

# Las economías *pequeñas de* América Latina *y el Caribe*

---

**Hubert Escaith**

*División de Desarrollo*

*Económico,*

*CEPAL*

*hescaith@eclac.cl*

La población, los recursos naturales y el tamaño del mercado interno han sido los componentes tradicionales de la ecuación que determina la riqueza de las naciones según los economistas clásicos. Los nuevos rumbos de investigación abiertos por las teorías del crecimiento endógeno y los resultados de estudios estadísticos comparativos sobre los factores determinantes de este crecimiento han reactivado el interés en las relaciones entre efectos de escala, tamaño de los mercados y papel del comercio internacional en el crecimiento económico de las economías pequeñas. En el contexto de una globalización cada vez mayor, estas economías se hallan confrontadas a una serie de desafíos y oportunidades en que su pequeña dimensión económica se considera generalmente una desventaja. Las deseconomías de escala aumentan sus costos de producción mientras que la menor diversificación de sus exportaciones las torna extremadamente vulnerables a las perturbaciones (*shocks*) de origen externo. Todos estos factores adquieren tanto más importancia cuanto que el comercio se ha convertido en uno de los factores claves del desarrollo económico, como lo indica el aumento notorio de la participación de las importaciones y exportaciones en el PIB a partir del segundo lustro de los años ochenta. La función central del comercio intrarregional o del mercado norteamericano como motores de las exportaciones no tradicionales exagera la importancia de la competitividad-precio y, por ende, de los programas de subvenciones o exenciones para asegurar la salida a estos mercados. Para los pequeños países en desarrollo de la región que sufren desventajas relativas, el éxito dependería, por lo tanto, de las condiciones preferenciales de sus relaciones con sus principales socios comerciales desarrollados, es decir, América del Norte y, para los países en desarrollo de África, el Caribe y el Pacífico (grupo ACP), la Unión Europea. Por otra parte, una especialización excesiva en función de un gran mercado regional (Estados Unidos o Brasil) entraña riesgos que merecen considerarse.

## I

## Principales características económicas

No existe una definición universalmente aceptada de lo que es una economía pequeña. Los análisis teóricos emplean a menudo como definición el hecho de tener o no tener influencia en la formación de los precios internacionales. Una caracterización similar, y más útil desde el punto de vista de la economía política, identifica a las economías pequeñas como aquéllas que carecen de autonomía para tomar decisiones de política económica y deben ajustarse al contexto creado por las políticas económicas de las grandes economías: ésta es en particular la que emplea De Sierra, coord. (1994). Definiciones de esta índole tienen poca utilidad para la investigación empírica, porque son difíciles de observar y medir. Por razones prácticas, generalmente el tamaño de una economía se mide en función de su población, superficie o ingreso interno (Damijan, 1997). Por su parte, Gutiérrez (1996) señala que en América Latina hay una fuerte correlación entre los diversos indicadores que suelen emplearse en la literatura y que una clasificación en términos de población permite ordenar, de manera simple pero claramente aceptable, las economías de la región.

Si se utiliza una definición de pequeña economía basada en la población (10 millones de habitantes o menos a comienzos de los años noventa),<sup>1</sup> la mayoría de las economías de América Latina son pequeñas: todas las del Caribe (excepto Cuba), las del Istmo centroamericano, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay. Muchas islas caribeñas tienen un tamaño muy reducido, menos de un millón de habitantes (a veces no llegan a cien mil personas), lo que acentúa su especificidad y las hace especialmente vulnerables (cuadro 1).

□ El autor agradece a los participantes del coloquio internacional organizado en septiembre de 2000 por el Centre de Recherche sur l'Amérique Latine et les Caraïbes (CREALC) en Aix-en-Provence, Francia, sobre las relaciones Europa-América Latina y la globalización, así como a los colegas de la CEPAL, en particular Len Ishmael, José Antonio Ocampo y Esteban Pérez, quienes enriquecieron con sus comentarios las versiones anteriores que sirvieron de base para elaborar este artículo. Las opiniones aquí vertidas son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la CEPAL.

<sup>1</sup> Criterio muy relativo: 20 años antes, el límite habría sido de 6.1 millones para un grupo similar de países latinoamericanos (Real de Azúa, 1977); hoy es de 13 millones y Cuba se consideraría ahora una economía pequeña (cuadro 1).

No obstante, todas son muy diferentes en términos de recursos naturales, ingreso per cápita, cultura y sociedades, lo que obliga a poner en perspectiva las conclusiones generales que se formulan más adelante, a fin de evitar todo reduccionismo excesivo.

### 1. Crecimiento y competitividad

La literatura reciente sobre las economías de escala y el crecimiento endógeno de las economías abiertas tiende a considerar la estrechez del mercado interno como una desventaja, al menos en las etapas iniciales del desarrollo. La apertura de los mercados externos que permite la globalización debería en principio propender a que estas economías compensaran tal restricción. No obstante, no existe unanimidad sobre los resultados de la apertura comercial y el libre comercio cuando los socios comerciales son demasiado asimétricos en cuanto a tamaño y nivel de desarrollo. Tanto la teoría como la práctica tienden a indicar que ciertos países se desvían hacia vías lentas y se especializan en mercados regresivos, mientras que otros aprovechan los mercados externos para desarrollar una especialización dinámica (Ros, 2000).

Dentro del conjunto de países en desarrollo, las "economías grandes" ostentan un ingreso per cápita notoriamente más elevado que el de las "economías pequeñas"; en cambio, las "economías muy pequeñas" tienen un ingreso medio por habitante comparable al de las economías más grandes. Las mismas relaciones se obtienen cuando se examinan las tasas de crecimiento. Al parecer, las economías pequeñas (pero no las muy pequeñas) adolecen de ciertas desventajas comparativas (Salvatore, 1997). Según este autor, tales desventajas dependen del nivel de desarrollo y tienden a desaparecer cuando se analizan las economías desarrolladas. Estos resultados se repiten, si bien atenuados, en América Latina y el Caribe. En los veinte últimos años, las economías muy pequeñas (menos de un millón de habitantes en 1990) han tenido una tasa de crecimiento del ingreso por habitante al menos comparable, si no más elevado, que los países de tamaño mediano o grande (más de 10 millones de habitantes). Las pequeñas economías (entre 1 y 10 millones de habitantes) han registrado en general un crecimiento menor que los otros dos grupos.

CUADRO 1

## América Latina y el Caribe: Selección de indicadores demográficos y económicos

Período o año	Población	Tasa media anual	Densidad de	PIB por habitante	Tasa media anual		Comercio
	(miles de habitantes)	de crecimiento demográfico	población (habitantes/km <sup>2</sup> )	(dólares con paridad de poder adquisitivo)	de crecimiento del PIB	de crecimiento del PIB	exterior (% del PIB)
	2000	1991-2000	2000	1998	1981	1991	2000
América Latina y el Caribe (total) <sup>a</sup>	519 752	1.7	25.0	6 340	1.2	3.3	43.4
Países (por tamaño de la población)							
St. Kitts y Nevis	41	-0.3	113.4	9 790	5.8	4.1	128.5 <sup>b</sup>
Antigua y Barbuda	68	0.6	152.0	8 890	6.1	3.3	157.7 <sup>b</sup>
Dominica	71	0.0	97.3	4 777	4.4	2.1	115.7 <sup>b</sup>
Granada	94	0.3	282.9	5 557	4.9	3.5	99.3 <sup>b</sup>
San Vicente y las Granadinas	116	0.9	290.3	4 484	6.5	3.2	121.5 <sup>b</sup>
Santa Lucía	154	1.3	249.2	4 897	6.8	2.2	133.1 <sup>b</sup>
Belice	241	2.6	10.5	4 367	4.5	4.1	101.9 <sup>b</sup>
Barbados	270	0.5	617.7	...	1.1	1.4	130.4 <sup>b</sup>
Surinam	417	0.4	2.6	...	0.5	1.7	...
Guyana	861	1.0	4.3	3 139	-2.9	5.3	203.3 <sup>b</sup>
Trinidad y Tabago	1 295	0.7	250.5	7 208	-2.6	3.0	97.7 <sup>b</sup>
Jamaica	2 583	0.9	237.9	3 344	2.2	0.1	111.7 <sup>b</sup>
Panamá	2 856	1.8	37.1	4 925	1.4	4.4	146.8
Uruguay	3 337	0.7	18.8	8 541	0.0	3.0	38.0
Costa Rica	4 023	2.8	69.1	5 812	2.2	5.0	94.6
Nicaragua	5 071	2.9	39.5	1 896	-1.5	3.3	117.8
Paraguay	5 496	2.7	13.1	4 312	3.0	2.2	81.2
El Salvador	6 276	2.1	292.4	4 008	-0.4	4.6	66.3
Honduras	6 485	2.9	55.0	2 338	2.4	3.1	101.5
Bolivia	8 329	2.4	7.3	2 205	0.2	3.8	41.8
Haití	8 357	1.9	277.5	1 379	-0.5	-1.0	47.0
República Dominicana	8 396	1.8	170.6	4 337	2.4	6.3	100.9
Cuba	11 199	0.5	101.1	...	3.7	-1.4	...
Guatemala	11 385	2.7	99.6	3 474	0.9	4.1	47.6
Ecuador	12 646	2.1	44.0	3 003	1.7	1.7	77.3
Chile	15 211	1.5	19.8	8 507	3.0	6.6	60.8
Venezuela	24 170	2.2	26.3	5 706	-0.7	2.0	51.1
Perú	25 662	1.8	19.4	4 180	-1.2	4.2	33.2
Argentina	37 032	1.3	13.2	11 728	-0.7	4.2	23.1
Colombia	42 321	1.9	39.3	5 861	3.7	2.6	36.5
México	98 881	1.7	50.2	7 450	1.9	3.5	65.0
Brasil	170 693	1.4	19.6	6 460	1.6	2.6	23.1

Fuente: CEPAL y Banco Mundial.

<sup>a</sup> Incluye Antillas Neerlandesas, Aruba, Bahamas, Islas Vírgenes, Montserrat y Puerto Rico.

<sup>b</sup> Sólo comercio de bienes, 1998.

De hecho, en un período prolongado, sólo las economías muy pequeñas registraron un aumento significativo del producto por habitante, mientras que en las medianas y grandes la recuperación del crecimiento en los años noventa fue apenas suficiente para compensar las pérdidas sufridas 10 años antes como consecuencia de la política de endeudamiento de los años setenta y de la crisis económica que la siguió (cuadro 2). En el grupo de 14 países pequeños, el ingreso

medio per cápita en el año 2000 fue inferior al de 1980, de modo que para ellos la famosa década perdida habría durado veinte años. En ocho países de este grupo dicho indicador declinó en el período 1981-2000, lo que afectó particularmente a Haití y Nicaragua (2.6% y 1.7% de caída media anual del PIB por habitante, respectivamente). El factor tamaño es sólo uno de muchos que pueden influir en la tasa de crecimiento y, por lo tanto, es necesario verificar la acción de esas otras

CUADRO 2

**América Latina y el Caribe: Evolución del ingreso y el tamaño económico, 1981-2000**

Países	PIB por habitante, 1990 <sup>a</sup>	Tasa de crecimiento anual del PIB por habitante		
		1981-1990	1991-2000	1981-2000
<i>Total<sup>b</sup></i>	...	-0.9	1.5	0.3
De América Latina <sup>b</sup>	...	-0.9	1.5	0.3
Del Caribe <sup>b</sup>	...	-0.9	1.0	0.0
Con más de 10 millones de habitantes <sup>c</sup>	7 029	-0.5	1.5	0.5
Con 1 a 10 millones de habitantes <sup>c</sup>	4 056	-1.2	1.1	-0.1
Con menos de 1 millón de habitantes <sup>c</sup>	6 655	3.1	2.4	2.7

Fuente: Cuadro 1.

<sup>a</sup> Dólares con paridad de poder adquisitivo.

<sup>b</sup> Promedio ponderado por el PIB.

<sup>c</sup> Promedio simple.

CUADRO 3

**América Latina y el Caribe: Evaluación empírica de los determinantes del crecimiento**

Variable	Coefficiente	Estadística t
Constante	3.237	0.96
Población media en 1971-1975 (logaritmo)	0.261	2.02
Proporción de población rural, promedio 1971-1975	-0.033	-2.50
Ingreso per cápita al comienzo de cada subperíodo de cinco años	-0.001	-7.71
Coefficiente de inversión (respecto al PIB)	0.060	1.94
Variación de las exportaciones de los países en desarrollo a la OCDE	0.175	8.51
Importancia de los sectores primarios en el PIB	-0.125	-4.16
Variación del coeficiente de exportaciones (respecto al PIB)	0.127	2.46
Participación de las reservas en divisas en M2	0.007	1.72
Saldo presupuestario (respecto al PIB)	0.154	2.97
Fluctuaciones del tipo de cambio real	-0.097	-4.55
Variación de la proporción del crédito destinado al sector privado	0.037	2.83
Índice medio de reforma estructural, al comienzo de cada subperíodo	0.084	0.93
Cuadrado de este mismo índice medio, al comienzo de cada subperíodo	-0.001	-1.19
Variación del índice medio de reforma durante cada subperíodo	-0.097	-2.88

Fuente: Cálculos del autor. Origen y descripción de los datos: Escaith y Morley (2000).

<sup>a</sup> Variación anual del PIB per cápita.

<sup>b</sup> Método de los mínimos cuadrados ordinarios, ponderados y corregidos para tener en cuenta la heteroscedasticidad. R-2: 0.83, con 85 observaciones (17 países, cinco subperíodos de cinco años entre 1971 y 1996).

causas posibles para aislar la contribución específica del tamaño del país. Con este fin, se estimó una ecuación que incorpora los diversos otros factores identificados por Escaith y Morley (2000) para un panel de 17 países de la región durante el período 1971-1996, que excluye a las economías muy pequeñas. Si bien se suscriben las advertencias de esos autores en cuanto a los límites de este tipo de análisis, los resultados (cuadro 3) tienden a indicar que, a igualdad de condiciones,<sup>2</sup> los países grandes tuvieron una tasa de crecimiento del producto per cápita superior.

Las desviaciones observadas respecto a las predicciones de la teoría neoclásica, neutras en cuanto al efecto tamaño, se deben sobre todo a consideraciones microeconómicas. Con un mercado interno reducido hay ciertas economías de escala y complementarie-

<sup>2</sup> Entre los demás factores, la evolución del comercio internacional y la estabilidad del marco macroeconómico interno son los más determinantes. Las reformas estructurales no han tenido un efecto global significativo, pero la falta de progresividad en su aplicación ha tenido claramente un impacto negativo.

dades que no pueden lograrse, lo que implica mayores costos relativos y una menor competitividad. Estos costos, que afectan tanto al sector público como al privado, adoptan diversas formas que pueden resumirse de la manera que se expone a continuación.

a) *Indivisibilidad, bienes públicos e infraestructura*

La mayoría de los servicios públicos se caracteriza por su indivisibilidad, lo que implica para los países pequeños que su costo por habitante es generalmente elevado. Además, como veremos más adelante, la estructura incompleta o deficiente de los mercados obliga a menudo al Estado a asumir un papel importante en la economía. Por lo demás, la participación del gasto público corriente en el PIB y el coeficiente de tributación tienden a disminuir con el tamaño de las economías. La necesidad de mantener controlado el gasto del Estado implica también que la cobertura y calidad de estos servicios a menudo dejan que desear.

b) *Tamaño de las empresas y costos de producción*

Las empresas privadas encaran los mismos problemas, ya que la estrechez del mercado interno impide aprovechar los rendimientos de escala. Esto es particularmente válido para el sector de bienes y servicios no transables, para el cual el mercado es por definición interno. Estas desventajas son menos acentuadas en el caso de los sectores de bienes y servicios transables, pues las exportaciones permiten compensar la estrechez del mercado interno. Sin embargo, incluso en este contexto de apertura es difícil lograr economías de escala, ya que incluso las “empresas grandes” de los países pequeños son chicas en comparación con sus competidoras regionales y, como muchas empresas pequeñas, tienen dificultades para seguir el ritmo del progreso tecnológico. Además, deben integrar en sus procesos productivos bienes y servicios no transables producidos localmente a precios que suelen ser muy superiores a los de sus competidores internacionales. En estas circunstancias, una inserción exitosa en los mercados regionales o internacionales pasa por una especialización suficiente para alcanzar una masa crítica. Esta especialización suele hacerse en detrimento de la complementariedad con el resto de la economía nacional.

c) *Estructura de los mercados*

La estrechez de los mercados y lo que esto implica en términos de competitividad tiene consecuencias importantes para la organización de los mercados in-

ternos. La existencia de empresas viables en los sectores expuestos a la competencia externa es más reducida, debido a los altos costos unitarios de producción. En los sectores protegidos tiende a predominar una estructura monopolística poco cuestionada dado que los costos iniciales para acceder a esos mercados pequeños son relativamente importantes comparados con los ingresos previsible.

Esta tendencia monopolística de los mercados internos exige una intervención pública —sea espontánea, sea forzada del exterior por los acuerdos comerciales multilaterales— para corregir las fallas del mercado y regular la competencia. Ahora bien, por razones financieras y falta de especialistas, la entidad pública local rara vez es capaz de asumir las complejas implicaciones legales y técnicas de una regulación de esta especie. Las consecuencias en términos de menor eficiencia de los mercados crean entonces una situación subóptima desde un punto de vista económico.

Tanto la estrechez del mercado laboral como la menor diversificación de las actividades productivas acarrearán costos importantes de fricción y ajuste. En períodos de crecimiento, las empresas tienen dificultades para contratar la mano de obra calificada necesaria. En cambio, en situaciones recesivas, las alternativas de empleo son reducidas dado que las actividades son poco diversificadas. El desempleo inducido se reabsorbe con dificultad y las perturbaciones tienden a ser persistentes.<sup>3</sup> Este último aspecto tiene especial importancia cuando se consideran los costos sociales de una eventual reestructuración productiva que impondría una apertura al libre comercio.

d) *Gobernabilidad*

El tamaño reducido de los mercados, por otra parte, ofrece ventajas vinculadas con las diseconomías de escala en términos de costos de transacción y supervisión. En un contexto en que la información sobre los socios comerciales (clientes, proveedores) es de fácil acceso, los costos asociados a la asimetría de información y al riesgo moral disminuyen. La reputación y la presión del medio para comportarse según las normas éticas convenidas sustituyen en parte la necesidad de implantar un sistema formal de regulación y vigilancia. El menor tamaño de la población obra asimismo a favor de una mayor cohesión social y una mayor

<sup>3</sup> Las economías pequeñas se caracterizan además por una fuerte emigración de su mano de obra.

participación de los ciudadanos en la gestión de la cosa pública.<sup>4</sup> No obstante, estas ventajas sólo serán fructíferas si se reúne un mínimo de condiciones de gobernabilidad, lo que está lejos de ocurrir en la región.<sup>5</sup>

## 2. Vulnerabilidad

Más allá de las diferencias de nivel de desarrollo o crecimiento, las economías pequeñas como grupo son intrínsecamente más vulnerables a las perturbaciones externas. De hecho, la vulnerabilidad es una de las dimensiones principales del análisis de las relaciones entre tamaño y bienestar económicos en el contexto de las economías abiertas, a tal punto que muchos países pequeños han tratado —sin éxito hasta ahora— de introducir esta noción como criterio alternativo de diferenciación en la cláusula de habilitación que amplía el trato reservado a los países menos adelantados en los acuerdos de la OMC. Cabe distinguir tres factores interdependientes que responden a las dimensiones geográfica, demográfica y económica.

La conjunción de las dimensiones geográfica y demográfica se traduce en mayores densidades de población que incrementan la presión sobre los recursos naturales, amenazando el frágil ecosistema. Haití es el ejemplo más extremo, pero la vulnerabilidad ecológica está presente en muchas economías pequeñas de la región, cuya localización en regiones tropicales sujetas a desastres naturales (huracanes, fenómenos sísmicos o volcánicos) complica aun más el problema. Estos desastres naturales son recurrentes y cada episodio afecta a un gran porcentaje de la población y puede llegar incluso a incluir la totalidad del territorio. En ciertas islas del Caribe, los daños infligidos a la infraestructura y la actividad productiva pueden sobrepasar el valor del PIB. En esta situación, la capacidad de las autoridades nacionales para encarar la urgencia de la situación y asumir los costos de la reconstrucción es irrisoria.

En cuanto al aspecto específico de la vulnerabilidad social, se debe prestar especial atención a las pequeñas islas en desarrollo del Caribe, utilizadas a veces como puntos de tránsito o de lavado de dinero por los traficantes internacionales de drogas. La crimina-

lidad interna vinculada al comercio y el consumo de estupefacientes socava los sistemas judicial y financiero, y corrompe por último el conjunto de las instituciones involucradas en la gobernabilidad. La fragilidad social de estas islas y sus efectos en la gobernabilidad se agudizan todavía más debido a las fracturas sociales y culturales arraigadas en sociedades donde existe una distribución desigual del ingreso y brechas difíciles de reducir basadas en la etnia o la religión.

La dimensión económica de la vulnerabilidad de las pequeñas economías está estrechamente ligada a la importancia relativa del comercio internacional y a la escasa diversificación de sus exportaciones. El coeficiente de apertura comercial (importaciones más exportaciones de bienes y servicios) de las economías pequeñas de América Latina y el Caribe llega al 85% del PIB, comparado con sólo 30% en las demás economías de la región (CEPAL, 1996). Además, estas exportaciones se concentran en un pequeño grupo de productos y mercados, lo que hace muy volátil el ingreso de divisas provenientes de las ventas externas. Dado que el coeficiente de apertura es muy elevado y que estas economías pequeñas son extremadamente dependientes de las importaciones para satisfacer el grueso de su demanda interna, las fluctuaciones del ingreso de exportación —en general insuficiente incluso en períodos normales para financiar las importaciones— tienen un impacto significativo sobre la actividad interna y la generación del ingreso interno.

La naturaleza preferencial del acceso de los productos de exportación a los mercados europeo y estadounidense (acuerdos de Lomé, Iniciativa de la Cuenca del Caribe) los torna además dependientes de la continuidad de las preferencias unilaterales acordadas. Ahora bien, el espíritu mismo de estas preferencias se ve cada vez más cuestionado por las nuevas reglas que rigen el comercio internacional desde el término de la Ronda Uruguay.

La especialización en productos sensibles, como los agrícolas, textiles y vestuario, hace que los mercados de exportación sean vulnerables a las reacciones proteccionistas de las economías desarrolladas. Además, las manufacturas exportadas por los países de Centroamérica y el Caribe (provenientes de maquiladoras) tienen poca densidad de capital, lo que permite que las empresas de subcontratación se trasladen fácilmente y sean muy sensibles a pequeñas variaciones de los costos comparativos de producción.

Sin embargo, esta gran vulnerabilidad a las perturbaciones externas de origen comercial se compensa con una relativa inmunidad a aquéllas de origen

<sup>4</sup> Ya Aristóteles mencionaba esta cohesión como una fuerza de los Estados, noción retomada en reiteradas ocasiones por los autores del siglo XVIII (Real de Azúa, 1977).

<sup>5</sup> Como atestiguan las guerras civiles que han aislado Centroamérica, los conflictos étnicos y religiosos en el Caribe y las fracturas de la sociedad ecuatoriana.

financiero, que han sido la causa principal de las últimas crisis económicas en América Latina. Gracias al escaso desarrollo de sus mercados financieros, las economías pequeñas no han atraído el interés de los capitales especulativos, que por la amplitud de sus flujos y su volatilidad han sido la causa de grandes variaciones tanto de los precios relativos —mediante las desviaciones del tipo de cambio real— como de la transferencia de ingresos.

Nótese que la gran vulnerabilidad externa, de origen comercial, inherente a las economías pequeñas de la región, las ha llevado a adoptar políticas macroeconómicas generalmente más prudentes que las de sus vecinos. Gracias a este conservadurismo relativo y a su aislamiento de los movimientos especulativos de capitales, durante los veinte últimos años las fluctuaciones observadas del crecimiento de las pequeñas economías de la región son en general inferiores a las registradas en los países de mayor tamaño. Este resultado confirma también que la coherencia y calidad de la política macroeconómica han contribuido de manera importante a los resultados del crecimiento a largo plazo, observado en el conjunto de la región durante los treinta últimos años (Escaith y Morley, 2000).

### 3. Políticas económicas

Tanto su tamaño como su apertura al exterior imprimen un carácter distintivo a las políticas económicas seguidas por las economías pequeñas de la región. Más que a una opción voluntaria, este carácter responde a los escasos márgenes de maniobra que se asocian a mercados internos incompletos y a una apertura al exterior que incluye no sólo el comercio, sino también los mercados cambiarios. La estrechez de los mercados financieros locales y la precariedad del ahorro interno refuerzan el “trilema” clásico de las economías abiertas, en que el libre comercio, la estabilidad del tipo de cambio y la autonomía de la política monetaria son objetivos globalmente incompatibles. En estas condiciones, es muy difícil que frente a una perturbación recesiva las autoridades nacionales atenúen la demanda interna mediante una expansión del financiamiento interno, sin correr el riesgo de desestabilizar la economía.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> No obstante, esta menor capacidad de reacción de la política macroeconómica frente a las perturbaciones externas no se traduce en una mayor fluctuación de las tasas de crecimiento, gracias por cierto al aislamiento de las pequeñas economías de los flujos de capitales especulativos.

La estabilidad del tipo de cambio es uno de los objetivos primordiales en estas pequeñas economías tan abiertas al comercio internacional, y en ellas las fluctuaciones del tipo de cambio real son menores que en sus vecinos de mayor tamaño. Durante el período 1989-2000, la desviación típica de los índices del tipo de cambio (normalizados a un valor 100 para 1995) fue de 11 para las economías pequeñas, comparada con 21 para los demás países. La mayoría de las economías pequeñas ha mantenido un tipo de cambio fijo mucho después del término del patrón dólar definido en Bretton Woods. Si bien entre los países centroamericanos Costa Rica fue el primero en devaluar (diciembre de 1980), éste fue un caso aislado y las paridades fijas siguieron siendo la norma durante los años ochenta, a expensas de una multiplicidad de tipos de cambio, restricciones no arancelarias a las importaciones y la acumulación de desequilibrios crecientes de la balanza de pagos. En el Caribe, las principales economías (Jamaica, Guyana, Trinidad y Tabago, República Dominicana, Haití) trataron también de mantener su paridad cambiaria a pesar de alarmantes desequilibrios internos y externos, que finalmente provocaron devaluaciones sobre la marcha y la aplicación de programas de ajuste.

Sin embargo, las economías más pequeñas del Caribe han logrado conservar una paridad estable (primero con la libra, luego con el dólar), dentro del marco de un régimen normal de tipo de cambio fijo (Barbados, Bahamas, Belice), o de un sistema monetario de conversión administrado por el Banco Central del Caribe Oriental, que reúne a seis países. Esta estrategia sólo ha sido posible gracias al conservadurismo de la política macroeconómica y de las transferencias de recursos, sea directas (ayuda al desarrollo), sea mediante el sesgo de los acuerdos comerciales preferenciales (protocolos específicos de los acuerdos de Lomé con la Comunidad Europea). En América del Sur, por razones geográficas e históricas, la política macroeconómica de las pequeñas economías durante los años ochenta se mantuvo cercana a la seguida por sus vecinos de mayor tamaño. En general, ahí también se practicó el anclaje del tipo de cambio en los esfuerzos de estabilización de los años noventa.

La política fiscal es asimismo poco autónoma, debido a la fragilidad de las finanzas públicas y su dependencia externa. Por un lado, los países pequeños tienen en general un déficit presupuestario más elevado que sus vecinos de mayor tamaño. Por otro, el ingreso corriente del gobierno proviene en gran parte del

comercio exterior. A ello cabe agregar que en los países pequeños de menor desarrollo relativo, la inversión pública se basa en una ayuda externa proporcionalmente más elevada en relación al contexto regional.

En el cuadro 4 se observa que los países más vulnerables a las fluctuaciones económicas, según la doble clasificación de déficit fiscal y dependencia externa, corresponden casi todos a economías pequeñas. Así, en éstas la política macroeconómica sigue siendo muy reactiva, y más que en otros lugares apunta a controlar la inflación y preservar la estabilidad nominal del tipo de cambio, dos objetivos muy interdependientes en esta clase de economías. Por lo demás, los hechos demuestran que las economías pequeñas tienen menos problemas de inflación o devaluación que sus socios regionales de mayor tamaño (CEPAL, 1996).

No obstante, estas limitaciones estructurales a la utilización activa y autónoma de la política macroeco-

nómica de corto plazo no implican renunciar a una política de desarrollo. Así, las restricciones fiscales no han impedido que ciertas economías pequeñas —en particular Costa Rica y las del Caribe anglohablante— establezcan programas de inversión en capital humano (salud y educación) o apliquen los instrumentos fiscales de una política agresiva de exportación.

Como no pueden financiar costosos programas de ayuda al desarrollo industrial, muchas economías pequeñas han acordado subvenciones a la inversión productiva en forma de exención de impuestos, tanto directos como indirectos. Esto ocurre en particular en el caso de las actividades de maquila que se han instalado en las zonas francas, tanto en Centroamérica como en el Caribe. Algunos países han coparticipado en el desarrollo de la infraestructura necesaria para las nuevas actividades, como fue el caso en la República Dominicana dentro del marco de su programa de fomento del turismo. Estas acciones representan costos

CUADRO 4

**América Latina y el Caribe: Situación presupuestaria y dependencia de los ingresos aduaneros**  
(Promedios 1995-1999)

	Saldo presupuestario	Superávit o leve déficit <sup>a</sup>	Déficit moderado <sup>b</sup>	Déficit importante <sup>c</sup>
Dependencia de los ingresos aduaneros:				
Reducida		Trinidad y Tabago	El Salvador México	Bolivia Brasil Costa Rica Uruguay
Moderada		Chile	Argentina Barbados Guatemala Panamá Paraguay Perú	Ecuador Guyana

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5\\_3111](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_3111)

