	2,7	2,0	31,4
Belize	297.234	1.217	0,003	529	0,005	116,7	12,7	11,4	4,7
Benin	8.693.272	4.775	0,010	616	0,005	41,5	14,4	12,4	1,7
Bermuda	63.800	17,5	27,0	..
Bhutan	647.000	927	0,002	131	0,001	64,6	22,2	21,5	0,1
Bolivia	9.344.741	11.163	0,023	2.693	0,024	57,1	7,2	5,5	5,9
Bosnia and Herzegovina	3.908.458	11.296	0,023	2.231	0,019	81,4	5,3	5,1	4,6
Botswana	1.757.885	10.328	0,021	3.570	0,031	72,0	9,9	11,2	3,0
Brazil	188.694.395	1.067.962	2,214	108.850	0,951	31,4	12,3	7,1	3,7
Brunei Darussalam	381.161	3,1	4,7	..
Bulgaria	7.699.020	31.483	0,065	14.100	0,123	127,1	10,7	9,1	7,7
Burkina Faso	13.586.485	6.205	0,013	416	0,004	31,5	13,1	11,7	0,6
Burundi	7.833.157	807	0,002	56	0,000	33,4	19,6	19,9	0,4
Cambodia	14.350.857	7.193	0,015	3.161	0,028	140,5	16,0	16,4	3,2
Cameroon	16.682.773	18.323	0,038	3.681	0,032	51,2	18,4	16,5	0,0
Canada	32.556.463	1.251.463	2,594	328.290	2,868	72,7	4,5	1,5	3,5
Cape Verde	518.311	1.144	0,002	295	0,003	94,9	2,9
Cayman Islands	46.000
Central African Republic	4.095.143	1.486	0,003	150	0,001	27,3	17,9	16,8	0,1
Chad	9.987.027	6.541	0,014	2.178	0,019	87,5	17,2	12,5	24,1
Channel Islands	149.967
Chile	16.451.837	145.841	0,302	34.123	0,298	65,9	4,9	3,9	6,1
China	1.311.797.692	2.668.071	5,530	655.827	5,729	65,3	9,2	4,9	3,2
Colombia	45.556.000	135.836	0,282	20.363	0,178	43,1	11,9	9,6	2,8
Comoros	613.606	403	0,001	59	0,001	47,0	0,3
Congo, Dem. Rep.	59.338.373	8.543	0,018	1.047	0,009	40,9	13,1	13,0	1,4
Congo, Rep.	4.105.128	7.385	0,015	3.669	0,032	141,8	19,1	17,7	4,9
Costa Rica	4.387.859	22.145	0,046	8.594	0,075	95,8	7,0	4,1	3,2
Cote d'Ivoire	18.467.843	17.484	0,036	7.446	0,065	86,5	12,6	10,3	1,8
Croatia	4.437.665	42.653	0,088	16.292	0,142	103,1	2,4	1,2	5,8
Cuba	11.285.673	33,9	10,5	9,6	..
Cyprus	765.483	15.418	0,032	9,0	10,4	8,7
Czech Republic	10.218.426	141.801	0,294	76.779	0,671	143,8	5,0	4,4	7,2
Denmark	5.428.524	275.237	0,571	104.947	0,917	81,8	2,7	2,0	5,6
Djibouti	805.657	757	0,002	107,4	30,9	26,8	1,7

Informe Estado de la Región 2008

	Indicadores de tamaño					Indicadores de apertura			
	Población	Producto interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios		Coef. de apertura	Arancel promedio	Arancel promedio	Inversión extranjera directa
	Número de habitantes	Milliones de US\$ corrientes	Como % del PIB mundial	Milliones de US\$ corrientes	Como % de total mundial de export.	(X+IM)/PI B	Promedio simple	Promedio ponderado	Flujos netos como % del PIB
	2006	2006 a/	2006 a/	2004 a/	2004 a/	2004 a/	2005 a/	2005 a/	Promedio 2000-2004
Dominica	72.396	300	0,001	129	0,001	108,2	14,6	14,2	5,5
Dominican Republic	9.614.000	30.581	0,063	9.270	0,081	98,2	9,0	8,5	4,2
Ecuador	13.412.920	40.800	0,085	8.029	0,070	55,2	11,8	8,7	5,1
Egypt, Arab Rep.	75.396.909	107.484	0,223	22.518	0,197	57,5	18,9	12,0	0,9
El Salvador	6.991.736	18.306	0,038	4.310	0,038	71,4	6,4	6,7	2,1
Equatorial Guinea	514.890	8.563	0,018	18,9	16,2	35,9
Eritrea	4.538.295	1.085	0,002	119	0,001	98,5	3,1
Estonia	1.341.042	16.410	0,034	8.814	0,077	164,5	1,0	0,9	7,9
Ethiopia	72.711.511	13.315	0,028	1.498	0,013	58,3	19,7	13,5	5,1
Faeroe Islands	48.300
Fiji	853.485	2.822	0,006	1.201	0,010	138,5	1,3
Finland	5.255.049	209.445	0,434	69.058	0,603	68,7	2,7	2,0	4,1
France	61.037.508	2.230.721	4,624	531.597	4,644	51,7	2,7	2,0	2,8
French Polynesia	259.802	29,1
Gabon	1.405.767	9.546	0,020	4.420	0,039	101,3	19,9	16,8	1,4
Gambia, The	1.552.746	511	0,001	176	0,002	94,5	10,3
Georgia	4.436.486	7.550	0,016	1.617	0,014	78,6	7,5	9,5	6,1
Germany	82.411.439	2.906.681	6,025	1.041.234	9,095	71,1	2,7	2,0	2,9
Ghana	22.532.600	12.906	0,027	3.063	0,027	88,9	13,2	11,0	1,9
Greece	11.112.985	244.951	0,508	42.908	0,375	50,4	2,7	2,0	0,7
Greenland	56.774
Grenada	108.148	519	0,001	187	0,002	113,6	12,9	11,4	13,5
Guam	171.849
Guatemala	12.902.477	35.290	0,073	4.851	0,042	49,4	6,7	5,8	1,0
Guinea	9.199.000	3.317	0,007	810	0,007	43,6	14,2	12,7	1,2
Guinea-Bissau	1.632.865	304	0,001	98	0,001	84,1	14,1	14,0	1,1
Guyana	751.174	896	0,002	753	0,007	201,5	12,1	11,5	6,2
Haiti	8.646.850	4.961	0,010	479	0,004	62,9	0,2
Honduras	7.354.979	9.235	0,019	2.522	0,022	90,8	6,7	6,0	3,6
Hong Kong, China	7.010.960	189.798	0,393	313.854	2,742	376,2	0,0	0,0	17,6
Hungary	10.056.253	112.899	0,234	64.718	0,565	132,3	8,9	7,9	5,1
Iceland	298.967	15.854	0,033	4.504	0,039	79,5	5,7	3,1	2,2
India	1.109.811.147	906.268	1,878	132.157	1,154	41,6	17,0	14,5	0,9
Indonesia	223.041.632	364.459	0,755	79.627	0,696	57,8	6,5	6,0	-0,9
Iran, Islamic Rep.	69.152.539	222.889	0,462	52.021	0,454	61,8	18,7	13,8	0,2
Iraq	..	12.602	0,026
Ireland	4.209.446	222.650	0,461	145.720	1,273	144,9	2,7	2,0	16,3
Isle of Man	76.774	2.265	0,005
Israel	7.038.596	123.434	0,256	51.485	0,450	93,3	2,7	1,7	2,8
Italy	58.570.996	1.844.749	3,824	446.957	3,904	52,5	2,7	2,0	1,2
Jamaica	2.663.736	10.533	0,022	3.599	0,031	98,4	9,4	9,8	6,9
Japan	127.564.917	4.340.133	8,996	507.898	4,437	22,1	3,3	2,5	0,2
Jordan	5.586.000	14.176	0,029	5.479	0,048	127,3	12,4	7,6	4,2
Kazakhstan	15.308.084	77.237	0,160	22.467	0,196	101,1	2,3	1,9	9,4
Kenya	35.143.188	21.186	0,044	4.207	0,037	57,9	12,1	7,5	0,4
Kiribati	100.551	71	0,000	93,7
Korea, Dem. Rep.	22.568.939
Korea, Rep.	48.418.077	888.024	1,841	299.680	2,618	83,8	9,0	9,3	1,0
Kuwait	2.599.444	80.781	0,167	33.543	0,293	93,4	4,7	4,5	-0,1
Kyrgyz Republic	5.199.756	2.695	0,006	944	0,008	95,4	4,3	4,3	1,3
Lao PDR	5.765.000	3.404	0,007	708	0,006	70,8	9,2	14,0	1,3
Latvia	2.286.634	20.116	0,042	5.964	0,052	103,7	3,3	2,6	3,5
Lebanon	4.055.000	22.722	0,047	4.646	0,041	62,8	7,2	6,3	1,6
Lesotho	1.788.978	1.476	0,003	627	0,005	152,4	9,9	16,8	12,3
Liberia	3.380.127	631	0,001	171	0,001	82,7	2,0
Libya	5.965.212	50.320	0,104	9.164	0,080	83,4	20,2	25,2	..
Liechtenstein	34.900
Lithuania	3.396.863	29.791	0,062	12.098	0,106	115,6	1,3	0,7	3,3
Luxembourg	462.042	41.382	0,086	46.588	0,407	270,8	2,7	2,0	378,2
Macao, China	463.092	14.285	0,030	6.790	0,059	161,8

Informe Estado de la Región 2008

	Indicadores de tamaño					Indicadores de apertura			
	Población	Producto interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios		Coef. de apertura	Arancel promedio	Arancel promedio	Inversión extranjera directa
	Número de habitantes	Milliones de US\$ corrientes	Como % del PIB mundial	Milliones de US\$ corrientes	Como % de total mundial de export.	(X+IM)/PI B	Promedio simple	Promedio ponderado	Flujos netos como % del PIB
	2006	2006 a/	2006 a/	2004 a/	2004 a/	2004 a/	2005 a/	2005 a/	Promedio 2000-2004
Macedonia, FYR	2.037.834	6.217	0,013	2.145	0,019	100,7	4,1	3,3	5,0
Madagascar	19.086.826	5.499	0,011	1.382	0,012	79,7	11,6	5,2	1,1
Malawi	13.162.995	2.232	0,005	498	0,004	75,7	13,5	10,2	0,9
Malaysia	25.766.596	148.940	0,309	143.409	1,253	221,1	7,5	4,4	2,9
Maldives	336.982	915	0,002	714	0,006	178,1	21,5	22,7	2,0
Mali	13.910.874	5.929	0,012	1.363	0,012	64,3	12,4	10,7	4,4
Malta	404.989	5.570	0,012	4.036	0,035	159,2	6,7	5,7	..
Marshall Islands	65.383	155	0,000	4	0,000	75,2
Mauritania	3.153.751	2.663	0,006	451	0,004	99,1	12,8	9,9	11,6
Mauritius	1.253.434	6.448	0,013	3.356	0,029	111,8	8,5	4,7	1,5
Mayotte	186.685
Mexico	104.221.361	839.182	1,739	203.414	1,777	62,0	9,2	3,0	2,9
Micronesia, Fed. Sts.	110.985	245	0,001
Moldova	3.843.000	3.266	0,007	1.317	0,012	132,9	4,8	2,9	5,6
Monaco	32.600
Mongolia	2.584.655	2.689	0,006	1.211	0,011	162,3	4,2	4,3	6,6
Montenegro	606.000	2.347	0,005
Morocco	30.496.553	57.307	0,119	16.568	0,145	72,4	19,4	13,7	1,6
Mozambique	20.143.918	7.608	0,016	1.828	0,016	68,3	13,1	8,6	6,0
Myanmar	50.962.167	4,5	4,1	..
Namibia	2.050.821	6.372	0,013	2.644	0,023	91,3	5,6	1,3	..
Nepal	27.658.148	8.052	0,017	1.171	0,010	48,8	14,7	14,3	0,0
Netherlands	16.371.354	657.590	1,363	378.936	3,310	125,5	2,7	2,0	8,2
Netherlands Antilles	183.713
New Caledonia	238.260
New Zealand	4.125.376	103.873	0,215	23.285	0,203	58,0	5,0	4,6	2,9
Nicaragua	5.249.475	5.369	0,011	1.200	0,010	80,1	6,8	5,4	5,2
Niger	14.416.684	3.544	0,007	491	0,004	41,7	12,7	12,8	0,5
Nigeria	144.749.000	114.686	0,238	39.372	0,344	91,9	11,6	10,8	3,0
Northern Mariana Islands	82.100
Norway	4.643.660	310.960	0,645	109.311	0,955	73,3	2,6	1,9	1,2
Oman	2.623.446	24.284	0,050	13.836	0,121	99,7	3,8	3,2	1,0
Pakistan	159.002.039	128.830	0,267	15.352	0,134	30,9	14,6	12,4	0,8
Palau	20.200	157	0,000	22	0,000	106,0
Panama	3.284.439	17.097	0,035	8.612	0,075	127,5	7,4	6,9	4,7
Papua New Guinea	5.995.265	5.654	0,012	2.433	0,021	131,1	6,1	2,2	1,8
Paraguay	6.016.000	9.110	0,019	2.643	0,023	73,2	8,3	5,8	0,9
Peru	28.368.759	93.269	0,193	14.347	0,125	39,2	9,2	8,3	2,5
Philippines	84.589.763	116.931	0,242	43.557	0,380	102,4	5,4	3,1	1,3
Poland	38.112.413	338.733	0,702	94.482	0,825	80,0	5,5	3,4	3,6
Portugal	10.589.652	192.572	0,399	51.518	0,450	69,1	2,7	2,0	3,7
Puerto Rico	3.928.898	67.897	0,141	54.836	0,479	181,2
Qatar	827.533	42.463	0,088	4,1	4,3	..
Romania	21.541.893	121.609	0,252	27.121	0,237	83,5	6,6	3,1	3,8
Russian Federation	142.367.582	986.940	2,046	203.259	1,775	57,3	11,4	9,6	1,4
Rwanda	9.244.288	2.494	0,005	177	0,002	37,0	17,2	9,7	0,3
Samoa	185.583	422	0,001	98	0,001	74,3	0,0
San Marino	28.600	880	0,002
Sao Tome and Principe	160.055	123	0,000	24	0,000	133,5	23,9
Saudi Arabia	23.680.636	309.778	0,642	131.920	1,152	77,5	4,1	4,1	..
Senegal	11.928.141	8.936	0,019	2.159	0,019	68,2	14,0	9,2	1,1
Serbia	7.439.000	31.808	0,066
Serbia and Montenegro	8.055.182	27.817	0,058	5.718	0,050	75,7	8,2	7,9	2,6
Seychelles	85.757	750	0,002	662	0,006	190,0	18,3	46,0	7,1
Sierra Leone	5.641.046	1.443	0,003	246	0,002	62,0	2,1
Singapore	4.393.208	132.158	0,274	238.522	2,083	416,9	0,1	0,0	13,2
Slovak Republic	5.384.598	55.049	0,114	31.561	0,276	156,3	22,1	21,2	7,8
Slovenia	1.997.592	37.303	0,077	19.289	0,168	120,5	4,4	1,8	2,9
Solomon Islands	489.228	335	0,001	95	0,001	86,0	38,6	35,1	-1,4
Somalia	8.485.242

Informe Estado de la Región 2008

	Indicadores de tamaño					Indicadores de apertura			
	Población	Producto interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios		Coef. de apertura	Arancel promedio	Arancel promedio	Inversión extranjera directa
	Número de habitantes	Millones de US\$ corrientes	Como % del PIB mundial	Millones de US\$ corrientes	Como % de total mundial de export.	(X+IM)/PI B	Promedio simple	Promedio ponderado	Flujos netos como % del PIB
	2006	2006 a/	2006 a/	2004 a/	2004 a/	2004 a/	2005 a/	2005 a/	Promedio 2000-2004
South Africa	47.390.900	254.992	0,529	56.533	0,494	53,6	8,5	5,4	1,7
Spain	43.546.305	1.223.988	2,537	267.309	2,335	55,0	2,7	2,0	4,3
Sri Lanka	19.771.320	26.967	0,056	7.300	0,064	81,9	11,3	7,7	1,2
St. Kitts and Nevis	48.393	487	0,001	198	0,002	112,4	14,5	13,5	22,2
St. Lucia	166.014	906	0,002	386	0,003	124,8	12,6	13,8	9,7
St. Vincent and the Grenadines	119.635	466	0,001	175	0,002	109,5	13,0	11,5	10,9
Sudan	37.003.295	37.565	0,078	3.799	0,033	39,2	21,1	19,6	5,4
Suriname	451.566	1.597	0,003	281	0,002	91,1	15,3	12,5	..
Swaziland	1.126.159	2.648	0,005	2.020	0,018	176,0	10,8	10,5	3,2
Sweden	9.045.728	384.927	0,798	160.305	1,400	84,5	2,7	2,0	4,2
Switzerland	7.441.475	379.758	0,787	141.967	1,240	81,2	2,7	1,4	3,9
Syrian Arab Republic	19.496.430	34.902	0,072	8.430	0,074	68,6	14,7	15,5	0,9
Tajikistan	6.652.000	2.811	0,006	947	0,008	110,6	7,6	6,1	4,3
Tanzania	39.477.000	12.784	0,026	2.016	0,018	47,5	12,9	8,4	3,2
Thailand	64.724.422	206.247	0,428	114.062	0,996	136,4	10,6	4,9	1,8
Timor-Leste	1.029.195	356	0,001
Togo	6.302.157	2.206	0,005	691	0,006	80,5	14,6	10,4	3,3
Tonga	102.448	223	0,000	16	0,000	68,9	0,0
Trinidad and Tobago	1.308.770	19.911	0,041	7.550	0,066	107,7	9,8	5,5	8,5
Tunisia	10.132.252	30.298	0,063	12.573	0,110	92,5	13,4	9,1	2,8
Turkey	72.935.323	402.710	0,835	87.456	0,764	63,6	2,4	1,6	1,0
Turkmenistan	4.896.914	10.496	0,022	4.094	0,036	123,5	5,4	2,9	..
Uganda	29.874.367	9.322	0,019	933	0,008	41,2	12,4	9,0	3,0
Ukraine	46.571.153	106.111	0,220	39.716	0,347	115,0	7,6	3,9	2,2
United Arab Emirates	4.636.495	129.702	0,269	85.770	0,749	147,6	4,8	4,8	..
United Kingdom	60.360.800	2.345.015	4,861	524.643	4,583	52,7	2,7	2,0	3,7
United States	298.988.098	13.201.819	27,364	1.046.200	9,139	23,7	3,2	1,6	1,4
Uruguay	3.313.000	19.308	0,040	3.918	0,034	57,6	9,9	3,5	2,1
Uzbekistan	26.540.312	17.178	0,036	4.837	0,042	73,5	10,4	5,8	0,8
Vanuatu	215.341	388	0,001	17,0	7,9	6,4
Venezuela, RB	27.020.920	181.862	0,377	39.892	0,348	56,3	12,8	12,7	2,5
Vietnam	84.108.100	60.884	0,126	30.011	0,262	140,0	13,2	13,6	3,9
Virgin Islands (U.S.)	108.566
West Bank and Gaza	3.740.886	4.059	0,008	345	0,003	59,0
Yemen, Rep.	21.634.130	19.057	0,039	3.246	0,028	59,0	12,8	11,8	0,6
Zambia	11.862.035	10.907	0,023	1.067	0,009	46,9	14,6	9,4	3,6
Zimbabwe	13.086.316	5.010	0,010	1.694	0,015	80,1	16,7	17,3	0,4
East Asia & Pacific	1.899.569.187	3.636.593	7,538	1.082.657	9,457	82,4	9,0	5,0	2,6
Europe & Central Asia	459.992.290	2.493.602	5,169	751.421	6,564	83,7	6,3	4,9	3,1
European Monetary Union	314.290.108	10.526.479	21,819	3.465.865	30,274	70,9	2,7	2,0	5,1
Heavily indebted poor countries (HICs)	567.007.753	262.020	0,543	55.346	0,483	61,8	3,4
High income	1.028.534.387	36.583.031	75,828	7.075.178	61,802	45,3	3,4	1,9	2,6
High income: nonOECD	86.630.420	1.602.094	3,321	1.213.589	10,601	164,0	4,1	1,2	..
High income: OECD	941.903.966	34.896.219	72,331	6.074.215	53,058	41,6	3,1	2,0	2,5
Latin America & Caribbean	555.916.173	2.945.193	6,105	536.030	4,682	48,6	9,6	5,3	3,2
Least developed countries: UN classification	768.346.245	364.127	0,755	64.813	0,566	54,4	3,7
Low & middle income	5.489.226.060	11.661.911	24,172	2.945.137	25,726	65,1	9,4	6,1	2,6
Low income	2.403.282.730	1.611.831	3,341	304.680	2,661	51,4	13,0	14,2	1,4
Lower middle income	2.275.898.444	4.734.576	9,814	1.447.041	12,640	63,1	9,6	5,8	2,9
Middle East & North Africa	310.977.962	730.103	1,513	224.883	1,964	67,4	10,6	8,9	1,0
Middle income	3.085.943.329	10.049.512	20,830	2.640.733	23,067	67,3	8,8	5,3	2,8
South Asia	1.492.518.347	1.142.319	2,368	166.131	1,451	41,4	15,2	16,1	0,9
Sub-Saharan Africa	770.252.101	709.500	1,471	178.928	1,563	65,6	12,2	8,1	2,9
Upper middle income	810.044.886	5.316.864	11,021	1.196.476	10,451	73,1	7,9	4,7	2,8
World	6.517.760.446	48.244.879	100,000	11.448.165	100,000	47,8	7,7	3,3	2,6

a/ Cifras corresponden al año indicado o al más cercano para el cual hay datos disponibles.

Fuente: Elaborado con datos del Banco Mundial, World Development Indicators.

Cuadro A.2
Indicadores de tamaño y apertura para países seleccionados
como economías pequeñas y abiertas

Parametros	Indicadores de tamaño			Coeficiente de apertura (X+IM)/PIB 2004 ^{a/}	Indicadores de apertura		Inversión extranjera directa Flujos netos como % del PIB Promedio 2000-2004
	Población	Producto interno bruto	Exportaciones de bienes y servicios		Arancel promedio	Arancel promedio	
	Número de habitantes 2006	Como % del PIB mundial 2006 ^{a/}	Como % del total de exportaciones mundiales 2004 ^{a/}		Promedio simple 2005 ^{a/}	Promedio ponderado 2005 ^{a/}	
	X < 20.000.000	X < 1	X < 1	X ≥ 80	X < 10	X < 10	X ≥ 5
Grupo 1							
Angola	16.391.382	0,091	0,120	125,6	7,6	6,0	16,4
Armenia	3.007.195	0,013	0,011	92,1	3,3	2,5	5,0
Croatia	4.437.665	0,088	0,142	103,1	2,4	1,2	5,8
Czech Republic	10.218.426	0,294	0,671	143,8	5,0	4,4	7,2
Denmark	5.428.524	0,571	0,917	81,8	2,7	2,0	5,6
Estonia	1.341.042	0,034	0,077	164,5	1,0	0,9	7,9
Hungary	10.056.253	0,234	0,565	132,3	8,9	7,9	5,1
Jamaica	2.663.736	0,022	0,031	98,4	9,4	9,8	6,9
Kazakhstan	15.308.084	0,160	0,196	101,1	2,3	1,9	9,4
Luxembourg	462.042	0,086	0,407	270,8	2,7	2,0	378,2
Macedonia, FYR	2.037.834	0,013	0,019	100,7	4,1	3,3	5,0
Moldova	3.843.000	0,007	0,012	132,9	4,8	2,9	5,6
Mongolia	2.584.655	0,006	0,011	162,3	4,2	4,3	6,6
Nicaragua	5.249.475	0,011	0,010	80,1	6,8	5,4	5,2
Trinidad and Tobago	1.308.770	0,041	0,066	107,7	9,8	5,5	8,5
Grupo 2							
Azerbaijan	8.474.402	0,042	0,037	123,7	10,4	5,8	23,1
Bahrain	739.620	0,027	0,079	146,6	4,5	5,2	
Bolivia	9.344.741	0,023	0,024	57,1	7,2	5,5	5,9
Bosnia and Herzegovina	3.908.458	0,023	0,019	81,4	5,3	5,1	4,6
Bulgaria	7.699.020	0,065	0,123	127,1	10,7	9,1	7,7
Chile	16.451.837	0,302	0,298	65,9	4,9	3,9	6,1
Costa Rica	4.387.859	0,046	0,075	95,8	7,0	4,1	3,2
Dominican Republic	9.614.000	0,063	0,081	98,2	9,0	8,5	4,2
Georgia	4.436.486	0,016	0,014	78,6	7,5	9,5	6,1
Honduras	7.354.979	0,019	0,022	90,8	6,7	6,0	3,6
Israel	7.038.596	0,256	0,450	93,3	2,7	1,7	2,8
Latvia	2.286.634	0,042	0,052	103,7	3,3	2,6	3,5
Lithuania	3.396.863	0,062	0,106	115,6	1,3	0,7	3,3
Malta	404.989	0,012	0,035	159,2	6,7	5,7	
Mauritania	3.153.751	0,006	0,004	99,1	12,8	9,9	11,6
Mauritius	1.253.434	0,013	0,029	111,8	8,5	4,7	1,5
Namibia	2.050.821	0,013	0,023	91,3	5,6	1,3	
Panama	3.284.439	0,035	0,075	127,5	7,4	6,9	4,7
Papua New Guinea	5.995.265	0,012	0,021 ³	131,1	6,1	2,2	1,8
Slovenia	1.997.592	0,077	0,168	120,5	4,4	1,8	2,9
Tajikistan	6.652.000	0,006	0,008	110,6	7,6	6,1	4,3
Turkmenistan	4.896.914	0,022	0,036	123,5	5,4	2,9	
United Arab Emirates	4.636.495	0,269	0,749	147,6	4,8	4,8	
Grupo 3							
Austria	8.240.029	0,668	1,302	97,1	2,7	2,0	2,4
Belgium	10.485.710	0,813	2,577	164,5	2,7	2,0	31,4
Hong Kong, China	7.010.960	0,393	2,742	376,2	0,0	0,0	17,6
Ireland	4.209.446	0,461	1,273	144,9	2,7	2,0	16,3
Singapore	4.393.208	0,274	2,083	416,9	0,1	0,0	13,2
Sweden	9.045.728	0,798	1,400	84,5	2,7	2,0	4,2
Switzerland	7.441.475	0,787	1,240	81,2	2,7	1,4	3,9

Informe Estado de la Región 2008

Parametros	Indicadores de tamaño			Coeficiente de apertura (X+IM)/PIB	Indicadores de apertura		Inversión extranjera directa Flujos netos como % del PIB Promedio 2000-2004
	Población	Producto interno bruto	Exportaciones de bienes y servicios		Arancel promedio	Arancel promedio	
	Número de habitantes	Como % del PIB mundial	Como % del total de exportaciones mundiales		Promedio simple	Promedio ponderado	
	2006	2006 ^{a/}	2004 ^{a/}	2004 ^{a/}	2005 ^{a/}	2005 ^{a/}	
	X < 20.000.000	X < 1	X < 1	X ≥ 80	X < 10	X < 10	X ≥ 5
Grupo 4							
Albania	3.137.503	0,019	0,014	64,5	6,3	7,1	4,1
Antigua and Barbuda	83.612	0,002	0,004	129,4	13,2	12,8	
Belarus	9.715.950	0,077	0,137	142,9	11,3	8,9	1,0
Belize	297.234	0,003	0,005	116,7	12,7	11,4	4,7
Chad	9.987.027	0,014	0,019	87,5	17,2	12,5	24,1
Cote d'Ivoire	18.467.843	0,036	0,065	86,5	12,6	10,3	1,8
Dominica	72.396	0,001	0,001	108,2	14,6	14,2	5,5
Ecuador	13.412.920	0,085	0,070	55,2	11,8	8,7	5,1
El Salvador	6.991.736	0,038	0,038	71,4	6,4	6,7	2,1
Finland	5.255.049	0,434	0,603	68,7	2,7	2,0	4,1
Gambia, The	1.552.746	0,001	0,002	94,5	10,3
Grenada	108.148	0,001	0,002	113,6	12,9	11,4	13,5
Guatemala	12.902.477	0,073	0,042	49,4	6,7	5,8	1,0
Guyana	751.174	0,002	0,007	201,5	12,1	11,5	6,2
Iceland	298.967	0,033	0,039	79,5	5,7	3,1	2,2
Jordan	5.586.000	0,029	0,048	127,3	12,4	7,6	4,2
Kuwait	2.599.444	0,167	0,293	93,4	4,7	4,5	-0,1
Kyrgyz Republic	5.199.756	0,006	0,008	95,4	4,3	4,3	1,3
Lebanon	4.055.000	0,047	0,041	62,8	7,2	6,3	1,6
Lesotho	1.788.978	0,003	0,005	152,4	9,9	16,8	12,3
New Zealand	4.125.376	0,215	0,203	58,0	5,0	4,6	2,9
Norway	4.643.660	0,645	0,955	73,3	2,6	1,9	1,2
Oman	2.623.446	0,050	0,121	99,7	3,8	3,2	1,0
Paraguay	6.016.000	0,019	0,023	73,2	8,3	5,8	0,9
Portugal	10.589.652	0,399	0,450	69,1	2,7	2,0	3,7
Serbia and Montenegro	8.055.182	0,058	0,050	75,7	8,2	7,9	2,6
Seychelles	85.757	0,002	0,006	190,0	18,3	46,0	7,1
Slovak Republic	5.384.598	0,114	0,276	156,3	22,1	21,2	7,8
Sri Lanka	19.771.320	0,056	0,064	81,9	11,3	7,7	1,2
St. Kitts and Nevis	48.393	0,001	0,002	112,4	14,5	13,5	22,2
St. Lucia	166.014	0,002	0,003	124,8	12,6	13,8	9,7
St. Vincent and the Grenadines	119.635	0,001	0,002	109,5	13,0	11,5	10,9
Swaziland	1.126.159	0,005	0,018	176,0	10,8	10,5	3,2
Togo	6.302.157	0,005	0,006	80,5	14,6	10,4	3,3
Tunisia	10.132.252	0,063	0,110	92,5	13,4	9,1	2,8
Uruguay	3.313.000	0,040	0,034	57,6	9,9	3,5	2,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WDI y UNCTAD.

Bibliografía

Brown, J. David, John S. Earle y Álmos Telegdy (2006). "The Productivity Effects of Privatization: Longitudinal Estimates from Hungary, Romania, Russia and Ukraine". *Journal of Political Economy*, 114 (1).

Chau, Leung Chuen (1993). *Hong Kong: A Unique Case of Development. The Lessons of East Asia*. Washington, D.C.: World Bank.

Deardoff, Alan. Deardorff's Glossary of International Economics.

En: <http://www-personal.umich.edu/~alandear/glossary>

Elías, Carlos, Fidel Jaramillo, y Liliana Rojas-Suárez (2006). "Introducción". En: Rojas-Suárez, Liliana y Carlos Elías (edit.). *Policy perspectives for Trinidad and Tobago: from growth to prosperity*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.

Fairbanks, Michael et al. (2006). "Building Competitive Advantages". En: Rojas-Suárez, Liliana y Carlos Elías (edit.). *Policy perspectives for Trinidad and Tobago: from growth to prosperity*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank

Feldmann, Magnus y Razeen Sally (2001). *From the Soviet Union to the European Union: The Political Economy of Estonian Trade Policy Reforms, 1991-2000*. Helsinki: Institute for Economies in Transition (BOFIT), Bank of Finland.

FIAS (2004). *Benchmarking the FDI Environment in the Caribbean*. Snapshot Series: Benchmarking FDI Competitiveness.

Harrison, Ann (1994). "Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries." *Journal of Development Economics*. Vol. 48, pp. 419-447

Hausmann, Ricardo; Lant Pritchett and Dani Rodrik. *Growth Accelerations*. NBER Working Paper 10566

Ghanem, Shihab (2001). "Economic Development in the UAE". En: Al Abed, Ibrahim y Hellyer, Meter (edit.). *United Arab Emirates: A New Perspective*. London: Trident Press.

Henry, Ralph et al. (2006). "Policies for Poverty Reduction". En: Rojas-Suárez, Liliana y Carlos Elías (edit.). *Policy perspectives for Trinidad and Tobago: from growth to prosperity*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank

Jessen, Anneke y Christopher Vignoles (2006). "Deepening and Diversifying International Trade". En: Rojas-Suárez, Liliana y Carlos Elías (edit.). *Policy perspectives for Trinidad and Tobago: from growth to prosperity*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank

_____ (2004). *Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in Era of Growing Liberalization*. INTAL – ITD Occasional Paper 23. Buenos Aires: INTAL – IDB.

Lall, Sanjaya (2004). *Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness*. G-24 Discussion Paper No. 28.

Kornai, János (2006). "The great transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment" en *Economics of Transition*. Volumen 14 (2), 207-244.

Majcen, Boris y Bartłomiej Kaminski (2004). "Trade Policy in the Transition Process". En: Mrak, Mojmir et al (edit). *Slovenia: From Yugoslavia to the European Union*. Washington, D.C.: World Bank. pp. 132-149

Mankiw, N. Gregory (2000). *Macroeconomics*. Fourth Edition. New York: Worth Publishers.

Mencinger, Joze (2004). "Transition to a National and a Market Economy: A Gradualist Approach". En: Mrak, Mojmir et al (edit). *Slovenia: From Yugoslavia to the European Union*. Washington, D.C.: World Bank. pp. 67-82

MIGA-FIAS (2005). *Competing for FDI: Inside the Inside the operations of four national investment promotion agencies*. Investing in Development Series, Multilateral Investment Guarantee Agency.

Nolan, Brian, Phillip O'Connell y Christopher Whelan (2000). *Bust to Boom? The Irish Experience of Growth and Inequality*. Dublin: Institute of Public Administration.

Organización Mundial del Comercio (2001). *Examen de las políticas comerciales – República Checa*. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/89

_____ (2006). *Examen de las políticas comerciales - Emiratos Árabes Unidos*. Revisión. Informe de la Secretaría. WT/TPR/162/Rev.1

_____ (2002). *Examen de las políticas comerciales – Eslovenia*. Informe de la Secretaría. WT/TPR/98

_____ (1998). *Examen de las Políticas Comerciales: Hungría*. WT/TPR/G/40.

_____ (1996). *Examen de las políticas comerciales – República Checa*. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/12

_____ (2005). *Examen de las políticas comerciales – Trinidad y Tabago*. Revisión. Informe de la Secretaría. WT/TPR/151/Rev.1

_____ (1998). *Examen de las políticas comerciales – Trinidad y Tabago*. Revisión. Informe de la Secretaría. WT/TPR/49

Paus, Eva (2005). *Foreign Investment, Development, and Globalization: Can Costa Rica Become Ireland*. New York: Palgrave Macmillan.

Ratso, Signe (2005). *Miracle of Estonia: Entrepreneurship and Competitiveness Policy in Estonia*. Forum on “After Fifteen Years of Market Reforms in Transition Economies: New Challenges and Perspectives for the Industrial Sector”. Ginebra: UNECE.

Samuelson, Paul y William Nordhaus (1996). *Economía*. Decimoquinta Edición. Madrid: McGraw Hill. p. 764.

Tiits, Marek (2007). *Technology-Intensive FDI and Economic Development in a Small Country – The Case of Estonia*. TRAMES, 11(61/56), 3, 324-342.

Tóth, I. Gy. (2004). "Income Composition and Inequalities 1987-2003". En: Kolosi, T., Tóth, I. Gy. Y Vukovich, Gy. (eds), *Social Report 2004*, Budapest, Hungría: TÁRKI.

UAE Federal e-Government, Sitio Web, Sección de Negocios. En: <http://www.government.ae/gov/en/biz/index.jsp> (consultado Diciembre 2007)

UNCTAD (2002). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Geneva: United Nations.

UNCTAD Handbook of Statistics On-line.

http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/ReportFolders.aspx?CS_referer=&CS_ChosenLang=en

UNDP, Human Development Data.

<http://hdr.undp.org/en/statistics/>

Te Velde, Dirk W. (2001). *Policies towards Foreign Direct Investment in Developing Countries: Emerging Best-practices and Outstanding Issues*. Overseas Development Institute working paper.

Voszka, Eva (1993). "Spontaneous Privatization in Hungary." En: Earle, Frydman y Rapaczynski (eds.). *Privatization in the Transition to a Market Economy: Studies of Preconditions and Policies in Eastern Europe*, New York: St. Martin's.

World Bank, World Development Indicators 2006 CD version.

World Bank, World Development Indicators online.

<http://ddp-ext.worldbank.org/ext/DDPQQ/member.do?method=getMembers&userid=1&queryId=135>

World Bank (2005). *Middle East and North Africa - Economic Developments and Prospects 2005. Oil booms and revenue management*. Middle East and North Africa Region, Office of the Chief Economist.

World Bank (1993). *The East Asian miracle: economic growth and public policy*. New York: Oxford University Press.

¹ *Small open economy*, en inglés.

² Traducción de la autora.

³ Traducción de la autora.

⁴ Traducción de la autora.

⁵ Como se acordó, los indicadores utilizados en esta primera etapa se limitaron a aquellos para los cuales se puede encontrar datos para una gran cantidad de países en bases de datos homologadas.

⁶ En la estrategia de investigación para el dilema estratégico de inserción internacional y desarrollo humano en Centroamérica, Informe Estado de la Región 2008.

⁷ El nivel sugerido de 15% se consideró muy alto dado que solo 10 países cumplen esta condición.

⁸ Se reconoce que un país que tiene una baja participación en las exportaciones mundiales totales podría tener una alta participación en un producto específico y tener un efecto sobre el precio de este producto. Sin embargo, debido a la falta de información detallada y a la complejidad que introduciría el análisis a mayor nivel de desagregación, esta posibilidad no se toma en cuenta para clasificar a los países.

⁹ Para ver los valores de los indicadores por país, por favor referirse al Cuadro A.1 del Anexo.

¹⁰ Para ver los valores de los indicadores para los países que pertenecen a los grupos 1, 2, 3 y 4, referirse a Cuadro A.2 del Anexo.

¹¹ Estrategia de investigación para el dilema estratégico de inserción internacional y desarrollo humano en Centroamérica, Informe Estado de la Región 2008.

¹² Según la OMC (2006, 1), con base en datos de OPEP (2004), las reservas comprobadas de petróleo crudo de los EAU ocupan el quinto lugar entre las más importantes del mundo (el 9 por ciento de las reservas mundiales totales) y las reservas de gas natural el cuarto (el 5 por ciento del total mundial). Se estima que, al ritmo de producción actual, esas reservas durarán más de 100 años.

¹³ Los EAU han logrado ciertos avances en la diversificación de exportaciones. Según el Banco Mundial (2005, 40), las exportaciones que no son de petróleo han llegado a representar más que las exportaciones de petróleo en el total – 52% durante los 1990s y principio de los 2000s, en comparación a 30% durante los 1970s y 1980s –. Sin embargo, los EAU siguen dependiendo fuertemente de los ingresos provenientes de ventas de petróleo crudo. (Ghanem 2001, 255; OMC 2006, ix)

¹⁴ El Ministerio de Economía y Planificación formula, administra y coordina las políticas comerciales de los EAU, bajo la dirección del Consejo Federal Supremo. La promoción de las exportaciones es competencia de cada Emirato. (OMC 2006)

¹⁵ Los Emiratos de Abu-Dhabi, Dubai and Sharjah cobran un impuesto del 20% del ingreso imponible a los bancos extranjeros. Las compañías petroleras pagan un tasa del 55% de su ingreso imponible en Dubai y 50% en los otros Emiratos. Además, estas compañías pagan regalías sobre la producción. (UAE Federal e-Government)

¹⁶ Aproximadamente el 80% de la población es extranjera. (OMC 2006, 1)

¹⁷ Majcen y Kaminski (2004, 136) argumentan que el proceso de liberalización fue principalmente una respuesta a la crisis económica que afectaba al país en el momento.

¹⁸ Persisten restricciones sobre las inversiones extranjeras en ciertas operaciones comerciales. La inversión extranjera está prohibida en la industria de suministros militares, la industria del juego y en seguros de pensiones y de salud financiados con cargo al presupuesto. (OMC 2002, 33)

¹⁹ El objetivo de la ayuda es financiar parte de las inversiones en activos fijos. Para ser considerada la empresa debe hacer una inversión mínima de 2 millones de euros. El financiamiento otorgado por el gobierno no puede superar el 40% del costo del proyecto. (OMC 2002, 34)

²⁰ La tasa de impuesto general sobre la renta de sociedades en Eslovenia, tanto para empresas extranjeras como nacionales, es de un 25%, la cual caracteriza la OMC (2002, 34) como una cifra relativamente baja con respecto a las normas europeas.

²¹ Institución financiera que es propiedad del Gobierno (91 por ciento) y de accionistas minoritarios (en su mayoría bancos).

²² Según la OMC (2002, 59), en el 2002 habían dos zonas francas en Eslovenia, situadas en Maribor y en Koper. (59)

²³ En 1994 el nivel del PIB de Estonia era más de una tercera parte menor que el nivel del mismo en 1990. (Ratso, 2005: 3)

²⁴ La mayor parte de la IED que recibe Estonia viene de otros países de la región del Mar Báltico: 77%. Dentro de este porcentaje destacan Suecia y Finlandia, 46% y 24%, respectivamente. (Tiits, 2007: 332). El sector que atrae la mayor inversión extranjera es el bancario. (Ratso, 2005: 4)

²⁵ La tasa estaba establecida en 24% en el 2005, pero el gobierno tenía intenciones de ir reduciendo progresivamente, manteniendo al mismo tiempo un presupuesto balanceado. (Ratso 2005, 4)

²⁶ Estonia se incorporó a la Unión Europea el 1º de mayo de 2004.

²⁷ El coeficiente de Gini es una medida de la inequidad en la distribución del ingreso. Oscila entre 0 y 1, donde 0 representa completa equidad del ingreso (cada unidad de estudio recibe el mismo ingreso) mientras que 1 representa completa inequidad (una unidad de estudio recibe todo el ingreso). En Kornai (2006: 229) se presenta el coeficiente de Gini multiplicado por 100.

²⁸ Chau (1993, 23) explica que a pesar de dedicarse a actividades industriales, estos negociantes locales mantuvieron una mentalidad de comerciante, por lo que los llama “empresarios comerciantes”.

²⁹ Traducción de la autora.

³⁰ Secretario de Finanzas de Hong Kong de 1971 a 1981.

³¹ Chau (1993, 10) describe las tasas de impuestos de Hong Kong como bajas, simples y estables, con pocos cambios efectuados desde los 1980s.

³² Uno de los objetivos de mantener el presupuesto balanceado es que el sector público no compita con el sector privado por financiamiento.

³³ Según Chau (1993, 10-11), los ingresos tributarios representaban 11% del PIB a principios de los 1990s. Además el gobierno contaba con fuertes ingresos no tributarios, principalmente de la venta de tierra, que había representado más del 70% de los ingresos tributarios desde los 1970s. Adicionalmente, el gobierno de Hong Kong había logrado gastar proporcionalmente más en servicios sociales debido al reducido gasto en defensa.

³⁴ Chau (1993, 6) señala que las cuatro principales industriales, todas ellas actividades industriales livianas intensivas en mano de obra, han tradicionalmente representado más del 70% de las exportaciones.

³⁵ En los 1970s y 1980s se dio un rápido crecimiento del sector de servicios financieros en Hong Kong debido en parte al crecimiento mundial de la industria financiera y a los cambios innovadores en servicios financieros permitidos por las nuevas tecnologías electrónicas y de telecomunicaciones. Hong Kong fue capaz de beneficiarse de esta situación debido a que contaba con características atractivas, tales como estabilidad política, ausencia de controles de tipo de cambio, una moneda estable respaldada por reservas internacionales de activos, un sistema legal bien definido y bien administrado, un gobierno no intervencionista, bajos impuestos, y una localización geográfica en medio de Nueva York y Londres. (Chau 1993, 6)

³⁶ Traducción de la autora.

³⁷ Kornai (2006: 228) aclara que algunos estudios húngaros, como Tóth (2004), presentan medidas de inequidad mayores a las reportadas por él.

³⁸ Este régimen fue extendido en 1990 hasta 2010.

³⁹ Las empresas multinacionales estadounidenses han sido los principales inversionistas extranjeros, con subsidiarias de empresas estadounidenses siendo responsables de alrededor de tres cuartos de las exportaciones industriales de Irlanda en 1999. Paus (2005, 49)

⁴⁰ Telesis Report 1982 y Culliton Report 1992.

⁴¹ Según Nolan, O’Connell y Whelan (2000, 354), el periodo de alto crecimiento se vio acompañado de una reducción del papel redistributivo del Estado, aunque esto fue balanceado por un compromiso por mantener un nivel mínimo de protección social.

⁴² Traducción de la autora.

⁴³ Según la OMC (2001, 56), en el 2001 habían nueve zonas francas.

⁴⁴ Además para atraer IED, el Estado permitió a las compañías extranjeras ser dueñas del 100% de sus inversiones en la mayoría de los campos, es decir, no estableció requisitos de que las inversiones tuvieran que ser en conjunto con nacionales.

⁴⁵ Esta estrategia busca determinar cuales cadenas de valor predominan y adonde hay espacios que pueden ser llenados.

⁴⁶ El porcentaje de personas residiendo en una vivienda propia construida en programas sociales aumentó de 9% en 1970 a 92% en 1990, y un restante 7% residía en una vivienda social alquilada en 1990. La tasa de alfabetismo de la población mayor de 10 años aumentó de 72% en 1970 a 90% en 1990; y las tasas de matrícula escolar pasaron de 80% primaria y 43% secundaria en 1970 a 93% para ambos en 1996. (Soon y Tan 1993, 2)

⁴⁷ Central Provident Fund (CPF)

⁴⁸ A través de las empresas estatales, “el Estado participa en una gran diversidad de actividades, incluidas las relativas al petróleo y el gas natural, los productos químicos, la electricidad y las telecomunicaciones.” (OMC 2005, 32)

⁴⁹ Según la OMC (2005, 74), las autoridades de Trinidad y Tobago han señalado que los impuestos que se dejaron de recaudar por la concesión de exenciones del impuesto sobre la renta son mínimos. En el 2001 se dejaron de recaudar US\$94.000.

⁵⁰ Comunidad y Mercado Común del Caribe

⁵¹ El EXIMBANK es totalmente de propiedad estatal y la única entidad oficial de créditos a la exportación del país (OMC 2005, 67).